

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



TRABAJO DE GRADUACIÓN

“PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA LA FORMALIZACIÓN DEL SECTOR INFORMAL,
UBICADOS EN EL CENTRO HISTÓRICO DE SAN SALVADOR; CASO PRÁCTICO:
ESTABLECIMIENTOS DE RECARGAS DE TELEFONÍA MOVIL Y ACCESORIOS
RELACIONADOS.”

Trabajo de Investigación Presentado por:

ALBA CORENA ÁLVAREZ DE MARTÍNEZ
KARLA LORENA VENTURA REYES

Para optar al grado de
LICENCIADA EN CONTADURÍA PÚBLICA

Enero de 2018

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	:	Máster. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario General	:	Licenciado Cristóbal Hernán Ríos Benítez
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Licenciado Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Vice decano de la Facultad De Ciencias Económicas	:	Licenciado Mario Wilfredo Crespín Elías
Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Licenciada Vilma Marisol Mejía Trujillo
Directora de la Escuela de Contaduría Pública	:	Licenciada María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández
Coordinador General de Procesos de Graduación Facultad de Ciencias Económicas	:	Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de Seminario	:	Licenciado Daniel Nehemías Reyes López
Asesor Director	:	Licenciado Félix Antonio Vásquez Chinchilla
Jurado Examinador	:	Licenciado Abraham de Jesús Ortega Chacón Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez Licenciado Félix Antonio Vásquez Chinchilla

Enero de 2018

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

ÍNDICE

Contenido

Página N°

Resumen ejecutivo	i
Introducción	iii

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes del sector informal	1
1.1.1. A nivel internacional	1
1.1.2. A nivel nacional	3
1.2. Principales conceptos utilizados	8
1.3. Clasificaciones de las empresas en El Salvador	10
1.4. Características del sector informal	12
1.4.1. A nivel internacional	12
1.4.2. A nivel nacional	13
1.5. Desventajas de pertenecer al sector informal	14
1.6. Ventajas de pertenecer al sector formal	14
1.7. Instituciones que apoyan a los microempresarios	15
1.8. Importancia del plan de financiamiento	17
1.9. Marco legal aplicable	19
1.9.1. Código de Comercio	19
1.9.2. Ley del Registro de Comercio	20
1.9.3. Ley de Registro y Control Especial de Contribuyentes al Fisco	22
1.9.4. Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios	23

1.9.5	Ley del Impuesto sobre la Renta	24
1.9.6	Código Tributario	26
1.9.7	Ley del Impuesto a las Operaciones Financieras	26
1.9.8	Código de Trabajo	29
1.9.9	Ley Contra el Lavado de Dinero y Activos	30
1.9.10	Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa	31
1.10	Marco técnico contable	31

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO

2.1.	Tipo de estudio	33
2.2.	Unidad de análisis	33
2.3.	Universo y muestra	33
2.3.1.	Universo	33
2.3.2.	Muestra	34
2.4.	Instrumentos y técnicas de investigación	35
2.5.	Análisis de los resultados	36
2.6.	Diagnóstico de la investigación	36

CAPÍTULO III: PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA LA FORMALIZACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DEDICADOS A LAS VENTAS DE RECARGAS DE TELEFÓNIA MÓVIL Y ACCESORIOS RELACIONADOS

3.1.	Análisis de información disponible	38
3.2.	Plan de inversión y financiamiento	45
3.2.1.	Resumen ejecutivo	46

3.2.2	Idea de negocio	46
3.2.3.	Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)	47
3.2.4.	La organización	48
3.2.5.	Plan de mercado	48
3.2.6.	Plan de inversión y financiamiento	53
3.2.7	Punto de equilibrio	64
3.2.8.	Análisis de la decisión	68
3.3.	Proceso de formalización	69

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.	Conclusiones	78
4.2.	Recomendaciones	79
	Bibliografía	80
	Anexos	82

ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS

	Página N°
Cuadro: 1 Categoría de las empresas	10
Cuadro: 2 Tipos de Microempresas	11
Cuadro: 3 Sujetos obligados a inscribirse en la Unidad de Investigación Financiera (UIF) de la Fiscalía General de la Republica de El Salvador.	30
Cuadro: 4 Ventas de recargas, accesorios y otras mercaderías 2014, 2015 y 2016	39
Cuadro: 5 Costo de recargas, accesorios y otras mercaderías 2014, 2015 y 2016	40
Cuadro: 6 Margen de utilidad de recargas de telefonía móvil	41
Cuadro: 7 Margen de utilidad de accesorios de telefonía móvil	42
Cuadro: 8 Ingresos, costos y gastos 2014, 2015 y 2016	43
Cuadro: 9 Balance de situación financiera 2014 a 2016	44
Cuadro: 10 Fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)	47
Cuadro: 11 Plan global de financiamiento para inversión 1 de enero de 2017	54
Cuadro: 12 Cuadro de financiamiento para inversión al 1 de enero de 2017	55
Cuadro: 13 Flujo de caja proyectado de los años 2017 al 2021	57
Cuadro: 14 Estado de resultado proyectado al 31 de diciembre de los años 2017 al 2021	59
Cuadro: 15 Balance de Situación Financiera proyecto al 31 de diciembre de los años 2017 al 2021	60
Cuadro: 16 Cálculo de impuesto de renta de los años 2017 a 2021	61
Cuadro: 17 Cálculo de impuesto a la transferencia de bienes muebles y prestación de	

Servicios	61
Cuadro: 18 Análisis de liquidez – Razón circulante	62
Cuadro: 19 Análisis de liquidez – Capital neto de trabajo	62
Cuadro: 20 Análisis de liquidez – Prueba ácida	63
Cuadro: 21 Análisis de rentabilidad - Margen de utilidad bruta	63
Cuadro: 22 Análisis de endeudamiento – Razón de deuda	64
Cuadro: 23 Detalle ventas, costos, margen, precio unitario y precio total para determinar el punto de equilibrio 2016	65
Cuadro: 24 Cuadro de ventas, costos fijos y variable, para determinar el punto de equilibrio	66
Figuras	
Figura: 1 Organigrama de la sociedad	48
Figura 2: Gráfica del punto de equilibrio	67

AGRADECIMIENTOS

- A Dios por el amor y misericordia que me ha tenido durante este tiempo, ayudándome y permitiéndome alcanzar un triunfo más en mi vida.
- A mis padres, ya que con esfuerzo y apoyo en este camino, me obsequiaron lo mejor emocionalmente; a mis hermanos, mi esposo e hijo por impulsarme a ser mejor cada día, motivándome a seguir adelante.
- A los asesores que sin su importante contribución no se hubiera logrado la finalización del trabajo.
- A la universidad, por acogerme y ser como mi segundo hogar, brindándome conocimiento tanto para mi vida personal como profesional.
- Finalmente a mis amigos y compañeros que siempre me animaron para continuar y culminar mi carrera.

Alba Corena Álvarez de Martínez

- A Dios por su infinita presencia y fidelidad en mi vida; guiándome al buen camino y que hoy me permite terminar mi carrera.
- A mi madre, siempre dispuesta a brindarme su ayuda, comprensión y todo su amor; enseñándome a ser la persona que soy ahora.
- A los asesores asignados, su dedicación y tiempo para la finalización del trabajo de investigación
- A nuestra alma máter por el tiempo que nos brindo el conocimiento necesario para realizarnos como profesionales.
- A mis hermanos por creer y confiar en mí y a cada una de las personas que contribuyeron con sus consejos y su ayuda.

Karla Lorena Ventura Reyes

RESUMEN EJECUTIVO

El comercio informal ha cobrado gran importancia en El Salvador, desde la década de los ochenta debido a la guerra civil, la cual provocó el cierre de numerosos centros de producción del sector formal y la emigración del país de muchos inversionistas. Salazar, H. (1992). Sector Informal y Desarrollo en El Salvador (1ra ed). El Salvador. Dando como resultado de la misma pobreza, desintegración familiar, analfabetismo, etc.

Cabe mencionar que al salir los salvadoreños a otros países, influyeron para dar paso a la informalidad y fueron desarrollándose, tanto que actualmente representa gran parte de la población económicamente activa.

La investigación se desarrolla tomando como referencia a los vendedores ubicados en el Centro Histórico de San Salvador, cuyos establecimientos son de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados, la problemática surge debido a que por la falta de conocimiento y un plan de financiamiento, no cuentan con un material que los oriente, guíe, simplifique y agilice actividades que les permita formalizarse.

Es preciso que se encuentre el mecanismo adecuado para implementar medidas que contribuyan a corto o largo plazo a que estos se incorporen a la formalidad con la que puedan colaborar con el desarrollo del país.

Un plan de financiamiento para la formalización del sector informal constituye una guía para facilitar a los comerciantes la toma de decisiones y gestionar un buen uso de los recursos financieros de los negocios, ya que mediante la aplicación de ésta propuesta visualizarían los costos económicos de integrarse al sector formal y proyectar a corto plazo de una manera veraz su capital y los beneficios de obtener un financiamiento.

Es importante mencionar que este sector enfrenta obstáculos en el área de la obtención de financiamiento ya que los bancos e instituciones financieras requieren un respaldo que compruebe la obligación de cancelar sus compromisos; no obstante, las entidades que si otorgan lo hacen a una tasa de interés elevada, lo que conlleva a un estancamiento en el crecimiento y desarrollo del comerciante.

Ante la realidad observada entre los vendedores de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados ubicados en el Centro Histórico de San Salvador y los obstáculos con los que luchan diariamente, se realizó el presente trabajo con el propósito de darles a conocer una opción con la que puedan marcar una diferencia que contribuya a su desarrollo, es por ello que se utilizó el método de investigación hipotético-deductivo, con el cual se trata de probar que la falta de conocimiento en cuanto a los beneficios que pueden obtener de formalizarse así como un documento que le diga cuanto necesita y como utilizarlo, es la razón principal del porque el comerciante se encuentra dentro de la informalidad; Además, la elaboración de instrumentos como cuestionario, observaciones y revisión de material bibliográfico que permitió determinar lo siguiente:

Se evidenció que no cuentan con acceso a las instituciones bancarias o financieras, debido a que no cumplen muchos requisitos que estos solicitan como: documentación para comprobar la situación económica del negocio y aquellos que les ofrecen financiamiento cobran excesivas tasas de interés.

Se comprobó que a todos los comerciantes les gustaría ampliar su negocio o invertir en el que ya tienen; incluso obtener beneficios como los que se tienen en un trabajo formal, no obstante muy pocos de estos microempresarios cuentan con el conocimiento necesario que les permita planificar el camino a recorrer para lograrlo.

A partir de lo anterior, es necesario que los vendedores evalúen las ventajas de llevar a cabo la implementación de un plan de financiamiento que les permita no solo mejorar sus condiciones de trabajo sino incorporarse al sector formal con el objetivo de acceder a posibles prestaciones como seguridad social, financiamiento bancario, ampliación de mercado por entregar documentación legal al comprador, adquirir garantías por compras de productos por parte de los proveedores; por lo que de igual forma la otorga a sus clientes y con ello inspira confianza a los mismos, contribuir al desarrollo del país con el pago de impuestos entre otros.

INTRODUCCIÓN

La economía en El Salvador, está constituida por el sector formal e informal, los primeros están dentro las actividades económicas reguladas por las diferentes leyes emitidas y aprobadas en el país y el segundo, está conformado por trabajadores de cuenta propia muchas veces familiares y con menos de 5 empleados, los cuales en su mayoría no son profesionales.

En el documento se encuentra contenida información necesaria para la comprensión de la investigación sobre un plan de financiamiento para el sector informal que se dedica a la venta de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados, como participantes potenciales para formalizarse.

Dicho sector crece a medida pasan los años como efecto de la realidad preocupante de la crisis económica a la que se enfrentan los países latinoamericanos por la creciente tasa de desempleo, lo que obliga a la población a buscar los medios para satisfacer las necesidades básicas de subsistencia. En el capítulo I se encuentran antecedentes, clasificaciones e instituciones que colaboran con el sector en estudio; además, se encuentra el marco regulatorio del sector formal.

En el capítulo II, se muestra la metodología utilizada para la investigación, es decir el tipo de estudio, la unidad de análisis, el universo y la muestra que fue utilizada para la realización de la misma. Finalmente se encuentra el instrumento utilizado para recopilar información y se realizó un diagnóstico partiendo de los resultados obtenidos.

En el capítulo III, se encuentra la propuesta del plan de financiamiento para la formalización del sector, éste contiene el conocimiento del negocio, algunos datos generales del mismo, estructura y la realización de un resumen que muestra las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que éstos enfrentan.

Se presentan las características principales que tiene el mercado donde se desenvuelve toda la actividad productiva, además, se brinda estimaciones económicas de los costos y requisitos que conlleva su formalización ante las instituciones de gobierno mediante un desarrollo de caso práctico en el cual se constituye una sociedad anónima de capital variable.

Con la investigación se desea dar a conocer algunas alternativas que tienen el comerciante de solicitar financiamiento, solamente para ampliar un poco el panorama de cuanto es la diferencia entre solicitar préstamos a entidades bancarias o en asociaciones cooperativas, los cuales contribuirán en parte a su economía.

En su capítulo IV, se presentan las conclusiones y recomendaciones a las que se llegan después de la realización de la investigación; y por último se presenta la bibliografía consultada con la finalidad de documentar la problemática y algunos anexos que servirán para ampliar el conocimiento del tema de investigación en cuanto se refiere a la documentación necesaria de presentar en las diferentes entidades gubernamentales como lo son: Ministerio de Hacienda, Dirección General de Estadísticas y Censos, Centro Nacional de Registros, etc.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes del sector informal

1.1.1. A nivel internacional

El concepto del sector informal empieza a utilizarse desde comienzos de los años 1987 a 1993, al descubrirse que gran parte del trabajo de jóvenes y adultos no estaban registrados por las estadísticas oficiales, debido a que las actividades que realizaban no requerían educación formal de alguna institución en particular; lo que llevó a realizar estudios para poder dar respuesta a la falta de empleo, tanto de organismos internacionales como nacionales; aunque, sus orígenes se vinculan principalmente al continente africano y dando mayor importancia a partir del uso por parte de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en los años setenta, en Kenia. Pollack, M (1997). El sector informal desde la perspectiva de género. Santiago de Chile.

En la década de los ochenta y noventa se realizaron numerosos estudios e investigaciones sobre el tema, por parte de organismos no gubernamentales (ONGS). En 1993 se desarrolla la XV Conferencia de Estadísticos del Trabajo de la OIT en Ginebra, foro donde el sector informal, fundamentó sus bases para una mejor conceptualización y evaluación, en la cual se recomendó hacerlo por grupos que fuesen significativos entre los que destacaron: asalariados, empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de cooperativas, trabajadores familiares auxiliares y otros que no podían clasificarse por su situación en el empleo. CEPAL. (2010). Elementos para una metodología de medición del sector formal en las cuentas nacionales. www.cepal.org.

Entre los conceptos más aceptados en esa oportunidad se encontraban:

- Se concibe como un conjunto de unidades productivas no constituidas en sociedad, esto es, no tienen personería jurídica y se ubican en el sector institucional de los hogares del sistema de cuentas nacionales.
- Se pueden describir como unidades económicas dedicadas a la producción de bienes y a la prestación de servicios como la finalidad de crear empleos y generar ingresos para los miembros que participan de esa actividad.

- En general funcionan típicamente en pequeña escala con una organización rudimentaria en que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción.

La obra “El Sector Informal Urbano en los Países Andinos”, establece que uno de sus conceptos es el conjunto de puestos de trabajo autogenerados por fuerza laboral excluida del sector moderno; además, opina que este tiene dos enfoques que lo originan estos son: el estructural y el otro es coyuntural.

El primero plantea que hay una nivelación entre la demanda de empleo y el crecimiento de la población. El avance en el uso de la tecnología ha sido pieza clave para que empresas pequeñas queden relegadas hasta el punto de tomar la decisión para cerrarlas, obligando a las personas desempleadas a buscar fuentes de ingresos por sus propios medios, lo cual explica que su crecimiento económico es variable, en períodos relativamente cortos, es afectado por los flujos de capital, políticas fiscales y monetarias, entre otras. Es importante señalar que aún con todo lo mencionado anteriormente es el sector más fuerte en aporte a la economía, aunque se caracteriza por su fuerza de trabajo, es decir la mano de obra no es la más calificada, trae como consecuencia un ambiente alterado por los cambios en precios del mercado, el ingreso que estos obtienen diariamente, son claves para su bienestar y el de sus familias.

El segundo es el coyuntural. Salazar, R. (2009). Crecimiento económico y sector informal en El Salvador, análisis y recomendaciones de política pública para mejorar el bienestar de la población. Investigación de postgrados: Universidad Dr. José Matías Delgado., resultado del ciclo de la actividad económica formal, en períodos de recesión suprimen plazas, provocando como resultado un incremento al mismo. Se puede decir que existen dos causas: la visión de mercados de trabajo y la institucionalidad.

La visión de mercados de trabajo se encuentra dividida en los que poseen tecnología y a la vez en la forma de remuneración. Aquí también intervienen los sindicatos y gremiales que son propulsores de las mejoras a las condiciones laborales como decir: las remuneraciones, ambiente de estabilidad laboral, prestaciones sociales, entre otras.

La visión institucionalista se enfoca en el poco acceso de entrada a los mercados y las regulaciones por parte del Estado. Es decir que hace diferencia entre aquellos que son sometidos a regulaciones tributarias, laborales, municipales, medio ambiente, entre otras, de las que no lo están. Medidas que deben de tomar los gobiernos para incorporarlos al sector formal.

El Banco Mundial centra su atención en aquellas instituciones que componen el mercado laboral, el gobierno, gremiales, sindicatos, entre otros; estos consideran que se desprenden dos consecuencias importantes dentro del mercado laboral, como son: la exclusión de los trabajadores y el escape de las empresas para no pertenecer a este.

Cuando se dice por la exclusión de los trabajadores informales se refiere al estancamiento de estos en el sector informal, debido a la posibilidad de obtener los distintos recursos tecnológicos y a la diferencia en las remuneraciones; además, los pocos beneficios que ofrece el estado a los comerciantes que deseen formar parte del sector formal.

En cambio cuando se habla de escape de las empresas para no pertenecer al sector formal, porque generan costos que muchas veces superan los beneficios, los cuales prefieren siempre tener la flexibilidad y liquidez que puede ofrecer el sector informal.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su documento de trabajo denominado “Elementos para una metodología de medición del sector informal en las cuentas nacionales”. Elaborado por Jose Luis Robles, funcionario del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) del Perú, en marzo de 2012, declara que para medir el sector informal se debe de considerar “como mínimo las siguientes categorías: situación en el empleo o categoría de ocupación, tenencia de contabilidad y registros administrativos. Considerar la población en edad de trabajar de diez años a más, así como, el sitio de trabajo que permita identificar al empleo informal al menos en tres categorías: en su vivienda, en establecimiento especializado o sin local. ”

1.1.2. A nivel nacional

En El Salvador no se cuentan con registros oficiales precisos que pudieran dar la pauta de cuando inició el sector informal, pero cabe aclarar que hoy en día muchas entidades están interesadas en analizar las causas y efectos que este sector ocasiona, ya sea por la importancia que este representa y a la vez por la cantidad de personas que se ven en la obligación de insertarse en éste, una de ellas es la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC).

En el documento denominado “Mercado laboral de Centroamérica y República Dominicana”, elaborado por Juan Carlos Obando Montero y Lilian Rodas Molina, miembros del observatorio regional del mercado

laboral, en su primera edición en abril 2007, clasifica a El Salvador, como el país más densamente poblado del área, y a nivel del mundo este ocupa el número 32. Hoy en día las personas buscan obtener un trabajo digno, que sea capaz de retribuirle ingresos para satisfacer sus necesidades, pero estos enfrentan muchos obstáculos debido a la falta de desarrollo económico en el país, impidiendo que las diferentes fuentes de empleo puedan incrementar los espacios para incorporar a las personas. Obando, J. (2009). Mercado Laboral de Centroamérica y República Dominicana. Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana.

El período de conflicto armado en El Salvador, desencadenó una serie de consecuencias, entre ellas migración de las personas a otros países, causando inestabilidad en las familias, produciendo así la desintegración familiar, por ello los jóvenes se ven en la obligación de buscar empleo para sostener el hogar, dejando sus estudios a niveles inferiores de bachillerato, pocos son los que con esfuerzo continúan sus estudios en universidades, y aún en esta etapa existe una gran deserción debido al incremento en el costo de la vida.

Cabe mencionar que el incremento del sector informal puede traer al país un fuerte impacto en la recaudación fiscal, que es básica para implementar programas de ayuda social como la educación, inversión en el área de salud pública y en la infraestructura del país, como decir: carreteras, reconstrucción de puentes, reparaciones de estructuras por acontecimientos de la naturaleza, etc.

Las personas de las zonas rurales buscan emigrar hacia la urbanización para obtener más oportunidades, y así mejorar el nivel de vida de sus familias, otros al no encontrar espacio en el área laboral formal, buscan emigrar a otros países en búsqueda de trabajo. A esto hay que agregarle, la falta de disponibilidad de empleos en empresa privadas y a la poca accesibilidad en los cargos de las instituciones de gobierno, debido a que muchas veces se basan en aspectos políticos; además, de la falta de preparación en los niveles de educación y experiencia.

En el país, el Ministerio de Economía, posee un instrumento estadístico para obtener un diagnóstico de la población y con ello tomar medidas que implementen acciones apropiadas a favor de su desarrollo o simplemente a facilitar el seguimiento de los efectos que estas producen. Esta es la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) cuyo desarrollo se hizo durante el mes de enero a diciembre del año 2013, con una muestra de 19,968 hogares obteniendo representatividad a nivel total del país.

Para el año 2013, la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) refleja que la población total del país fue de 6,290,420 personas. Para el área urbana el total de la población fue de 3,915,712, habitantes, representando el 62.2% del total de la población y en el área rural fue de 2,374,708, habitantes, que representa el 37.8%. Lo anterior indica que la mayor parte de la población se encuentra en el área urbana del país; sin embargo, cabe destacar que el Área Metropolitana de San Salvador, alberga el 27.5% del total de habitantes del país. Adicionalmente, reporta que el 56.2% de la población es menor de 30 años y los que se encuentran en edades de 60 años en adelante son considerada como las personas adultas mayores que representan el 11.0%. Esto revela que la población salvadoreña es bastante joven, lo que significaría que tiene la disponibilidad y fuerza para integrarse al sector laboral.

Los datos de las variables educativas son algunas de las más relevantes que proporciona la Encuesta de Hogares 2013, debido a la importancia de estas, como instrumento para el acceso a un mejor nivel de vida y desarrollo de las personas y como elemento clave para la equidad de oportunidades. La tasa de analfabetismo, asistencia a instituciones formativas y la escolaridad promedio, son indicadores básicos que reflejan las fortalezas y debilidades del sistema educativo nacional. La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura (UNESCO) define el analfabetismo como la situación de una persona que no posee las habilidades para leer y escribir, esta se ha calculado con la población de 10 años y más, la cual representa una tasa de 11.8% a nivel nacional. Siendo así el departamento con menos índice de analfabetismo San Salvador y con el mayor es la Unión.

Otro índice importante es la población con edad de trabajar (PET), Está definida a partir de los 16 años así como en otros países latinoamericanos, se puede decir para el año 2013, se obtuvo que ascendió a 4,391,453 personas; representando dentro de la comunidad el 69.8%. Siendo esta la que realiza alguna actividad económica u ofrece su fuerza de trabajo al mercado laboral. Del total de la PEA, 2,795,156, se encuentran ocupadas lo que representa el 94.1%, mientras 165,649 personas se encuentran desocupadas, que representa una tasa de desempleo de 5.9% a nivel nacional. Todo lo descrito anteriormente es la situación por la que atraviesa el país lo cual fomenta el crecimiento del sector informal y caracteriza a las economías sub-desarrolladas. Dirección General de Estadísticas y Censos. (2013). Encuesta de Hogares Múltiples.

Los menores ingresos promedio que se observan en el sector informal se relacionan directamente con la pobreza, es por ello que los trabajadores informales representan la mayor proporción entre los pobres de América Latina. La experiencia muestra que esto, ha impedido el crecimiento del desempleo abierto

urbano, es decir, se ha convertido en una esponja que ha absorbido la fuerza de trabajo excedente que posee niveles de productividad e ingresos bajos en comparación con los del sector moderno.

Como consecuencia, las personas que se encuentran laborando en pequeños establecimientos constituyen la mayoría de los pobres, por lo que es necesario adoptar una estrategia de apoyo productivo a estas actividades para avanzar en su modernización y contribuir a absorber productivamente el excedente de mano de obra y a la vez reducir la pobreza.

En el entorno de este fenómeno se destaca la tendencia de las actividades informales, es decir aquellas complejas regulaciones que son impuestas produciendo un efecto sobre ellas como podemos decir:

- a) El impacto que las políticas macroeconómicas han tenido sobre este sector en las últimas dos décadas,
- b) La pobreza,
- c) La desigualdad,
- d) El estancamiento social que suele acompañar al sector.

Los dos primeros aspectos son las principales causas del crecimiento del sector informal, los restantes, son las consecuencias de este sector y las razones por las que los responsables de formular políticas deben encontrar estrategias para combatirlo. Ramos, A. (2008). Sector Informal en Observatorio de la Economía Latinoamericana, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/alrs4.htm>

Aunque no se puede negar que este sector es parte del motor que impulsa a las economías subdesarrolladas, puesto que existen razones que se identifican como satisfactorias por los consumidores del sector en estudio, entre las que se pueden mencionar:

- a) Precios más bajos que el comercio formal
- b) La posibilidad de regatear el precio
- c) La variedad disponible de productos
- d) Calidad aceptable en los productos
- e) Lugares accesibles para realizar sus compras (ubicación y cercanía al hogar)
- f) La atención de los comerciantes (un trato personal)
- g) Puede ser para algunos consumidores de diversión y entretenimiento

- h) Se encuentra lo que se busca con rapidez
- i) Formas de comercialización que facilitan la venta como el sistema de apartado.

Las razones anteriores son ventajas para los consumidores que compran en el sector informal; sin embargo dicha situación ocasiona una competencia desleal entre estos, debido a que para el sector formal es difícil competir con precios bajos cuando deben recuperar los costos tanto fijos como variables y su ganancia.

Según el presidente de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CCIES) Luis Cardenal en el país el 80% del impuesto de renta, lo pagan 20,000 contribuyentes, 16,000 personas y 2,500 o 2,700 empresas, de una población de 2.4 millones. Que destaca la magnitud del referido sector y eso lo vuelve una competencia desleal. Además según el Ministerio de Hacienda, la evasión del IVA es equivalente al 28% del total de la recaudación. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) estima que su incorporación podría incrementar en un 10% la recaudación. Pastrán. R. (2014). Los informales duplican a formales. Septiembre 3, sitio web: www.laprensagráfica.com.

Algunos países como por ejemplo Bolivia, Perú, Chile, México, El Salvador, Costa Rica y Colombia, incluyendo Guatemala, ya están promoviendo las exportaciones de microempresarios como un mecanismo que contribuya a formalizar el sector, sin embargo es necesario ofrecer beneficios para su aprobación, relato el director general del Centro Nacional de Competitividad (CNC), Nicolás Ardito Barletta. (2014). Latinoamérica trata de convertir empresarios informales en formales. Marzo, sitio web: www.elmundo.com.sv.

En la actualidad el sector informal sigue aportando al crecimiento económico del país, la Organización Internacional del Trabajo (OTI) organizó un encuentro con los funcionarios de los países de Costa Rica, Honduras y El Salvador el cual se llevó a cabo en el mes de febrero del 2014, en San José, del primer país referido.

El encuentro regional, se denomina "Los derechos, la organización y la protección social de los trabajadores de la economía informal y su tránsito a la formalidad". En el que se analizaron los diferentes avances y retos de iniciativas implementadas en programas pilotos en los países participantes; que se ejecutan desde el año 2013, en nuestro país, específicamente en las comunidades de Santa Tecla, en el

departamento de la Libertad; Desamparados, en Costa Rica, y de Tegucigalpa y Comayagüela, en Honduras, el objetivo principal de este encuentro es la solución a la informalidad.

La OIT informó que el empleo informal aqueja, principalmente, a grupos vulnerables como mujeres, jóvenes, inmigrantes, quienes no tienen acceso a un nivel educativo superior o simplemente a una oportunidad de colocación en el mercado laboral que les permita gozar de la estabilidad de un empleo y se ven obligados a desempeñar trabajos que no están cubiertos por la ley pero que satisfacen las necesidades de subsistencia para sus familias. Los sectores más afectados por la informalidad son el agropecuario y los servicios. El sector informal absorbe el 70 % de la fuerza laboral.

Según la OIT, el sector informal no goza de una calidad laboral, ya que están relacionados con la necesidad y condiciones de pobreza que tienen sumergidos a estos países. Este sector tiene como características principales la falta de protección de pago de no salarios, turnos extraordinarios no remunerados, despidos sin aviso previo ni compensaciones, condiciones de trabajo inseguras y la ausencia de beneficios como las pensiones por vejez, incapacidad por enfermedad y un seguro de salud.

En El Salvador, la ministra de trabajo, Licenciada Sandra Guevara Pérez, opinó que los programas de emprendimientos, servicios de acompañamiento en trámites y apoyo en créditos financieros han beneficiado a los trabajadores informales a proporcionarles las herramientas necesarias para el desarrollo de las iniciativas laborales informales a la transición hacia la formalidad. Según la OIT en Honduras los trabajadores informales representan el 72 % de la fuerza del trabajo, en El Salvador es el 61 % y en Costa Rica 38%. (2015). El Salvador analiza una solución a la informalidad. Febrero 5, sitio web: www.elsalvador.com.

1.2 Principales conceptos utilizados.

Emprendedor: es aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos.

Financiamiento: consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Castillo, A. (2014). Plan financiero para proyectar el crecimiento y financiamiento en PYMES dedicadas a la comercialización de cortinas decorativas del Municipio de San Salvador.

Población Económicamente Activa (PEA): grupo poblacional constituido por las personas que están en edad de trabajar, efectivamente forman parte de la fuerza de trabajo al mantenerse en una ocupación o buscarla activamente.

Población en edad de trabajar (PET): Conjunto de la población que a partir y hasta la edad que cada Estado fija como límites mínimo y máximo para ingresar y egresar del mundo laboral, se encuentra efectivamente trabajando o está buscando activamente un puesto de trabajo. Esta por lo tanto integrada por quienes están trabajando y por los desempleados.

Población No Económicamente Activa (PNEA): Son todas las personas que pertenecen a la población en edad de trabajar, pero que no han trabajado ni buscado trabajo y no desean hacerlo.

Plan de financiamiento: es una herramienta que representa el origen o la consecución de recursos para la puesta en marcha o el continuo funcionamiento de una empresa.

Plan de negocio: documento escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación, sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se requieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollaran para alcanzarlos.(Karen Weinberger Villarán, Plan de negocios).

Pronóstico de venta: se basa en la tendencia reciente de ventas más las proyecciones económicas para la nación, región, industria, etc.

Sector informal: segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores; muchos de ellos por cuenta propia y patronos de empresas con un máximo de empleados descritos anteriormente, en ocupaciones no profesionales, técnicos, gerenciales o administrativos.

1.3. Clasificación de las empresas en El Salvador.

El Ministerio de Economía a través de su dependencia la Dirección General de Estadística y Censos categoriza a las empresas según el personal ocupado e ingresos brutos, como sigue: DIGESTYC. (2012). Directorio de Unidades Económicas 2001-2012. Ciudad Delgado.MINEC.

Cuadro: 1

Categorías de las empresas		
Clasificación	Personal ocupado	Ingresos brutos
Microempresa	Hasta 10 empleados	Hasta US\$100,000.00
Pequeña empresa	De 11 a 50 empleados	Desde US\$100,001.00 hasta US\$1,000,000.00
Mediana empresa	De 51 a 100 empleados	Desde US\$1,000,001.00 Hasta US\$7,000,000.00
Grande empresa	Más de 100 empleados	Más de US\$7,000,001.00

Asimismo, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio antes mencionado, proporciona la siguiente categorización en base al número de trabajadores y en las ventas brutas mensuales:

- a) Trabajador por cuenta propia: persona que desarrolla una actividad económica en forma independiente que no tiene empleados o si los posee pueden ser familiares no remunerados, con ventas inferiores a US\$476.19 al mes.
- b) Microempresa: toda unidad económica con un máximo de 10 empleados y con ventas no mayores a US\$5,714.00 al mes.

En este grupo se distinguen los siguientes tipos de microempresas:

Cuadro: 2

Tipos de Microempresas		
Clasificación	Ganancias US\$ al mes	Ventas US\$ al mes
Subsistencia I	Menores a \$ 251.70	Hasta 1,714.00
Subsistencia II	Mayores a \$ 251.70	Hasta 1,714.00
Acumulación simple		Mayores a \$1,714.00 - \$ 3,429.00
Acumulación ampliada		Mayores a \$ 3,429.00 - \$ 5,714.00

- c) Pequeña empresa: compañía con más de 10 hasta 50 trabajadores y ventas hasta US\$57,143.00 al mes. Excluye actividades agropecuarias.
- d) Mediana empresa: unidad económica que tiene de 50 hasta 100 ocupados y con ventas hasta US\$380,952.00 al mes, o empresas de hasta 50 trabajadores pero con ventas superiores US\$57,143.00 e inferiores a US\$380,952.00 al mes. No incluye actividades agropecuarias. Ministerio de Economía. (2007). Plan Operativo. Sitio web: www.conamype.gob.sv.

La Constitución de la República establece en su Artículo 115 que el comercio, industria y prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales. Su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley, es por ello que nace la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa emitida en el año 2014.

En la cual se encuentra la clasificación de la micro y pequeña empresa, de la siguiente manera:

- a) Microempresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad con un nivel de ventas brutas anuales hasta de 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores;
- b) Pequeña empresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía a través de una unidad con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores. Ministerio de Economía. (2014). Ley de protección, fomento y desarrollo de la micro y pequeña empresa. Diario Oficial. Decreto 667.

De acuerdo con la clasificación de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE, se puede ubicar a los vendedores del sector informal dentro de las categorías de trabajadores por cuenta propia y microempresarios.

1.4. Características del sector informal.

1.4.1. A nivel internacional.

El sector informal posee la característica que se encuentra frecuentemente en países empobrecidos de América Latina, África y Asia, es de considerar que estos contribuyen al Producto Interno Bruto de estos países, un ejemplo de ello es África, en el cual este aporta el 80% a dicha economía. Sede Central de Sotermun. (2010). La realidad de la economía informal en los países del Sur en tiempos de Crisis. Sitio web: www.sotermun.es

Actualmente en América latina y el Caribe existen al menos 127 millones de personas que están laborando en el sector informal. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su publicación de fecha 27 de agosto 2013, hace mención que esto se debe a: pobreza y la desigualdad, no está sujeta a legislación nacional, no cumple con el pago de impuestos, no tienen cobertura de seguridad social y en general carece de prestaciones relacionadas con el empleo, esta organización también realiza propuestas a los distintos países para que tomen medidas para contrarrestar esta difícil situación como: promover la formulación de empresas, aumentar la prestaciones sociales, generar incentivos para este sector, además, de empleos, entre otros. Córdova, L (2013). En América Latina y el Caribe al menos 127 millones de personas trabajan en la informalidad. Sitio web:www.ilo.org.

Los cálculos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) revelan que entre 2000 y 2012, Perú fue el país donde hubo un descenso en la pobreza y fue trasladado hacia la clase media, ubicándose como el mayor aumento en el tamaño relativo de este grupo (19.1 puntos porcentuales). Bolivia cuenta con la mayor reducción de pobreza (32.2 puntos), y a la vez con la más alta representatividad en el aumento de población vulnerable (16.9 puntos).

Chile y Argentina redujeron tanto la pobreza como la vulnerabilidad, cambio que correspondió casi en su totalidad con el aumento de la clase media. El caso opuesto lo constituye República Dominicana, país

donde la clase media disminuyó en casi cuatro puntos, resultado de un aumento tanto, en la pobreza como en la vulnerabilidad.

Para un total de nueve países con información sobre la materia, entre el total de la población joven (15 a 24 años de edad) el 20.2% no estudia ni trabaja. La proporción más alta en este rubro se encuentra en Guatemala (25.1%), mientras que la más baja en Uruguay y Perú (15.3%). Visto por grupos sociales, entre los jóvenes de 15 a 24 años de edad en situación de vulnerabilidad, el mayor porcentaje de los que no estudian ni trabajan se encuentra en Chile (26.7%), mientras que entre los jóvenes en pobreza la mayor proporción está en Uruguay (40.3%). Domínguez, R (2014). Perfiles de Estratos Sociales en América Latina: pobres, vulnerables y clases medias. Sitio web: www.sv.undp.org.

1.4.2. A nivel nacional.

Al igual que el nivel internacional sus características principales se dan a que el 29.6% de los hogares se encuentran en pobreza; además la tasa de analfabetismo del 11.8% presentada entre la población de 10 años y más; la escolaridad promedio, definida como el número de años aprobados por las personas mayores de 6 años es de 6.6 grados, lo que representa que en el país muchas personas no llegan a realizar un bachillerato y muchos menos ingresan a la universidad. Otro dato importante es que de la población económicamente activa solamente un 94.1% se encuentra ocupada, lo que indica una tasa de desempleo de 5.9%. Dirección General de Estadística y Censo - DIGESTYC. (2013). Encuesta de hogares de propósitos múltiples El Salvador.

Es preocupante la situación del país ya que con el incremento de la delincuencia y los problemas sociales las cifras van en aumento, si para el año 2013, los ocupados por rama de actividad económica ascendía a 49.20% en el sector informal y 50.80% formal; es decir, una diferencia mínima y al clasificarlo por sexo, los datos muestran que las mujeres representan el 52.6% de la población total del país y los hombres el 47.4%, lo que influye grandemente al incremento del referido sector, puesto que en las mujeres prevalece el rol cultural como encargada del hogar, la poca flexibilidad de los trabajos asalariados no permite que tengan un balance entre su vida laboral y las responsabilidades domésticas y de cuidado; y las que sí tienen empleos asalariados cuentan con una red de apoyo, conformada por sus familiares inmediatas como la abuela, mamá, hija, tía y otras. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). El mercado laboral en El Salvador. Sitio web: www.centalamericadata.com.

1.5. Desventajas de pertenecer al sector informal

Dentro de las desventajas que el sector presenta se pueden mencionar:

- No tienen acceso a préstamos bancarios, muchos de ellos acceden a cooperativas u otras instituciones financieras con elevadas tasas de interés.
- Se encuentran al margen de la ley, es decir, no existe una ley que los regule o respalde la realización de sus actividades comerciales.
- En su mayoría no cotizan al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), por lo que pierden oportunidades cuando se dedican a la prestación de servicios que implique un poco de riesgo.
- Por su naturaleza son puntos de concentración de delincuentes que se esconden detrás de la informalidad de los vendedores.

1.6. Ventajas de pertenecer al sector formal.

Algunas de las ventajas que se pueden mencionar que posee este sector son las siguientes:

- Cotizan al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), el cual cubre a los empleados para enfermedades comunes o profesionales.
- Algunos proveedores ofrecen garantías por la compra de productos, las cuales a su vez se trasladan a los clientes.
- La formalidad del negocio inspira confianza a los clientes en cuanto a los productos que adquieren.
- Respaldo por parte del Ministerio de Trabajo en cuanto a los derechos y obligaciones que se poseen como patrono.
- Contribuyen con el desarrollo del País.
- Posibilidad de acceso a créditos por las instituciones bancarias.

1.7 Instituciones que apoyan a los microempresarios

En el país, se han creado diferentes organizaciones que se dedican al apoyo de los pequeños empresarios, una de ellas es la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, conocida como: ASOMI, la cual nace el 27 de septiembre de 1998, como gremial con capacidad de gestión, cuya finalidad sería incrementar el desarrollo económico y social del país, así también, la Fundación José Napoleón Duarte, Asociación Génesis y Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI), inciden e impulsan condiciones políticas, normativas y regulatorias que beneficien y fortalezcan al sector. Actualmente participan en el gremio, otras instituciones que comparten su finalidad entre las cuales se encuentran: Asociación de Organizaciones de Microfinanzas El Salvador. ASOMI, web: www.asomi.org.sv.

- Fundación para el Auto Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FADEMYPE).

Esta Institución que nació en 1999, de la unión del Programa de Crédito para la Micro Empresa y el Centro Integral de Servicios, con el objetivo de atender a los que tienen o inician un negocio y no encuentran oportunidades de financiamiento en el mercado financiero tradicional, poniendo interés principal en las mujeres del sector.

- Micronegocios, S.A. de C.V.

A través del programa “Mi Crédito”, se apoya al sector de los micro-empresarios haciendo énfasis en la labor de la mujer, desde los años ochenta, la misión de la entidad ha sido para que la mujer desarrolle su potencial empresarial, alcance mayores niveles de crecimiento individual y familiar, para lograr insertarse dignamente en el proceso productivo nacional e incrementar su grado de contribución al desarrollo nacional.

- Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral, S.A.

Esta empresa surgió para dar continuidad al Programa de Fundación Salvadoreña de Programa Integral FUSAI en mayo del año 2002, como fruto de su alianza con Acción Internacional, Grupo ACP, y las instituciones europeas Blue Orchard e Incofin a través del Holding Apoyo Integral Inversiones, S.A. La finalidad principal es proveer de servicios crediticios de manera ágil y oportuna a los sectores que no poseen acceso a las instituciones financieras comunes y con ello contribuir a su inserción socio - económica.

➤ Asociación Salvadoreña de Extensionistas Empresariales del INCAE- ASEI.

Entidad no gubernamental que ofrece asesoría técnica, capacitación y servicios financieros a las microempresas y gente con pocas oportunidades, pero con deseos de superación y desarrollo.

Entre los servicios financieros que ofrece se encuentran los préstamos individuales en los cuales pueden acceder los vendedores del sector informal, ya que sus requerimientos son bajos para poder obtenerlo. Entre los requisitos que deben cumplir para acceder a los préstamos individuales de estas entidades se tienen:

- Presentar DUI y NIT
- Edad entre 18 y 70 años
- De Nacionalidad: Salvadoreño
- No desempeñar sus actividades en negocios reñidos con la moral y la ética empresarial
- Poseer negocio propio con mínimo de un año de establecido.
- Residir en casa propia o alquilada, pero con antigüedad de un año.
- Presentar recibo de luz y agua
- Presentar capacidad de pago de acuerdo a evaluación crediticia
- Calificación "A" en el buró de créditos

Otra Institución que apoyan al sector es Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), apoya a las personas y a las sociedades en todo el mundo a desarrollar sus perspectivas de futuro y a diseñar de forma sostenible sus condiciones de vida. Actualmente opera en más de 130 países de todo el mundo y sus áreas de actividad van desde la economía, empleo, protección al medio ambiente, gobernabilidad democracia, construcción de la paz, la seguridad alimentaria, salud y educación básica.

En El Salvador tiene más de 45 años de operar y dirige proyectos que se ejecutan en Centroamérica, la cual se concentra en ofrecer asesoría técnica y conocimiento de las diferentes instituciones estatales y organismos no gubernamentales para que puedan enfrentar los problemas que aquejan al país.

En el año 2014 El Ministerio de Educación (MINED), en alianza con la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ), impulsaron el proyecto denominado “Animación digital en Centroamérica, creando oportunidades para jóvenes en un mercado global”. El apoyo inicial fue de unos 250 mil dólares y se estima que dure tres años, en el que se pretende capacitar al menos a mil jóvenes de El Salvador, Guatemala y Costa Rica.

De acuerdo con representantes del MINED, “el proyecto persigue generar competencias en 375 jóvenes centroamericanos por año, de los cuales 150 serán de El Salvador. Se han invitado a estudiantes del Instituto Nacional Técnico Industrial (INTI), Instituto Nacional de San Martín e Instituto Nacional de Comercio (INCO), donde se imparte Desarrollo de Software.

En el país, esta iniciativa se desarrolló con el apoyo del Ministerio de Economía, la Alcaldía de Antigua Cuscatlán y la Fundación Centro América.

En el 2006 se colocó \$382,519.00, en microcréditos para el sector informal, enfocado principalmente al comercio y servicio, lo cual se espera que aumente en el transcurso del tiempo, existen más de 172 instituciones dedicadas a la microempresas. Mauricio Aguilar, gerente de servicios empresariales de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Cabe señalar que se según lo describe la revista Micro enfoques de la Maestría en Finanzas de la UCA, entre los meses de junio a septiembre de 2006, la cantidad de dinero solicitado fue de \$500.00 a \$3,000.00, en un plazo no mayor de 6 meses, para enfocarlo al uso del capital de trabajo. Alpimed, web: [www: microempresarioselsalvador. Blogspot.com](http://www.microempresarioselsalvador.blogspot.com).

1.8. Importancia del plan de financiamiento.

Fuentes de financiamiento, se definen como aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos: creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Existen varios tipos de capital financiero al que puede acudir una entidad: la deuda, aporte de los socios o a los recursos propios de la entidad.

La sociedad debe generar valor económico; además de saber cómo utilizar el dinero; puesto que si carece de esta habilidad podría ser absorbida por otra con mayor agilidad o desaparecer por la ineficiencia e incompetencia.

Estas fuentes pueden ser internas o externas, dentro de las primeras se pueden mencionar: emisión de acciones, aporte de capital, utilidades retenidas y no repartidas a socios; así como venta de activos fijos. Dentro de las segundas se encuentran: créditos de proveedores, bancarios, bonos, leasing, cofinanciación, cartas de crédito, aceptaciones bancarias y financieras, factoring, titularización, sobregiros bancarios, tarjetas de crédito y ángeles inversionistas. Nelson Aristazabal López. (2014). Proyectos de Desarrollo. Universidad Nacional de Colombia. www.virtual.unal.edu.co.

Por otro lado, el plan de financiamiento responde a una decisión sobre recursos para alcanzar objetivos, para incrementar o mejorar el servicio o la venta de bienes. Para materializarlo, es necesario realizar tres etapas: pre inversión, inversión y operación. Ministerio de Planificación y Cooperación. Presentación y Preparación de Proyectos de Inversión. Santiago de Chile. 2da Edición.

Este documento generalmente se apoya en documentos adicionales que en su conjunto forma un plan de negocio; como el estudio de mercado, técnico, financiero y de organización. De estos se extraen temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa, los aspectos legales, y su plan de salida. Generalmente es formulado por empresarios, directivos o por un emprendedor cuando se tiene la intención de iniciar un negocio y se utiliza para convencer a terceros, tales como bancos o posibles inversores.

Entre los componentes principales de un plan de negocio se encuentran:

- El resumen ejecutivo: Es la síntesis del plan, en él se debe establecer claramente el concepto del negocio, los puntos financieros básicos, así como el estatus actual de la compañía. Se identifica al dueño y a cada persona que integra al personal clave del negocio.
- Estudio de mercado o viabilidad del mercado: Se define en términos de tamaño, estructura, proyección de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. Estima la participación del mercado que deberá tener, como fijar precios, promover el producto y distribuirlo.
- Estudio Técnico: Describe el producto en cuanto a la producción y el marketing.
- Estudio Organizacional: Demuestra cómo funcionará el negocio y las actividades asignadas a cada individuo, así como la necesidad de capital para los gastos.

- Estudio Financiero: Debe incluir un estado de ingresos, resultados y flujo de efectivo. Los cuales deben de reflejar una perspectiva histórica, así como una proyección hacia el futuro de la situación financiera Varela (2010). Plan de negocios. [http// entrepreneureu.blogspot.com](http://entrepreneureu.blogspot.com) de Unidad de Emprendimiento virtual sitio web:

1.9. Marco legal aplicable.

Dentro del marco regulatorio comúnmente utilizado debido a la operatividad de las microempresas en El Salvador se encuentran:

1.9.1. Código de Comercio

El referido código establece que son comerciantes sociales todas las sociedades independientemente de los fines que persiguen y sociedad es el ente jurídico resultante de un contrato solemne, celebrado entre dos o más personas, que estipulan poner en común bienes o industria con la finalidad de repartir entre sí los beneficios que provengan de los negocios a que van a dedicarse. Existen dos formas de constituir una sociedad: de personas o capital.

En este caso se tratará a la sociedad de capital específicamente la anónima de capital variable, en cuya entidad la calidad personal de los socios no es la condición esencial, sino la voluntad de asociarse y su responsabilidad está limitada al valor de las acciones, las cuales tendrán valor nominal de un dólar o múltiplos enteros de uno.

Es importante recalcar que todas las sociedades deben llevar los siguientes libros:

- a) Libro de Actas de Juntas Generales
- b) Libro de Actas de Junta Directiva
- c) Libro de Registro de Accionistas
- d) Libro de Estados Financieros
- e) Libro de Registro de Aumentos y Disminución de Capital Social Variable
- f) Libro de Diario-Mayor

Todos los libros deben estar legalizados por contadores públicos.

Aspectos puntuales para las sociedades anónimas:

- Se constituirá bajo denominación, la cual deberá ser distinta a la de cualquier otra sociedad existente e irá seguida de las palabras Sociedad Anónima o su abreviatura, de lo contrario será considerada como de responsabilidad ilimitada y solidaria para los accionistas y los administradores.
- El capital social debe ser igual o mayor a US\$2,000 y el cual estará íntegramente suscrito. pagado en un 100% cuando su pago se efectuó en parte con bienes distintos de dinero y si es todo en dinero entonces debe pagarse al menos el 5% del valor de cada acción.
- El pago en efectivo debe acreditarse ante el notario que autoriza la escritura social por medio de cheque de caja o de gerencia, librado contra un banco autorizado por la Superintendencia del Sistema Financiero.
- Se constituirá por escritura pública y deberá cumplir con todos los requisitos establecidos.

1.9.2. Ley del Registro de Comercio

El Centro Nacional de Registros en una de sus oficinas administrativa se inscribirá la correspondiente matriculas de empresas y establecimientos, balances contables, contratos mercantiles, nombramientos de administradores y auditores, constituciones, modificaciones, disoluciones y liquidaciones de sociedades, mandatos mercantiles y credenciales, así como otros documentos mercantiles que por Ley están sujetos a ésta formalidad.

En el Artículo 13 de la referida ley de Registro de Comercio, se establece que se inscribirán y registrarán, así como se recibirán en depósito, cuando corresponda:

- Las matrículas de empresas y el registro de locales, agencias y sucursales.
- Las escrituras de constitución, modificación, fusión, transformación y liquidación de sociedades; las ejecutorias de las sentencias o las certificaciones de las mismas que declaren la nulidad u ordenen la disolución de una sociedad o que aprueben la liquidación de ella; y las certificaciones

de los puntos de acta o escrituras públicas en que consten los mismos, en los casos en que deban inscribirse.

- Los poderes que los comerciantes otorguen y que contengan cláusulas mercantiles o judiciales, cuando estos hayan de utilizarse para diligencias que deban seguirse ante el Registro de Comercio; los documentos por los cuales se modifiquen, sustituyan o revoquen los mencionados poderes; los nombramientos de factores y agentes de comercio; las credenciales de los directores, gerentes, liquidadores y en general, administradores de las sociedades y la de los auditores externos. No será necesario presentar el poder, nombramiento o credencial que previamente haya sido registrado, cuando se sigan tales diligencias ante el Registro de Comercio, bastando que en la respectiva solicitud se haga mención del asiento de registro del documento que legitima la personería.
- Los contratos de venta a plazos de bienes muebles.
- Las escrituras de emisión de bonos y las de modificación y cancelación de las mismas.
- Las escrituras en que se transfieran las empresas o sus locales, agencias o sucursales o naves marítimas o se constituya cualquier derecho real sobre ellos.
- Los contratos de crédito a la producción.
- La constitución de prenda mercantil sin desplazamiento.
- Las escrituras de constitución, modificación y cancelación de fideicomisos.
- Las escrituras de emisión de certificados fiduciarios de participación.
- Las escrituras de emisión de cédulas hipotecarias y bonos bancarios, otorgados mediante declaración del Banco emisor.
- Los documentos constitutivos de las sociedades extranjeras y los registros de inversión extranjera emitidos por el Ministerio de Economía.
- El formulario en que se constituya una empresa individual de responsabilidad limitada.

- Los balances generales certificados de comerciantes, así como los estados de resultados y estado de cambios en el patrimonio, acompañados del dictamen del auditor y sus respectivos anexos.
- El arrendamiento de empresas mercantiles y naves marítimas.
- Los estatutos de las sociedades.
- Cualquier otro documento, acto o contrato que esté sujeto a formalidad de registro conforme el Código de Comercio o leyes especiales.

Además en el Artículo 92; de la ley de Registro de Comercio, establece que siempre que se presente al registro de comercio una solicitud o documento mercantil deberá acompañarse la constancia de haberse pagado los derechos correspondientes.

A las solicitudes también se acompañaran los demás documentos pertinentes, debiendo cumplir con los requisitos que señalan las leyes y reglamentos correspondientes.

1.9.3. Ley de Registro y Control Especial de Contribuyentes al Fisco.

En la Ley del Registro y Control Especial de Contribuyente al fisco , en su artículo 1 establece que deberán inscribirse todas las personas naturales o jurídicas, los fideicomisos, las sucesiones, uniones de personas, sociedades de hecho y demás entidades sin personalidad jurídica, que están obligados a:

- El pago de impuestos en calidad de sujetos pasivos o contribuyentes, tales como: el impuesto sobre la renta, impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.
- El pago de tasas o derechos, tales como: matrícula de comercio y de vehículos automotores.
- El pago de contribuciones fiscales, en calidad de agentes retenedores, recaudadores o perceptores, tales como las contenidas en: la ley de turismo, la ley del fondo de conservación vial.
- Cumplir con obligaciones de carácter sustantivo o formal, por disposición de las leyes tributarias, tales como: los agentes o sujetos de retención o percepción, auditores nombrados para emitir

dictamen e informe fiscal o dictamen de cumplimiento de obligaciones contenidas en la ley de servicios internacionales, agentes aduanales, notarios, representantes legales, apoderados, los que gocen de franquicias, incentivos u otros beneficios fiscales.

- Efectuar dicho acto por disposición de ley.
- Todo sujeto que realice operaciones con los contribuyentes del impuesto sobre la renta o del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

En la misma ley en su Artículo 4 se establece que a los sujetos o entidades inscritas en el sistema de registro, se les asignará un número de identificación tributaria (NIT), el cual será un número único y permanente, que una vez expedido en ningún caso podrá modificarse ni reasignarse a otro sujeto.

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

En esta Ley se establece en su artículo 24, que son contribuyentes del impuesto los sujetos que en forma habitual y onerosa prestan los respectivos servicios, de conformidad a lo dispuesto en el 47 el cual especifica que la base imponible genérica del impuesto, sea que la operación se realice al contado o al crédito, es la cantidad en que se cuantifiquen monetariamente los diferentes hechos generadores del impuesto, la cual corresponderá, por regla general, al precio o remuneración pactada en la transferencia de bienes o a la prestación de servicios, respectivamente o al valor aduanero en la importaciones o internaciones.

En el Artículo 8 en las transferencias de dominio como hecho generador se entiende causado el impuesto cuando se emite el documento que da constancia de la operación.

Si se pagare el precio o se entregare real o simbólicamente los bienes antes de la emisión de los documentos respectivos, o si por la naturaleza del acto o por otra causa, no correspondiera a dicha emisión, la transferencia de dominio y el impuesto se causa cuando tales hechos tengan lugar.

En las entregas de bienes en consignación el impuesto se causa cuando el consignatario realice alguno de los hechos indicados anteriormente.

El impuesto se causa aun cuando haya omisión o mora en el pago del precio o que éste no haya sido fijado en forma definitiva por las partes.

Además la referida ley en su Artículo 20 establece que serán sujetos pasivos o deudores del impuesto, sea en calidad de contribuyentes o de responsables:

- Las personas naturales o jurídicas;
- Las sucesiones;
- Las sociedades nulas, irregulares o de hecho;
- Los fideicomisos;
- Las asociaciones cooperativas; y,
- La unión de personas, socios, consorcios o cualquiera que fuere su denominación.

Y en el Artículo 22 son contribuyentes del impuesto quienes en carácter de productores, comerciantes mayoristas o al por menor, o en cualesquiera otras calidades realizan dentro de su giro o actividad o en forma habitual, por si mismos o a través de mandatarios a su nombre, ventas u otras operaciones que signifiquen la transferencia onerosa del dominio de los respectivos bienes muebles corporales, nuevos o usados.

1.9.5. Ley del Impuesto sobre la Renta.

La obtención de rentas por los sujetos pasivos en el ejercicio o período de imposición de que se trate, genera la obligación de pago de impuesto por dicha ley.

Se entiende por renta obtenida, todos los productos o utilidades percibidos o devengados por los sujetos pasivos, ya sea en efectivo o en especie y provenientes de cualquier clase de fuente, tales como:

- Del trabajo, ya sean salarios, sueldos, honorarios, comisiones y toda clase de remuneraciones o compensaciones por servicios personales.

- De la actividad empresarial, ya sea comercial, agrícola, industrial, de servicio y de cualquier otra naturaleza.
- De capital tales como: alquileres, intereses, dividendos o participaciones; y
- Toda clase de productos, ganancias, beneficios o utilidades cualquiera que sea su origen, deudas condonadas, pasivos no documentados o provisiones de pasivos en exceso, así como incrementos de patrimonio no justificado y gastos efectuados por el sujeto pasivo sin justificar el origen de los recursos.

Son sujetos pasivos o contribuyentes y, por tanto obligados al pago del impuesto sobre la renta:

- Personas naturales o jurídicas domiciliadas o no;
- De las sucesiones y los fideicomisos domiciliados o no en el país;
- De los artistas, deportistas o similares domiciliados o no en el país, sea que se presenten individualmente como personas naturales o bien agrupados en conjuntos.
- Las sociedades irregulares o de hecho y la Unión de Personas.

La renta obtenida se determinará sumando los productos o utilidades totales de las distintas fuentes de renta del sujeto pasivo y se computará por períodos de doce meses, que se denominaran ejercicios de imposición, el cual comenzará el primero de enero y terminara el treinta y uno de diciembre.

Cuando el sujeto obligado dejare de existir o se retire definitivamente del país terminando sus actividades económicas en él, antes de finalizar el ejercicio de imposición, se deberá liquidar el impuesto sobre la renta que corresponde a dicho período.

La renta se presume obtenida a la medianoche del día en que termine el ejercicio o período de imposición correspondiente, el cual se liquidará de manera independiente del que le precede y del que le siga, a fin de que los resultados de ganancias o de pérdidas no puedan afectarse por eventos anteriores o posteriores en los negocios o actividades del contribuyente, salvo las excepciones legales.

En la referida ley se encuentran las tablas del cálculo del referido impuesto y todo lo referente a su aplicación.

1.9.6. Código Tributario

Este contiene los principios y normas jurídicas, aplicables a todos los tributos internos bajo la competencia de la Administración Tributaria.

Tributos son las obligaciones que establece el Estado, en ejercicio de su poder imperio cuya prestación en dinero se exige con el propósito de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines. Estos se clasifican en: impuestos, tasas y contribuciones especiales. El primero es el tributo exigido sin contraprestación, cuyo hecho generador está constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica económica que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo; el segundo es aquel cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva o potencial de un servicio público individualizado al contribuyente, el último es generado por los beneficios derivado de la realización de obras públicas o de actividades estatales y cuyo producto no debe tener un destino ajeno a la financiación de las obras o las actividades que constituyan el presupuesto de la obligación.

Los contribuyentes están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de las obligaciones formales establecidas en el referido Código y por las leyes tributarias respectivas, así como al pago de las multas e intereses a que haya lugar.

1.9.7. Ley del Impuesto a las Operaciones Financieras.

Establece un impuesto que recaerá sobre el valor pagado de cualquier tipo de cheque y las transferencias electrónicas realizadas en el territorio nacional, en moneda de legal circulación en el país, de acuerdo a las regulaciones contenidas en dicha ley.

Constituyen hechos generadores del impuesto los débitos en cuentas de depósitos y las órdenes de pagos o transferencias electrónicas correspondientes a:

- Pagos de bienes y servicios mediante el uso de cheque y tarjeta de débito, cuyo valor de transacción u operación sea superior a US\$1,000;
- Los pagos por medio de transferencias electrónicas superior a US\$1,000;

- Las transferencias a favor de terceros, bajo cualquier modalidad o medio tecnológico, cuyo valor de transacción sea superior a US\$1,000,
- Los desembolsos de préstamos o financiamientos de cualquier naturaleza;
- Las operaciones realizadas entre las entidades del Sistema Financiero, en base a cualquier tipo de instrucción de sus clientes o por su propio interés.

Estos hechos se entienden ocurridos y causado el impuesto cuando se efectuó el pago, transferencia o desembolso.

Además existen operaciones exentas del referido, dentro de las cuales se pueden mencionar:

- El retiro de efectivo de cuentas de depósito, tanto en cajeros electrónicos, como el realizado en las oficinas de las entidades del Sistema Financiero.
- Pago de bienes y servicios por medio de cheque, el uso de tarjeta de débito y transferencia bajo cualquier modalidad o medio tecnológico, cuyo valor de transacción u operación sea igual o inferior a US\$1,000.
- Los pagos que realizan los tarjetahabientes en el sistema de tarjeta de crédito, incluyendo el uso de la misma.
- Los pagos de la seguridad social y previsional.
- Los pagos, acreditaciones y las transferencias realizadas por:
 - ✓ El Estado, las Municipalidades y las Instituciones Autónomas, inclusive el Banco Central de Reserva de El Salvador, la Superintendencia del Sistema Financiero, el Instituto Salvadoreño del Seguro Social, el Instituto Nacional de Pensiones de los Empleados Públicos, el Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada e Instituto de Garantía de Depósitos.
 - ✓ Las misiones diplomáticas, consulares y personal diplomático extranjero acreditadas en el país, a condición de reciprocidad.

- ✓ Los organismos internacionales, agencias de desarrollo o cooperación de estados o países extranjeros.
- ✓ Los Fondos de Pensiones.
- ✓ Los usuarios de Zonas Francas, Depósitos de Perfeccionamiento Activo, Parques o Centros de Servicios.

La exención incluye las operaciones que se realicen en cuentas de las entidades señaladas en el ejercicio de sus funciones.

- El pago de remuneraciones a trabajadores, inclusive indemnizaciones laborales, mediante transferencia o emisión de cheques.

La exoneración establecida en el presente literal procederá únicamente cuando el pago de las sumas se realice mediante transferencia de fondos desde una cuenta especial de depósito del empleador o mediante cheques, en los que se identifique a la cuenta especial del empleador y al titular de la cuenta de depósito.

- El pago de préstamos por parte de los clientes a las entidades del Sistema Financiero. En el caso de préstamos originados en el exterior para ser utilizados en el territorio nacional, los pagos por medio de transferencias, giros o cualquier otro medio, estarán gravados.
- Los desembolsos de préstamos destinados para capital de trabajo de microempresarios, para adquisición de vivienda o créditos de avío a la agricultura y ganadería. La exención procederá siempre que la suma de los valores desembolsados sea igual o inferior US\$50,000. En el caso de los préstamos personales o de consumo la exención procederá cuando los valores de los desembolsos sea igual o inferior a US\$10,000.
- Las transferencias entre cuentas de depósitos de un mismo titular en las entidades del sistema financiero.
- La constitución de la reserva de liquidez de las entidades del Sistema Financiero.
- Los pagos de los servicios de suministro de agua y energía eléctrica que se efectúen por medio de cheques, transferencias bancarias, tarjetas de crédito o débito.

- Las operaciones de inversión y emisión que se efectúen en el mercado primario de la Bolsa de Valores, así como la compra y venta primaria que se realice en la Bolsa de Productos y Servicios.
- Las transferencias hacia el exterior relacionadas con importaciones de bienes y servicios relacionados con la actividad productiva y remesas por repatriación de capital o utilidades.
- Las transferencias provenientes del exterior, acreditadas a la cuenta del beneficiario o destinatario, tales como remesas familiares, pagos por bienes o servicios exportados.
- Los pagos por primas de seguro cuyo valor de transacción u operación sea igual o inferior a US\$1,000.00. Las transferencias por indemnizaciones y venta de salvamentos relacionados con primas de seguro cuya cuota mensual sea igual o inferior a US\$1,000.00.

La base imponible del impuesto se determinará aplicando la alícuota del 0.25% equivalente a 2.5 por mil, sobre el monto de las transacciones u operaciones gravadas.

Las entidades del Sistema Financiero, las entidades que ejecuten órdenes de pago o transferencias por cualquier modalidad o medio tecnológico, las Casas Corredoras de Bolsa, los Puertos de Bolsa y los designados por la Administración Tributaria efectuarán una retención en concepto de impuesto para el control de la liquidez del 0.25% o su equivalente a 2.5 por mil, sobre el exceso de US\$5,000.00 originado de las operaciones de depósito, pagos y retiro en efectivo, individual o acumuladas en el mes.

1.9.8. Código de Trabajo.

Su objeto es armonizar principalmente las relaciones entre patronos y trabajadores estableciendo sus derechos, obligaciones y se encuentra fundado en principios que tienden al mejoramiento de las condiciones de vida entre los mismos.

Además establece que dentro de las obligaciones del patrono se encuentran: Pagar al trabajador un salario según lo establecido de forma legal, proporcionarle los materiales necesarios, herramientas y útiles adecuados para el desempeño de sus labores, así como abstenerse de maltratarlos de obra o palabra, conceder licencias y cumplir con los requerimientos establecidos por la ley.

Entre las obligaciones de los trabajadores se establecen: desempeñar el trabajo convenido, obedecer las instrucciones que reciban de sus representantes con diligencia y eficiencia apropiada, guardar rigurosa

reserva de los secretos de empresa de los cuales tuvieron conocimiento por razón de su cargo y sobre los asuntos administrativos entre otros.

1.9.9. Ley Contra el Lavado de Dinero y Activos.

Según comunicado emitido por la Unidad de Investigación Financiera (UIF) de la Fiscalía General de la Republica de El Salvador, de fecha 8 de diciembre de 2015: Se han emitido nuevos lineamientos de la UIF, en los cuales se han considerado nuevos plazos para que las Entidades se acrediten ante la UIF.

Al margen del proceso de Acreditación, todos los sujetos obligados conforme a lo dispuesto en el artículo 2 de la referida ley, deberán registrarse a través del sitio web de la UIF, en el periodo comprendido desde la fecha de publicación hasta el 30 de abril de 2016.

El detalle se muestra a continuación:

Cuadro: 3. Sujetos obligados a inscribirse en la Unidad de Investigación Financiera (UIF) de la Fiscalía General de la Republica de El Salvador

Sector Económico	Subsectores	Plazo	
		Desde	Hasta
Financiero:	Asociaciones de ahorro y crédito, cooperativas financieras, cajas de crédito, FEDECREDITO, FEDECRECE, FEDECACES, ASOMI, Micro financieras, otras financieras, personas jurídicas que se dediquen al envío y recepción de remesas; Personas jurídicas que realicen transferencias sistemáticas o sustanciales de fondos, incluidas las casas de empeño y demás que otorgan préstamos.	01/01/2016	30/09/2016
Aquellas actividades y profesiones no financieras designadas	Casinos y cajas de juego, comercializadoras de metales y piedras preciosas, empresas e intermediarios de bienes y raíces; proveedores de servicios societarios y fideicomisos.	01/01/2016	30/09/2016
Otros Sectores:	Gran contribuyente	01/10/2016	31/03/2017
	Mediano contribuyente	01/01/2017	30/06/2017

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

Tiene por objeto fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de la micro y pequeña empresa a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción, promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial.

Finalidad:

- Establecer las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas a la articulación de la micro y pequeña empresa.
- Instaurar un sistema de coordinación interinstitucional como instrumento de apoyo a las políticas de fomento y desarrollo.
- Promover la facilitación y simplificación de procedimientos administrativos en trámites con entidades del Estado.
- Ampliar efectivamente las políticas de fomento y desarrollo, promoviendo una mayor coordinación entre el sector público y privado.
- Promover el acceso a servicios y recursos financieros, el incremento de la producción, la constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes

1.10. Marco técnico contable.

De igual forma no existen regulaciones existentes para dicho sector ya que ninguno de ellos lleva una contabilidad formal. Sin embargo, al formalizarse quedan sujetos a lo establecido en el país.

Con fecha 7 de octubre de 2009, el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría, emitió la siguiente resolución:

Aprobar la adopción de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, versión oficial en idioma español emitida por el Organismo Internacional Accounting Standard Board (IASB), como requerimiento en la preparación de estados financieros con propósito general y otra información financiera, para todas aquellas entidades que no cotizan en el mercado de valores o que no tienen obligación pública de rendir cuentas, exceptuando aquellas que de forma voluntaria hayan

adoptado las Normas Internacionales de Información Financiera en su versión completa. Debiendo presentar sus primeros estados financieros con base a este marco normativo, por el ejercicio que se inició el 1 de enero de 2011. IASB (2009). Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades. London. IASB Org.

Es importante mencionar que el Consejo (IASB), ha emitido una serie de directrices para ayudar a las micro entidades que aplican la NIIF para PYMES, con una guía que pretende ayudar a su implementación.

La guía no define una micro entidad en términos cuantitativos, sino como una entidad muy pequeña con transacciones sencillas y normalmente:

- Tiene pocos empleados y es a menudo gestionada por el propietario.
- Posee niveles bajo o moderados de ingresos de actividades ordinarias y activos brutos, y
- No es inversionista en subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos, ni mantiene o emite instrumentos financieros complejos; ni acciones u opciones sobre acciones para los empleados u otras partes a cambio de bienes o servicios.

La guía solamente extrae requerimientos de la NIIF para PYMES, sin modificar los principios de reconocimiento y medición de activos, pasivos, ingresos y gastos, y sin cambiar ninguno de estos.

Además incluye solo aquellos que es probable sean necesarios para una entidad micro típica. La publicación representa solo un apoyo a la NIIF para las PYMES y no constituye una norma separada para estas empresas de tamaño tan pequeño.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Tipo de estudio

La investigación que se realizó es de tipo analítico y descriptivo, que consistió en analizar y combinar la reflexión y la observación de la realidad, a través de la creación de una hipótesis; verificación o comprobación de la verdad y los enunciados deducidos, comparándolos con la experiencia.

Partiendo del supuesto o afirmación por demostrar, se analizan las variables, para luego deducir los indicadores en cada una de ellas, con la finalidad de recolectar información a partir de estos, permitiendo comprobar la necesidad de realizar un plan de financiamiento para el sector informal que se dedica a la venta de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados, como participantes potenciales para ser integrados al sector formal.

2.2. Unidad de análisis.

Los cuestionarios fueron dirigidos a los dueños de los establecimientos, así como a los vendedores contratados por los mismos los cuales son encargados de los puestos en el sector informal que se dedican a comercializar con venta de recargas de telefonía móvil y accesorios que se encuentran ubicados en el Centro Histórico del departamento de San Salvador.

2.3. Universo y muestra

2.3.1. Universo

El universo se tomó del total de vendedores inscritos en la Alcaldía Municipal de San Salvador como resultado de un proceso implementado durante el año 2014, el cual consistió en detallar a que se dedica cada comerciante. Dicho procedimiento lo realizó la Unidad de Acceso a la Información Pública quien proporcionó el dato de 166 vendedores ubicados en el Centro Histórico de San Salvador que se dedican a la venta de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados.

2.3.2. Muestra

Para la selección de la muestra se utilizó el método aleatorio simple, que consiste en todos los elementos de la población poseen la misma probabilidad de ser escogidos. Para el caso de esta investigación se dispuso de un marco básico y de naturaleza finita el cual daba los diferentes datos de la población la misma probabilidad de ser seleccionado. Siendo importante señalar que el universo de vendedores ubicados en el Centro Histórico de San Salvador, presenta características similares a los que se encuentran en otras áreas geográficas del país, para efectos de la propuesta de la investigación, es factible inferir los resultados obtenidos en la presente hacia estos últimos.

Paso 1: Se determinó el tamaño de la muestra a través de la siguiente fórmula que corresponde a universos finitos:

La fórmula que se utilizó fue la siguiente:

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

Paso 2: Significado de símbolos de la fórmula.

n	Muestra	¿?
N	Universo	166
Z	Nivel de confianza	1.96
P	Probabilidad de éxito 1	0.8
Q	Probabilidad de fracaso (1-p)	(1-0.80)
E	Margen de error	0.10

Paso 3: Asignación de valores a los símbolos de la fórmula.

N= Universo, representado por el registro de los vendedores informales por parte de la Alcaldía Municipal de San Salvador, 166 vendedores.

Z= El nivel de confianza que habitualmente se maneja es desde 95% hasta 99%.

E= Margen de error, al momento de determinar la muestra, será de 0.10

Paso 4: Al sustituir los datos se obtuvo el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{(1.96)^2 (166)(0.80)(1-0.80)}{(166-1)(0.10)^2 + (1.96)^2 (0.80)(1-0.80)}$$

Paso 5: Resultado de la formula

$$n = \frac{102.032896}{2.264656}$$

$$n = 45.05$$

n = 45.05 equivalente a 45 vendedores o dueños de los establecimientos de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados.

2.4. Instrumentos y técnicas de medición.

Para recabar la información y demostrar la existencia de la problemática, se utilizaron la encuesta, observación y la compilación bibliográfica. La primera contenía preguntas cerradas, elaboradas en forma clara y precisa, con el propósito de recolectar información valiosa que permitió evidenciar que el problema planteado posee una existencia y demanda de solución efectiva.

Las técnicas que se utilizaron en la investigación fueron las siguientes:

Se utilizó la técnica de la encuesta, de ésta se tomó como instrumento el llenado del cuestionario con los vendedores y dueños de los establecimientos; así como también se fue conversando con algunos para recopilar información que fuera útil para lograr establecer cómo se podría implementar un plan de financiamiento con ellos, lo cual sirvió para considerar aquellos aspectos que pudieron brindar más elementos a la indagación del tema.

Compilación bibliográfica: Se realizó una clasificación conforme a un orden o sistema establecido de la información, basada en aspectos legales y técnicos, tales como libros, tesis, normas y en algunos casos la páginas web.

Las técnicas de medición más comunes incluyen registros históricos, comparaciones, estudios de tiempo, estimaciones, muestreos de trabajo y datos estándar. En este caso se contó con registros históricos sobre experiencias pasadas y la información de control del negocio que fueron necesarios para la obtención de variables en la investigación.

Análisis: Como resultado a las respuestas obtenidas y el análisis de los datos, se confirmó la importancia de realizar un plan de financiamiento para la formalización del sector informal, ubicados en el Centro Histórico de San Salvador.

2.5. Análisis de los resultados.

El procesamiento de la información facilitó la interpretación y análisis de datos obtenidos, para determinar la importancia de la existencia de un plan de financiamiento para la formalización del sector informal. Se elaboró una tabulación cruzada de preguntas las cuales sirvieron para retomar de ellas lo importante y realizar el análisis. (Anexo 2)

2.6. Diagnóstico de la investigación

Como resultado del proceso de investigación y la interpretación de los datos que se obtuvieron mediante el llenado del cuestionario, la tabulación cruzada permitió recolectar información para la realización de un diagnóstico general.

El propósito de este apartado es presentar los resultados de la investigación de campo, a través de un análisis de la problemática planteada, elaborado en base a las respuestas brindadas por cuarenta y cinco personas. (Todas relacionadas con el Anexo 1)

Del total de los encuestados 69% se dedica a vender recargas y accesorios telefónicos, por lo que es notable que al ofrecer diversidad de productos para obtener mayores clientes y tomando en consideración que muchos de los vendedores del sector informal dependen de las ventas, ellos abastecen el negocio con otros artículos que les permita tener ingresos diariamente. Además la complejidad del fenómeno de la informalidad laboral no se debe de perder de vista que de 1 a 3 personas desempleadas son absorbidos y

utilizados para colaborar en la atención a los clientes, de esta forma contribuyen como fuente de empleo, 60% paga a sus empleados entre \$6.00 y \$10.00 dólares diarios como salario y 38% posee más de 5 años de dedicarse a la actividad descrita anteriormente; aunque estos no gozan de beneficios como seguro social ni fondo para pensiones lo que ocasiona que 96%, se sientan excluidos de los planes sociales del gobierno. (pregunta 1 y 4) (pregunta 3 y 7).

De los comerciantes consultados el 80% pagan únicamente como impuesto las tasas municipales por el derecho de tener el establecimiento, sin embargo expresan no estar interesados en formalizarse debido a muchas razones como por ejemplo: 7% opina que por falta de incentivos, 16% por la desconfianza en el gobierno, 33% por no pagar impuestos y por último 42% por todo lo expuesto anteriormente; Aunque no es del todo cierto ya que el sistema tributario salvadoreño se divide en impuestos directos e indirectos, aunque el mayor aporte se produce por el lado de los segundos en mención, sobre todo la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios. (Pregunta 8 y 9).

Una representación del 76% de los encuestados no han tenido créditos bancarios, lo que es afirmante de que el sector informal no tiene acceso a este tipo de beneficios; sin embargo 93% si le gustaría tenerlo para poder invertirlo; 62% expresó lo haría en abrir otro negocio, mientras que 31% compraría accesorios telefónicos. (Pregunta 14,15 y 16).

De los encuestados el 93% de la muestra poblacional, considera que tendría un gran aporte contar con un plan de financiamiento que le muestre cuánto gana y gasta, siendo de importancia para convencerse y a hacerlo con terceros para demostrar que vale la pena invertir. De esta manera podría probarse el mito que los vendedores informales no generan ingresos; y con un poco de flexibilidad por parte de los prestatarios podrían no solo obtener ganancias sino contribuir con el desarrollo del país. (Pregunta 20)

En lo que respecta a los ingresos en forma diaria el 60% de los muestra obtenida generan ingresos mayores a US\$50.00, lo que significa que en un año ellos obtienen aproximadamente US\$18,000.00 (\$50.00 x 360 días); Si es posible obtener apertura a créditos bancarios u otra forma de financiarse estos ingresos podrían incrementarse ya que a la fecha se encuentran limitados a la poca disponibilidad de dinero y estos invertirían en sus negocios según las posibilidades, debido a que de éste depende también el sostén de su familia. (Pregunta 5).

CAPÍTULO III. PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA LA FORMALIZACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS DEDICADOS A LAS VENTAS DE RECARGAS DE TELEFONÍA MÓVIL Y ACCESORIOS RELACIONADOS.

El presente muestra en primer lugar información sobre ingresos, costos y gastos históricos proporcionados por dos vendedores del sector informal; los cuales desean formar una sociedad, para ello con los datos se desarrolla un plan de negocio, dentro de sus componentes principales se encuentra el plan de inversión y financiamiento, éstos serán utilizados con el objetivo de mostrarlos ante instituciones financieras con el propósito de obtener financiamiento; además se realiza el proyecto para verificar su viabilidad, posteriormente se presentan los pasos que se realizan para el proceso de integrarse como agentes dinamizadores de la economía del país; es decir, incorporarse al sector formal, en este caso se especifica mediante un caso práctico por medio de la creación de una entidad anónima de capital variable, cuya actividad será la compra y venta de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados y estará ubicado dentro del Centro Histórico de San Salvador, El Salvador.

Con la realización del plan de financiamiento, se espera que los comerciantes se integren al sector formal y con ello mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

3.1 Análisis de información disponible

Para estimar el comportamiento económico que tendrá el crear una empresa jurídica con dos socios propietarios de establecimientos en el sector informal, dedicados a la compra y venta de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados, han proporcionado información histórica sobre los distintos ingresos, costos y gastos obtenidos por ellos durante los años 2014, 2015 y 2016, la cual fue recopilada, agrupada y analizada por el equipo de trabajo. Para mejor comprensión desde este momento se les llamará comerciantes en formalización, debido a que el principal objetivo es integrarlos al sector formal por medio de la inscripción en las respectivas instituciones gubernamentales.

A continuación se presentan los ingresos proporcionados, agrupados por los principales productos con los cuales se trabaja.

Cuadro: 4

COMERCIANTES EN FORMALIZACIÓN
VENTAS DE RECARGAS, ACCESORIOS Y OTRAS MERCADERÍAS 2014, 2015 Y 2016

CONCEPTO DE INGRESOS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	%
INGRESOS POR RECARGAS				
Tigo	\$9,240.00	\$9,979.20	\$10,777.54	
Digicel	5,280.00	5,702.40	6,158.58	
Movistar	3,168.00	3,421.44	3,695.16	
Claros	7,920.00	8,553.60	9,237.89	
Total de ingresos por recargas	25,608.00	27,656.64	29,869.17	44.09
INGRESOS POR VENTA DE ACCESORIOS				
Carcasas	5,280.00	5,702.40	6,158.59	
Audífonos para teléfonos	4,224.00	4,561.92	4,926.88	
Cargadores	3,960.00	4,276.80	4,618.94	
Protectores	7,920.00	8,553.60	9,237.89	
Parlantes	5,808.00	6,272.64	6,774.45	
Total de ingresos por accesorios	27,192.00	29,367.36	31,716.75	46.82
INGRESOS POR OTRAS MERCADERIAS				
Otros ingresos	5,280.00	5,702.40	6,158.59	
Total de ingresos por mercaderías	5,280.00	5,702.40	6,158.59	9.09
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS DEL AÑO	\$58,080.00	\$62,726.40	\$67,744.51	100%

Se observa que durante los años 2014, 2015 Y 2016, el mayor ingreso que percibieron es por las ventas de recargas de las diferentes telefonías, el cual representa 44.09% del total, el segundo es por los accesorios 46.82% y finalmente de otras mercaderías 9.09%.

Es de hacer notar que el mercado donde se desarrolla esta actividad, es muy variado debido a que las compañías de telecomunicaciones, ofrecen al público en general promociones como: doble y triple saldo al efectuar recargas de cierta cantidad de dinero, además, de ofrecer servicios de internet, llamadas gratis a otros países, entre otros. Esto hace que incrementen o disminuyan las ventas en esos períodos del año.

El tener diversidad de opciones en accesorios de teléfonos móviles; más solicitados, es un factor muy importante para ampliar o reducir el inventario, al igual de poder incursionar en otros artículos y así ponerlos a disposición de los clientes. A continuación se presentan los costos pagados durante los períodos en análisis, se destaca que el mayor desembolso por productos adquiridos es en recargas de telefonía móvil el cual representa más del cincuenta por ciento del total.

Cuadro: 5

COMERCIANTES EN FORMALIZACIÓN.

COSTO DE RECARGAS, ACCESORIOS Y OTRAS MERCADERÍAS 2014, 2015 Y 2016

CONCEPTO DE INGRESOS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	%
COSTO DE RECARGAS				
Tigo	\$8,778.00	9,480.24	10,238.66	
Digicel	4,963.20	5,360.26	5,789.08	
Movistar	2,995.03	3,234.63	3,493.40	
Claros	7,365.60	7,954.85	8,591.24	
Total de costo por recargas	24,101.83	26,029.98	28,112.37	56.50
COSTO DE ACCESORIOS				
Carcasas	2,640.00	2,851.20	3,079.30	
Audífonos para teléfonos	2,112.00	2,280.96	2,463.44	
Cargadores	1,980.00	2,138.40	2,309.47	
Protectores	3,960.00	4,276.80	4,618.94	
Parlantes	2,904.00	3,136.32	3,387.23	
Total de costo por accesorios	13,596.00	14,683.68	15,858.37	31.87
COSTO DE MERCADERÍAS				
Otros costos	4,963.20	5,360.26	5,789.08	
Total de costos por mercaderías	4,963.20	5,360.26	5,789.08	11.63
TOTAL DE COSTOS	\$42,661.03	\$46,073.91	\$49,759.83	100%

Los distribuidores de recargas de telefonía móvil como: Claro, Tigo, Digicel y Movistar, por lo general conceden crédito a sus clientes para la comercialización del servicio por un día de crédito dependiendo de los acuerdos pactados con los distribuidores, los porcentajes de ganancias o descuentos que cada

compañía brinda se encuentra en el rango promedio de 5.26% hasta el más alto del 7.53%, como puede observarse:

Cuadro: 6

COMERCIANTES EN FORMALIZACIÓN
MARGEN DE UTILIDAD DE RECARGAS DE TELEFONÍA MÓVIL

Monto de recarga	Compañía	Margen de ganancia	Monto pagado a proveedor por recarga (Recarga -% descuento)	Utilidad por cada \$100.00 en recarga de telefonía móvil.	
\$35.00	Tigo	5.26%	\$33.15	\$100.00 x 5%	\$5.26
20.00	Digicel	6.38%	18.72	\$100.00x 6%	6.38
15.00	Movistar	5.78%	14.13	\$100.00x 5.78%	5.78
30.00	Claro	7.53%	27.74	\$100.00x7.53%	7.53
\$100.00	Promedio	6.25%	\$93.74	Total de ganancias	\$24.95

Se observa que al comprar \$100.00 de recargas de cada compañía, el margen de utilidad estará desde \$5.26 hasta \$7.53, cancelando al proveedor \$93.74, las recargas de telefonía móvil son un anzuelo para que las personas se acerquen a ver otras mercaderías disponibles para la venta.

El margen de ganancia que dejan los accesorios de teléfonos móviles entre otras mercaderías, puede ser variado de acuerdo a los proveedores y a la facilidad de éstos al adquirirlos a bajos costos, el siguiente cuadro muestra algunos artículos que son más frecuentes:

Cuadro: 7

COMERCIANTES EN FORMALIZACIÓN
MARGEN DE UTILIDAD DE ACCESORIOS DE TELEFONÍA MÓVIL

Cantidad	Descripción del producto	Costo Unitario	Costo Total	Precio de Venta			Ganancia	% Ganancia
				Cantidad	Unitario	Venta Total		
4	Carcasa	\$2.25	\$9.00	4	\$5.00	\$20.00	\$11.00	55.00%
3	audífonos para teléfono	\$1.00	\$3.00	3	\$2.00	\$6.00	\$3.00	50.00%
3	cargadores	\$2.25	\$6.75	3	\$4.50	\$13.50	\$6.75	50.00%
10	protectores de pantallas	\$1.25	\$12.50	10	\$3.00	\$30.00	\$17.50	58.33%
2	Parlantes	\$6.00	\$12.00	2	\$11.00	\$22.00	\$10.00	45.45%
Total de ganancias			\$43.25			\$91.50	\$48.25	52.73%

En el cuadro se muestra una diferencia de \$48.25, entre costo y precio de venta que representa una ganancia de 52.73%, como se observa los ingresos provenientes de accesorios de telefonía móvil dejan la mayor utilidad, cabe aclarar que esto dependerá de la buena toma de decisiones.

En el mercado se encuentra gran variedad de accesorios telefónicos, entre los que se pueden mencionar: protectores, carcasas, audífonos, parlantes, etc.; Sin embargo se trata de ampliar en otras áreas como: artículos de computadoras, tablet, entre otros, que si bien es más alta la inversión, generarían mayor ganancia.

A continuación se presentan los diferentes ingresos, costos y gastos, que deben ser considerados para realizar las actividades diarias, cumpliendo con los distintos compromisos entre los que se pueden mencionar: pago de sueldo de las personas encargadas de las ventas, alquiler de local, entre otros, y en la parte administrativa el consumo de energía eléctrica y cancelación de los diferentes servicios.

Cuadro 8

COMERCIANTES EN FORMALIZACIÓN
INGRESOS, COSTOS Y GASTOS 2014, 2015 Y 2016

	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
INGRESOS	\$58,080.00	\$62,726.40	\$67,744.51
Recargas	25,608.00	27,656.64	29,869.17
Accesorios	27,192.00	29,367.36	31,716.75
Mercaderías	5,280.00	5,702.40	6,158.59

COSTO DE VENTAS	\$42,661.03	\$46,073.91	\$49,759.83
Compra de recarga, accesorios y mercaderías	42,661.03	46,073.91	49,759.83

GASTOS DE VENTAS	\$8,736.00	\$8,736.00	\$8,796.00
Sueldos	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Vigilancia	300.00	300.00	360.00
Parqueo	276.00	276.00	276.00
Alquiler de local (\$80.00 mensuales)	960.00	960.00	960.00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$1,661.21	\$1,695.65	\$1,735.97
Suministro de energía	420.00	432.60	445.58
Tasas municipales	270.00	270.00	270.00
Agua	60.00	65.00	65.00
Otros gastos	911.21	928.05	955.39

TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$53,058.24	\$56,505.56	\$60,291.79
UTILIDADES DE LOS COMERCIANTES	\$ 5,021.76	\$ 6,220.84	\$ 7,452.72

- El costo de la adquisición de recargas de telefonía móvil, accesorios relacionados y otras mercaderías disponibles para la venta, fue obtenida por medio de los comerciante, en el año: 2014, \$42,661.03, 2015, \$46,073.91 y 2016, \$49,759.93.

- En el costo de energía se observó un incremento en su consumo.
- El pago de las tasas municipales y el respectivo permiso por la realización de la actividad, cancelando al año \$270.00, mensualmente la cifra de \$22.50, es decir \$0.75 diario.

A continuación se presentan el estado de resultado y el balance general de los comerciantes en formalización, con el propósito demostrar la capacidad económica y el volumen de ventas que estos obtienen en los años: 2014, 2015 y 2016, elaborados con la información histórica proporcionada por estos, los cuales refleja una utilidad \$5,021.76, para el primer año; \$6,220.84 y \$7,452.72, para los años siguientes. Se hacer notar que no se incluye el cálculo de la reserva legal e impuesto sobre la renta, debido a que al momento de realizar la recopilación y presentación de dicha información estos no se encontraban inscritos en los registros de contribuyentes del Ministerio de Hacienda.

Al final de cada año se obtuvo resultados positivos de efectivo los cuales fueron utilizados según su criterio ya que no contaban con registros contables ni regulados fiscalmente.

Cuadro: 9

COMERCIANTES EN FORMALIZACIÓN
BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2014 A 2016

	Año 2014	Año 2015	Año 2016
<u>Activos</u>			
Efectivo y equivalente	\$ 4,382.19	\$ 5,547.38	\$ 5,788.38
Inventario	2,021.55	2,050.00	3,035.00
Papelería y útiles	68.02	73.46	79.34
Mobiliario y equipos	550.00	550.00	550.00
Total de Activos	\$ 7,021.76	\$ 8,220.84	\$ 9,452.72
<u>Patrimonio</u>			
Patrimonio de los Propietarios	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Utilidad del presente ejercicio	5,021.76	6,220.84	7,452.72
<u>Pasivo más patrimonio</u>	\$ 7,021.76	\$ 8,220.84	\$ 9,452.72

Los comerciantes del sector informal manejan en su mayoría el efectivo líquido, el inventario reflejado en esos años, fue rotativo, la mayor parte en recargas y accesorios, no se refleja depreciación de mobiliario y equipo debido a que no contaban con tales registros, los créditos a proveedores son menores a una semana.

El abastecerse de recargas de las diferentes telefonías y conocimiento de los accesorios de teléfonos móviles, que son más solicitados, es un factor muy importante para incrementar o disminuir las ventas, al igual de poder incursionar en otros artículos y así ofrecerlos a los clientes.

3.2 Plan de inversión y financiamiento

Aunque solicitar un crédito es un trámite que requiere, sobre todo, de una información clara y oportuna. El solicitante debe también recopilar cierta información que siempre será necesaria, independientemente de la institución financiera con la que decida trabajar, para la solicitud de los microcréditos los cuales son pequeños créditos a cuotas accesibles que se adecúan a la necesidad de quien lo solicita. En algunos casos las instituciones pueden solicitar un aval u obligado solidario, garantías prendarias o por medio del ahorro que se tiene en la misma institución. Se puede solicitar de forma individual o grupal. Algunos bancos los ofrecen, pero principalmente lo hacen las sociedades financieras, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo

Para el caso se elabora un plan de negocio sobre el supuesto de una sociedad que se denominará "Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V.", que ayude integrar la capacidad comercial de ambos propietarios para visualizar los posibles resultados que se pueden obtener, el cual ha sido elaborado con base a la información económica proporcionada por los comerciantes de los años: 2014, 2015 y 2016, sus conocimientos adquiridos en la experiencia e inspección ocular, además, con el propósito de presentar un informe ante instituciones financieras privadas y gubernamentales para obtener ingresos que fortalezcan la entidad.

Los componentes principales de un plan de negocio incluyen:

3.2.1. Resumen ejecutivo

3.2.2. Idea de negocio

3.2.3. Fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)

3.2.4. La organización

3.2.5. Plan de mercado

3.2.6. Plan de inversión y financiamiento

3.2.7. Punto de Equilibrio

3.2.8. Análisis de la decisión

3.2.1. Resumen ejecutivo

La sociedad denominada “Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V”, entidad que se dedicará a la comercialización de venta de accesorios, recargas telefónicas entre otros productos; su ubicación será El Centro Histórico de San Salvador.

Su principal objetivo será vender a los comerciantes del sector informal y público en general, artículos novedosos y posesionarse en el mercado como uno de los mejores proveedores; además de obtener beneficios para ellos y sus empleados.

Este consta del conocimiento general de la empresa desde su misión y visión para lo cual fue formada, presentando un análisis de las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades.

3.2.2. Idea de negocio

El negocio estará ubicado en el Centro Histórico de San Salvador, cuya finalidad será dedicarse a la comercialización de accesorios telefónicos, recargas y otras mercaderías.

Su visión es establecerse en el mercado y obtener un crecimiento económico que le permita expandirse en mercado y su misión ofrecer productos de calidad a un bajo costo, con una amplia variedad de artículos novedosos.

3.2.3. Fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).

Para analizar la situación de la sociedad se utiliza la técnica del FODA, como resultado se obtendrá un diagnóstico exacto de los elementos cualitativos, los cuales serán claves para estudiar las fortalezas, debilidades, así como las oportunidades y amenazas, que viven el establecimientos de recargas de telefonía móvil y accesorios relacionados, ubicado en el Centro Histórico de San Salvador.

Cuadro: 10

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.

FORTALEZA, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (FODA)

Fortaleza	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> * Ventas diarias. * Experiencia que poseen sus accionistas en el mercado mayor de 3 años. * Los productos y servicios son de igual calidad. * Poseen amplia variedad de accesorios. * Servicios y productos que se han convertido en insumos de primera necesidad. * Son unidos solidariamente. * No se entregan servicios y productos al crédito * Localización accesible. 	<ul style="list-style-type: none"> * Mantienen precios competitivos. * Diversidad de artículos de accesorios relacionados. * La rotación del inventario es diario. * El movimiento del ingreso es efectivo y las cuentas por cobrar no se presentan. * Oportunidad de ampliarse en el mercado. * Fácil acceso a la compra y venta de servicios y accesorios telefónicos. * Otorgamiento de crédito por parte de proveedores a corto plazo. * Disponibilidad inmediata del producto y servicio.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> * Competencia alrededor. * Es poco el respaldo de las instituciones financieras. * Falta de controles internos de inventarios de recargas y accesorios relacionados. * Falta de incentivos al personal en comisiones para incrementar las ventas, entre otras prestaciones como vacaciones, aguinaldos e indemnizaciones, además de jornadas largas y sin descansos. 	<ul style="list-style-type: none"> * Delincuencia que afectan a los clientes que visitan el negocio. * Extorsiones que sufre el sector informal * Disturbios para el ordenamiento de comerciantes. * Insalubridad en el entorno de trabajo.

3.2.4. La organización.

Los microempresarios no tienen un organigrama plasmado, generalmente la forma estructural es la más simple y directa como lo es el propietario o socios los cuales realizan las funciones de administración, finanzas, mercadeo y atención directa a los clientes.

El siguiente organigrama ha sido elaborado partiendo del supuesto que la sociedad “Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V”, posee una organización como administrador único el cual estará conformado por uno de los accionistas, y representa la empresa ante terceros.

Figura: 1



3.2.5. Plan de mercado

Todo plan de mercado debe contener un análisis externo e interno, además de la estrategia de mercado y la combinación o mezcla de los elementos para su implementación como son el precio, el producto, los canales y la promoción. A continuación se presenta un plan de mercado elaborado tomando como base la información de los vendedores durante los años 2014, 2015 y 2016.

- A- Análisis Externo para el mercado de recargas de telefonía móvil, teléfonos y accesorios, en el Centro Histórico de San Salvador.

Caracterización del mercado

Tamaño:

Según información brindada por la Alcaldía Municipal de San Salvador, el Centro Histórico tienen registrados 166 establecimientos (sujetos al estudio). Adicionalmente, en entrevistas con personal de los puestos, se obtuvo como resultado un promedio 90 clientes recurrentes y no recurrentes, considerando estos datos con el proporcionado por la institución de gobierno, se tendrá que el tamaño del mercado es de 15,000 clientes aproximadamente.

Tendencia:

Se considera de crecimiento leve, entre 2 y 4% anual. Es un mercado maduro y se ha penetrado a la mayoría de la población.

Rivalidad:

El Centro Histórico tiene 166 puestos registrados por la Alcaldía, dedicados a la misma actividad, se considera que es un mercado con alta rivalidad y que no tiene barreras de entrada considerables.

Atractivo:

La alta rivalidad es indicativa que el mercado es atractivo para incursionar en él.

Contexto Regulatorio:

Se considera bajo ya que los puestos pagan a la Alcaldía una tasa por estar ubicados en las aceras y además, las demás regulaciones tributarias y registrales estas son comunes a los negocios similares.; Sin embargo, existe el peligro de desalojo.

Identificación de competidores

Cantidad:

Son 166 competidores en el área del Centro Histórico del Área Metropolitana de San Salvador.

Su estrategia de Marketing:

Venden Recargas telefónicas y además diversidad de productos relacionados y otros de consumo para el hogar.

Identificación de clientes

Perfil de compra del cliente objetivo:

- a) Cliente frecuente (vendedor o trabajador de la zona)
- b) Cliente eventual (transeúnte de la zona)

En ambos casos tenemos tres subdivisiones:

- Joven: prefiere celulares de alta gama, que usan principalmente recargas para redes sociales. Adquiriendo accesorios para mejor vistosidad y protección del celular.
 - Adulto y joven: prefiere celulares intermedios que consumen recargas para llamadas y redes sociales. Adquiere accesorios para protección del celular.
 - Adulto que prefiere celulares de baja gama utilizándolo para realizar llamadas, por lo general no adquieren accesorios.
- c) Cliente revendedor de accesorios y celulares con relación frecuente.

Cuándo compra:

- Recargas: Cuando se agota la compra previa la cual no dura más allá de una semana en promedio.
- Accesorios: Cuando adquiere un nuevo celular o cuando requiere sustituir o adicionar alguno.
- Aparatos celulares: Cuando lo sustituirá por uno más reciente o por reposición, lo cual sucede en promedio en un año.

Cómo decide la compra:

- Recargas: Compra según necesidad, cuando su compra previa se agote, no requiere mayor esfuerzo en su voluntad ni mayor involucramiento en el proceso de decisión de compra.
- Accesorios: Selecciona el que mejor se adapte a su preferencia.

- Aparatos celulares: Es una decisión reflexionada. Toma en cuenta diseño, características técnicas, marca y otros.

Nivel de ingresos:

Medio y bajo. Los clientes son transeúntes, trabajadores y vendedores de la zona.

B- Análisis Interno

Aspectos diferenciales del producto y servicio:

- Mayor accesibilidad al transeúnte.
- Mejores precios en teléfonos y accesorios que los almacenes.
- Variedad de productos - Recargas, Teléfonos y Accesorios

Etapas del ciclo de vida del producto:

La telefonía celular es ampliamente usada tanto en aparatos, accesorios y recargas. El producto o servicio están en fase de madurez, no requiere habilidades nuevas de parte del establecimiento. A nivel nacional la penetración es completa, ya que se considera que la mayoría de salvadoreños posee al menos un teléfono celular; por tanto, se puede percibir que en la zona del Centro Histórico acontece similar saturación del mercado.

C- Estrategia de mercado.

Esta etapa se refiere a determinar la estrategia que se procederá, después de la comprensión de los elementos externos e internos del mercado de telefonía, recargas y accesorios en el Centro Histórico de San Salvador. Con el objetivo de captar una porción del mercado, retenerlo y hacerlo crecer en el tiempo; como llegar a él y los medios que se utilizará.

Segmentación:

Geográfica:

- Centro Histórico de San Salvador

Demográfica

- Jóvenes: Transeúntes apegados a la tecnología
- Adultos y jóvenes: Transeúntes poco apegados a la tecnología
- Adultos: Transeúntes con necesidades de comunicación telefónica únicamente.

Posicionamiento:

- Accesibilidad física para la adquisición de los servicios y productos. Al estar ubicados a un paso del peatón, permite diferenciarse con accesibilidad física hacia el mercado, obteniendo la preferencia por encontrarse al paso, al bajarse del bus, al transitar por la zona, sin tener que desplazarse más lejos de su lugar habitual.
- Variedad de productos y servicios. Poseen artículos que completan la canasta apropiada a las necesidades, como son recargas, aparatos celulares y accesorios para los mismos.
- Versatilidad en diseño de accesorios. Los accesorios son recientes, con colores y diseños que se adaptan al gusto de jóvenes, adultos que son entusiastas de la tecnología y con los mayores que desean solo cubrir las necesidades.

Precio:

- Recargas: Precio y ofertas establecido por el proveedor en su publicidad masiva por radio, televisión, prensa, medios digitales y publicidad exterior; el cual es de conocimiento público; por ende, el establecimiento traslada dicho valor al consumidor y el mismo mercado acepta tal condición.
- Teléfonos: impuestos por el mercado de la zona con posibilidades de negociar a la baja en un máximo de 10%.
- Accesorios: Sugerido por el negocio con posibilidades de negociar a la baja en un máximo de 10%.

Producto:

Describe el producto y servicio como tal, así como es actualmente presentado al mercado y como se encuentra según sus etapas de vida.

- Existente
- En madurez (Teléfonos, Accesorios y Recargas)

Canales:

Atención directa al consumidor, sin intermediación de terceros.

Promoción:

- Anuncia a viva voz en el sitio de venta
- Rotulación con material de telefónicas

D- Viabilidad de mercado

Por todo lo anteriormente detallado se concluye que el proyecto es viable en términos de mercado.

3.2.6. Plan de inversión y financiamiento.

En El Salvador las empresas necesitan inyectarse de recursos económicos para poner en marcha sus actividades, pero deben realizar un análisis previo para determinar el monto, interés, e instituciones donde pueden obtener los recursos que le permitan financiar sus proyectos.

Para comenzar de una forma sencilla desarrollando paso a paso los procesos que los comerciantes en proceso de formalización debe de realizar para elaboración de un plan de inversión y financiamiento se presenta a continuación el caso práctico de un análisis del proyecto de inversión, el cual contiene el detalle de los principales costos y gastos que la sociedad, denominada "Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V", que se dedicará a la comercialización de recargas de telefonía móvil, accesorios relacionados y otras mercaderías, lo que le permitirá solicitar un crédito para seguir comercializando, obteniendo mejores ganancias, concluyendo con análisis que le permita considerar si deben de invertir en dicha propuesta.

En la siguiente representación, se muestra un plan global del financiamiento de la inversión que tendrá que realizar la empresa, para poder continuar con el proyecto de inversión.

Cuadro: 11

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
PLAN GLOBAL DE FINANCIAMIENTO PARA INVERSIÓN AL 1 DE ENERO DE 2017

PLAN GLOBAL DE INVERSIONES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
Descripción	Inversión Total	Fondos Propios	Fondos externos
Gastos de organización	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	
Compra de mobiliario y equipo de oficina	2,100.00	550.00	\$ 1,550.00
Compra de mercaderías	150.00	150.00	
Depósito y alquileres de local	300.00	300.00	
Imprevistos	75.00		75.00
Total	\$ 3,625.00	\$ 2,000.00	\$ 1,625.00
Resultado en porcentaje %	100%	55.17%	44.83%

En el cuadro anterior se concentra el pago de los gastos principales, clasificados en dos grupos según la fuente de financiamiento: fondos propios y fondos externos.

La inversión será utilizada para abrir una sociedad, equiparla con mercadería, considerando unos gastos imprevistos que puedan presentarse en el tiempo de constitución o primeros meses de operación:

La organización de la empresa decide realizar un crédito para complementar el proceso de formalización de la sociedad, adquiriendo un préstamo por un valor de \$1,625.00, en una institución financiera con un interés del 9.25%, de intereses anual, para un período de 60 meses plazo, con una cuota mensual de \$33.93, el cual le permitirá no castigar el efectivo disponible para la venta. A continuación se presenta el siguiente cuadro el monto a cancelar por el préstamo de \$1,625.00, cuya amortización será la siguiente:

Cuadro: 12

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
CUADRO DE FINANCIAMIENTO PARA INVERSIÓN AL 1 DE ENERO DE 2017

Fuentes de Financiamientos

BANCO	Monto	Plazo/años	Tasa Interés	Monto
Bancos Agrícola, S.A	\$ 1,625.00	5	9.25%	\$ 1,625.00

AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO				
FECHA	01.01.2017	MONTO PRÉSTAMO	COMISIÓN	\$ 16.25
INTERÉS ANUAL	9.25%	PLAZO (MESES)	60	9.25%
MES	CUOTA	CAPITAL	INTERESES	SALDO
1	\$ 33.93	\$ 21.40	\$ 12.53	\$ 1,603.60
2	\$ 33.93	\$ 21.57	\$ 12.36	\$ 1,582.03
3	\$ 33.93	\$ 21.74	\$ 12.19	\$ 1,560.29
4	\$ 33.93	\$ 21.90	\$ 12.03	\$ 1,538.39
5	\$ 33.93	\$ 22.07	\$ 11.86	\$ 1,516.32
6	\$ 33.93	\$ 22.24	\$ 11.69	\$ 1,494.08
7	\$ 33.93	\$ 22.41	\$ 11.52	\$ 1,471.66
8	\$ 33.93	\$ 22.59	\$ 11.34	\$ 1,449.08
9	\$ 33.93	\$ 22.76	\$ 11.17	\$ 1,426.32
10	\$ 33.93	\$ 22.94	\$ 10.99	\$ 1,403.38
11	\$ 33.93	\$ 23.11	\$ 10.82	\$ 1,380.27
12	\$ 33.93	\$ 23.29	\$ 10.64	\$ 1,356.98
13	\$ 33.93	\$ 23.47	\$ 10.46	\$ 1,333.51
14	\$ 33.93	\$ 23.65	\$ 10.28	\$ 1,309.86
15	\$ 33.93	\$ 23.83	\$ 10.10	\$ 1,286.03
16	\$ 33.93	\$ 24.02	\$ 9.91	\$ 1,262.01
17	\$ 33.93	\$ 24.20	\$ 9.73	\$ 1,237.81
18	\$ 33.93	\$ 24.39	\$ 9.54	\$ 1,213.42
19	\$ 33.93	\$ 24.58	\$ 9.35	\$ 1,188.84
20	\$ 33.93	\$ 24.77	\$ 9.16	\$ 1,164.08
21	\$ 33.93	\$ 24.96	\$ 8.97	\$ 1,139.12
22	\$ 33.93	\$ 25.15	\$ 8.78	\$ 1,113.97
23	\$ 33.93	\$ 25.34	\$ 8.59	\$ 1,088.63
24	\$ 33.93	\$ 25.54	\$ 8.39	\$ 1,063.09
25	\$ 33.93	\$ 25.74	\$ 8.19	\$ 1,037.36
26	\$ 33.93	\$ 25.93	\$ 8.00	\$ 1,011.42
27	\$ 33.93	\$ 26.13	\$ 7.80	\$ 985.29
28	\$ 33.93	\$ 26.33	\$ 7.59	\$ 958.95
29	\$ 33.93	\$ 26.54	\$ 7.39	\$ 932.42
30	\$ 33.93	\$ 26.74	\$ 7.19	\$ 905.67
31	\$ 33.93	\$ 26.95	\$ 6.98	\$ 878.72
32	\$ 33.93	\$ 27.16	\$ 6.77	\$ 851.57
33	\$ 33.93	\$ 27.37	\$ 6.56	\$ 824.20
34	\$ 33.93	\$ 27.58	\$ 6.35	\$ 796.63
35	\$ 33.93	\$ 27.79	\$ 6.14	\$ 768.84
36	\$ 33.93	\$ 28.00	\$ 5.93	\$ 740.83

37	\$ 33.93	\$ 28.22	\$ 5.71	\$ 712.61
38	\$ 33.93	\$ 28.44	\$ 5.49	\$ 684.18
39	\$ 33.93	\$ 28.66	\$ 5.27	\$ 655.52
40	\$ 33.93	\$ 28.88	\$ 5.05	\$ 626.64
41	\$ 33.93	\$ 29.10	\$ 4.83	\$ 597.55
42	\$ 33.93	\$ 29.32	\$ 4.61	\$ 568.22
43	\$ 33.93	\$ 29.55	\$ 4.38	\$ 538.67
44	\$ 33.93	\$ 29.78	\$ 4.15	\$ 508.89
45	\$ 33.93	\$ 30.01	\$ 3.92	\$ 478.89
46	\$ 33.93	\$ 30.24	\$ 3.69	\$ 448.65
47	\$ 33.93	\$ 30.47	\$ 3.46	\$ 418.18
48	\$ 33.93	\$ 30.71	\$ 3.22	\$ 387.47
49	\$ 33.93	\$ 30.94	\$ 2.99	\$ 356.53
50	\$ 33.93	\$ 31.18	\$ 2.75	\$ 325.35
51	\$ 33.93	\$ 31.42	\$ 2.51	\$ 293.92
52	\$ 33.93	\$ 31.66	\$ 2.27	\$ 262.26
53	\$ 33.93	\$ 31.91	\$ 2.02	\$ 230.35
54	\$ 33.93	\$ 32.15	\$ 1.78	\$ 198.20
55	\$ 33.93	\$ 32.40	\$ 1.53	\$ 165.80
56	\$ 33.93	\$ 32.65	\$ 1.28	\$ 133.14
57	\$ 33.93	\$ 32.90	\$ 1.03	\$ 100.24
58	\$ 33.93	\$ 33.16	\$ 0.77	\$ 67.08
59	\$ 33.93	\$ 33.41	\$ 0.52	\$ 33.67
60	\$ 33.93	\$ 33.67	\$ 0.26	\$ 0.00

Capital	\$ 1,625.00
Intereses	410.79
Total pagado	\$ 2,035.79

La empresa Accesorios Telefónicos y más, S.A. de C.V., cancelará al final de su período la cantidad de \$410.79, en concepto de intereses, además, del monto de \$1,625.00, en concepto del préstamo por el compromiso adquirido. Cabe mencionar que la comisión por desembolso será 1% sobre la cantidad solicitada \$16.25.

En general se puede afirmar que el utilizar el dinero de otros para financiarse, es bueno, siempre y cuando el costo no sea tan alto, y la recuperación sea más rápida.

Tomando como referencia las proyecciones realizadas se tienen los siguientes resultados:

Plan de Inversión:
Cuadro: 13

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MAS, S.A. DE C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2017 AL 2021

Años	1	2	3	4	5
Año Cero	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos	\$ 71,131.74	\$ 74,688.32	\$ 78,422.74	\$ 82,343.88	\$ 86,461.07
Egresos (-)					
Costo de ventas	51,252.62	52,790.20	54,373.90	56,005.12	57,685.28
Gastos de Venta	9,059.88	9,331.68	9,611.63	9,899.98	10,196.97
Gastos de Administración	1,788.05	1,841.69	1,896.94	1,953.85	2,012.46
Depreciación (se resta en gastos para disminuir IR)	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00
Gastos Financieros	155.39	113.27	84.90	53.80	19.69
Total egresos	\$ 62,565.94	\$ 64,386.83	\$ 66,277.37	\$ 68,222.74	\$ 70,224.40
Reserva legal	400.00	-	-	-	-
Utilidad	\$ 8,165.80	\$ 10,301.49	\$ 12,145.37	\$ 14,121.14	\$16,236.67
Impuesto de Renta (25%) (-)	2,041.45	2,575.37	3,036.34	3,530.28	4,059.17
Depreciación (se suma pues no es salida de efectivo) (+)	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00
Reserva legal (se suma pues no es salida de efectivo) (+)	400.00	-	-	-	-
Inversión Inicial - Ingresos Netos	\$- 3,625.00	\$ 6,434.35	\$ 8,036.12	\$ 9,419.03	\$10,900.85
Valor Presente Neto	8,371.33				
Tasa interna de retorno	197.31%				
Costo de oportunidades	45.00%				

Al realizarse el análisis del cuadro anterior se obtiene que al evaluar la inversión tomando como base el valor presente neto de los flujos futuros se obtiene como resultado que este es viable, debido a que el Valor Interno de Retorno es positivo y mayor al esperado por el inversionista espera recibir en concepto de retribución al poner en marcha dicho proyecto

La depreciación está incluida en el flujo debido a que esta no representa una salida de efectivo ya que es una provisión. Para descontar los flujos futuros se requiere una tasa, la cual según la teoría financiera es el Costo Ponderado de Capital (conocido también como WACC).

Cabe mencionar que WACC es también definido como un costo de oportunidades, es decir, dejar los beneficios obtenidos de otros proyectos para procurar obtenerlos de este proyecto. En este caso la alternativa de hacer el proyecto 45%, que los comerciantes esperan recibir al invertir en un lapso de 5 años, por lo tanto tomando esa tasa como WACC, se esperaría que aun así el proyecto tenga un VAN positivo, para llevarlo a cabo.

Para este caso, el VAN es positivo, y mayor a 45%, por lo tanto, el proyecto se debe realizar.

La tasa interna de retorno es una tasa de rendimiento utilizada para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. Debido a que esta es 202.46% significa que si es rentable invertir en dicho proyecto.

Plan de Financiamiento:

El plan de financiamiento se analiza por separado del plan de inversión porque tiene componentes diferentes. El primero establece si se debe realizar la inversión, cuyo criterio más importante es el VAN. Pero nos falta establecer quien o quienes y en qué proporción financiaran la inversión y es aquí donde la diferencia de este plan se hace ver.

Dado que el proyecto es viable en términos de Valor Actual Neto y rendimiento de la inversión, es muy probable que éste pueda ser financiado en parte o en todo por una institución financiera y que el propietario se anime a inyectar capital adicional o atrayendo inversionistas adicionales. El sistema financiero requerirá una tasa de interés.

Dado que este tipo de negocio no tiene mayor capacidad de inyectar capital es adecuado requerir al sistema financiero especializado en PYMES u otros, que otorgue un préstamo para lograr su formalización.

Cuadro: 14

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2017 AL 2021

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	\$ 71,131.74	\$ 74,688.32	\$ 78,422.74	\$ 82,343.88	\$ 86,461.07
Costos de Ventas	51,252.62	52,790.20	54,373.90	56,005.12	57,685.28
Utilidad bruta	\$ 19,879.12	\$ 21,898.12	\$ 24,048.83	\$ 26,338.75	\$ 28,775.79
Gastos de venta	9,059.88	9,331.68	9,611.63	9,899.98	10,196.97
Gastos de admón.	1,788.04	1,841.69	1,896.94	1,953.84	2,012.46
Depreciación	310.00	310.00	310.00	310.00	310.00
Gastos financieros	155.39	113.27	84.90	53.80	19.69
Utilidad operativa	\$ 8,565.80	\$ 10,301.49	\$ 12,145.37	\$ 14,121.14	\$ 16,236.67
Reserva legal	400.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuesto sobre la renta	2,041.45	2,575.37	3,036.34	3,530.28	4,059.17
Utilidad neta	\$ 6,124.35	\$ 7,726.12	\$ 9,109.03	\$ 10,590.85	\$ 12,177.50

Se espera que las utilidades sean favorables para los accionistas de la empresa, incrementando cada año, logrando así crecer económicamente.

La utilidad neta es relativamente baja en los primeros años lo que se considera aceptable debido a la inversión inicial que tendrá que realizar. Las proyecciones se presentan en las diferentes cuentas del estado de situación financiera el cual queda reflejado de la siguiente manera:

Cuadro: 15

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2017 A 2021

	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021
Activos					
Activo corriente	\$ 9,744.49	\$ 11,894.92	\$ 13,509.24	\$ 15,699.76	\$ 17,758.15
Efectivo y equivalente	6,618.44	8,675.09	10,192.81	12,283.84	14,239.75
Inventario	3,126.05	3,219.83	3,316.43	3,415.92	3,518.40
Activo no corriente	1,790.00	1,480.00	1,170.00	860.00	550.00
Mobiliario y equipos	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00
Depreciación Acumulada	310.00	620.00	930.00	1,240.00	1,550.00
Total de Activos	\$ 11,534.49	\$ 13,374.92	\$ 14,679.24	\$ 16,559.76	\$ 18,308.15
Pasivos					
Pasivo corriente	\$ 1,653.16	\$ 2,185.71	\$ 2,429.38	\$ 3,181.44	\$ 3,730.65
Proveedores	758.68	801.20	629.58	935.25	1,005.08
Débito Fiscal	97.84	116.18	135.85	156.92	179.47
Impuesto Renta por pagar	796.64	1,268.33	1,663.94	2,089.27	2,546.10
Pasivo no corriente	1,356.98	1,063.09	740.83	387.47	0.00
Préstamos	1,356.98	1,063.09	740.83	387.47	0.00
Total Pasivos	\$ 3,010.14	\$ 3,248.80	\$ 3,170.21	\$ 3,568.91	\$ 3,730.65
Patrimonio					
Patrimonio de los Accionistas	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Reserva Legal	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Utilidad del presente ejercicio	6,124.35	7,726.12	9,109.03	10,590.85	12,177.50
Utilidades de ejercicio anteriores	-	-	-	-	-
Total Patrimonio	\$ 8,524.35	\$ 10,126.12	\$ 11,509.03	\$ 12,990.85	\$ 14,577.50
Pasivo más patrimonio	\$ 11,534.49	\$ 13,374.92	\$ 14,679.24	\$ 16,559.76	\$ 18,308.15

Debido a las necesidades de los accionistas se considera que las utilidades se han repartido, pero este resultado, podría variar dependiendo de la decisión de cómo utilizar dichos resultados.

Análisis de razones financieras en valores proyectadas:

Cuadro: 16

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
CALCULO DE IMPUESTOS DE RENTA DE LOS AÑOS 2017 A 2021

Año	Pago a Cta	Impto.Renta	Impto a Renta al final del año
2017	\$ 1,244.81	\$ 2,041.45	\$ 796.64
2018	\$ 1,307.05	\$ 2,575.37	\$ 1,268.33
2019	\$ 1,372.40	\$ 3,036.34	\$ 1,663.94
2020	\$ 1,441.02	\$ 3,530.28	\$ 2,089.27
2021	\$ 1,513.07	\$ 4,059.17	\$ 2,546.10

Calculo de impuesto a la transferencia de bienes muebles y prestación de servicios, al final del año, considerando la provisión liquidando los saldos para determinar el impuesto a pagar en enero del siguiente año.

Cuadro: 17

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
CALCULO DE IMPUESTOS A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES
Y PRESTACION DE SERVICIOS DE LOS AÑOS 2017 A 2021

Año	Débito	Crédito	Monto a Cancelar
2017	\$ 770.59	\$ 672.76	\$ 97.84
2018	\$ 809.12	\$ 692.94	\$ 116.18
2019	\$ 849.58	\$ 713.73	\$ 135.85
2020	\$ 892.06	\$ 735.14	\$ 156.92
2021	\$ 936.66	\$ 757.19	\$ 179.47

Análisis de razones financieras en valores proyectadas:

Cuadro: 18

1. Análisis de liquidez

a) Razón circulante Activo Corriente/Pasivo Corriente

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2017	2018	2019	2020	2021
Activo Corriente	9,744.49	11,894.92	13,509.24	15,699.76	17,758.15
Pasivo Corriente	1,653.16	2,185.71	2,429.38	3,181.44	3,730.65
Razón Circulante	5.89	5.44	5.56	4.93	4.76

Esto significa que para el año 2017, por cada dólar que se obtiene a corto plazo, existe el promedio de \$5.31844752, en activo corriente que se utiliza para hacer efectiva las obligaciones.

Cuadro: 19

b) Capital neto de trabajo Activo Corriente-Pasivo Corriente

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2017	2018	2019	2020	2021
Activo Corriente	9,744.49	11,894.92	13,509.24	15,699.76	17,758.15
(-)Pasivo Corriente	1,653.16	2,185.71	2,429.38	3,181.44	3,730.65
Capital neto de trabajo	8,091.33	9,709.21	11,079.86	12,518.32	14,027.50

Estos resultados reflejan la capacidad que tiene la empresa para poder hacerle frente a los compromisos originados del desarrollo de sus actividades, una vez cancele sus obligaciones a corto plazo, un promedio de \$11,085.24

Cuadro: 20

c) Prueba ácida Activo Corriente- Inventario
Pasivo Corriente

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2017	2018	2019	2020	2021
Activo Corr.- Invent.	6,618.44	8,675.09	10,192.81	12,283.84	14,239.75
Pasivo Corriente	1,653.16	2,185.71	2,429.38	3,181.44	3,730.65
Prueba ácida	4.00	3.97	4.20	3.86	3.82

El resultado promedio \$3.96924289, por cada dólar que debe, esto sin tomar en cuenta la venta del inventario.

2. Análisis de rentabilidad

Cuadro: 21

a) Margen de utilidad bruta utilidad bruta/ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2017	2018	2019	2020	2021
Utilidad bruta	19,879.12	21,898.12	24,048.83	26,338.75	28,775.79
Ventas	71,131.74	74,688.32	78,422.74	82,343.88	86,461.07
Margen de utilidad bruta	0.28	0.29	0.31	0.32	0.33

El dato promedio proporcionado se refiere a que por cada dólar que se vende se obtiene el 0.30639993%, de la utilidad bruta.

3. Análisis de endeudamiento

a) Razón de deuda Pasivo/Activo

Cuadro: 22

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2017	2018	2019	2020	2021
Pasivo	3,010.14	3,248.80	3,170.21	3,568.91	3,730.65
Activo	11,534.49	13,374.92	14,679.24	16,559.76	18,308.15
Razón de deuda	0.26	0.24	0.22	0.22	0.20

El promedio \$0.22782474, indica que por cada dólar que la empresa tiene en activo, es financiado por terceros.

3.2.7. Punto de equilibrio

A continuación se presenta el comportamiento de las ventas y los costos tanto fijos y variables del negocio, considerando como si este se basará en una sola actividad para generar ingresos. Tomando como base el año 2016, información recopilada y proporcionada por los comerciantes que en su momento eran informales.

Este se determina por medio de la fórmula:

$$S = \frac{CF}{1 - \left[\frac{CV}{V} \right]} = \$ 39,671.72$$

CF: Costos fijos

CV: Costos variables

V: Ventas

Para encontrar el punto de equilibrio operativo, las cifras se obtienen de la porción superior del Estado de Resultado, proporcionados por la empresa. El resultado que se obtendrá representará el nivel de ventas en términos monetarios para que la empresa cubra todos los costos y gastos operativos.

Cuadro: 23 ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
CUADRO DETALLE VENTAS, COSTOS, MARGEN, PRECIO UNITARIO Y PRECIO TOTAL
PARA DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO 2016

Detalle de ingresos, costos y margen	Unidades	Venta	Costo	Margen	Margen %	Costo Unitario	Precio Unitario
INGRESOS POR RECARGA							
Tigo - Paquetes de Cinco	\$ 2,156	\$10,777.54	\$10,238.66	538.88	5.26%	\$4.75	\$5.00
Digicel - Paquetes de Cinco	1,232	6,158.58	5,789.08	369.50	6.38%	4.70	5.00
Movistar - Paquetes de Cinco	739	3,695.16	3,493.40	201.76	5.78%	4.73	5.00
Claros - Paquetes de Cinco	1,848	9,237.89	8,591.24	646.65	7.53%	4.65	5.00
Total de ingresos por recargas	5,974	29,869.17	28,112.37	1,756.80	6.25%	4.71	5.00
Total Precio-Costo-Margen- Unitario		5.00		9.77%	6.25%		
INGRESOS POR ACCESORIOS							
Carcasas	2,737	6,158.59	3,079.30	3,079.29	100.0%	1.13	2.25
Audífonos para teléfonos	4,927	4,926.88	2,463.44	2,463.44	100.0%	0.50	1.00
Cargadores	2,053	4,618.94	2,309.47	2,309.47	100.0%	1.13	2.25
Protectores	7,390	9,237.89	4,618.94	4,618.95	100.0%	0.62	1.25
Parlantes	1,129	6,774.45	3,387.23	3,387.22	100.0%	3.00	6.00
Total de ingresos por accesorios		31,716.75	15,858.37	15,858.38	100.0%		
INGRESOS POR OTRAS MERCADERIAS							
Otros ingresos	2,640	6,158.59	5,789.08	369.51	6.38%	2.19	2.19
				2.05%			
Total de ingresos otras mercaderías		6,158.59	5,789.08	369.51	6.38%		
TOTAL INGRESOS AÑO BASE 2016		67,744.51	49,759.83	17,984.68	36.14%		

El cuadro anterior refleja el total de Ingresos percibidos durante el año 2016, por cada uno de los productos principales, se hace mención que los ingresos son tomados con base a la información histórica proporcionada por los comerciantes informales.

Cuadro: 24

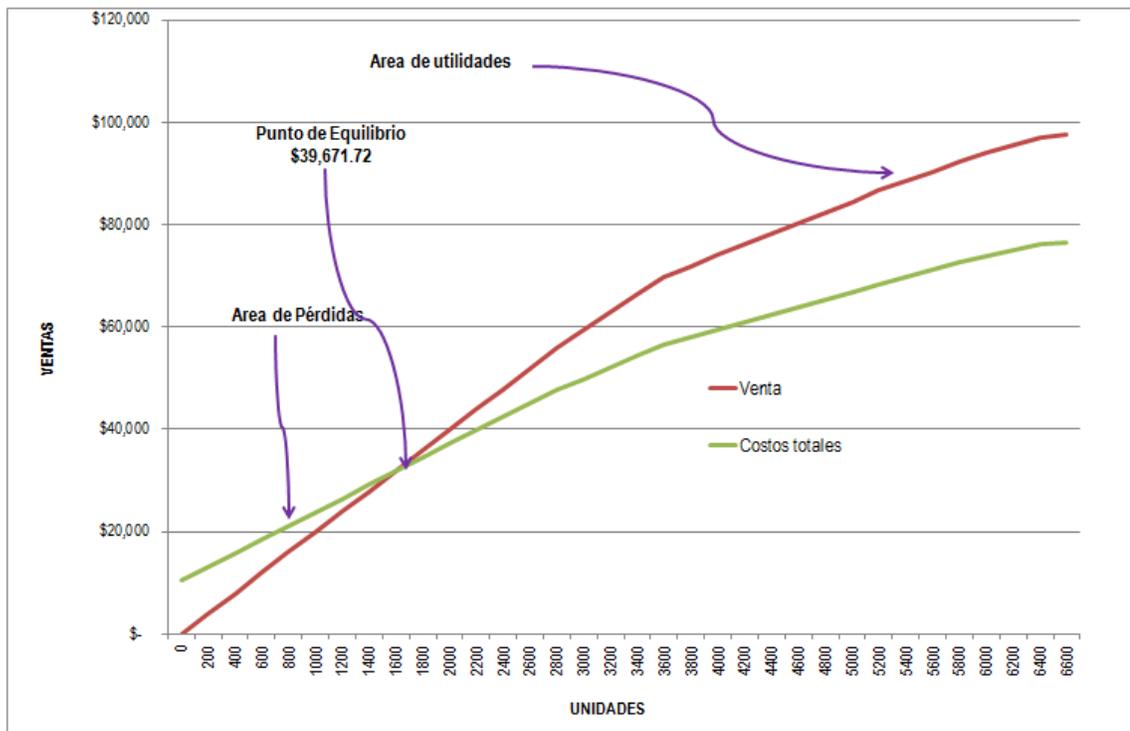
ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
CUADRO DE VENTAS, COSTOS FIJOS Y VARIABLES,
PARA DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO 2016

Unidades	Costo Variable	Costos Fijos	Costos totales	Venta
0	\$ -	\$ 14,063	\$ 14,063	\$ -
200	2,655	14,063	16,718	3,988
400	5,310	14,063	19,373	7,976
600	7,964	14,063	22,028	11,964
800	10,619	14,063	24,682	15,952
1000	13,274	14,063	27,337	19,940
1200	15,929	14,063	29,992	23,928
1400	18,583	14,063	32,647	27,916
1600	21,238	14,063	35,301	31,904
1800	23,893	14,063	37,956	35,892
2000	26,548	14,063	40,611	39,880
2200	29,202	14,063	43,266	43,868
2400	31,857	14,063	45,920	47,856
2600	34,512	14,063	48,575	51,844
2800	37,167	14,063	51,230	55,832
3000	39,821	14,063	53,883	59,820
3200	42,476	14,063	56,537	63,808
3400	45,130	14,063	59,191	67,796
3600	47,785	14,063	61,845	71,784
3800	50,439	14,063	64,500	75,772
4000	53,094	14,063	67,154	79,760
4200	55,748	14,063	69,808	83,748
4400	58,403	14,063	72,462	87,736
4600	61,057	14,063	75,117	91,724
4800	63,712	14,063	77,771	95,712
5000	66,366	14,063	80,425	99,700
5200	69,021	14,063	83,079	103,688
5400	71,675	14,063	85,734	107,676
5600	74,330	14,063	88,388	111,664
5800	76,984	14,063	91,042	115,652
6000	79,639	14,063	93,696	119,640
6200	82,293	14,063	96,350	123,628
6400	84,948	14,063	99,004	127,616
6600	87,602	14,063	101,658	131,604

Se presenta la gráfica del punto de equilibrio obtenido por la empresa “Accesorios Telefónicos y Más, S.A. de C.V.”

Figura: 2

ACCESORIOS TELEFÓNICOS Y MÁS, S.A. DE C.V.
GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Se determina el punto en que las ventas igualan a los costos operativos, por la cifra de US\$39,671.72, reflejando el impacto que de un aumento o disminución en las ventas, dando como resultado utilidad o pérdida, lo cual contribuirá para analizar la situación de la empresa, en el proceso de toma de decisiones

Las recargas de telefonía móvil, se han transformado en valores de \$5.00 por cada compañía, para efecto de hacerlo similar, y llevarlo a la gráfica para mayor representación.

3.2.8. Análisis de la decisión

La incertidumbre de conocer el comportamiento de los ingresos y el incremento en los costos tanto fijos como variables, es muy difícil, más aun el saber el monto de los ingresos que debe de proyectarse obtener, en un período determinado para cubrir los diferentes compromisos constantes adquiridos con los pagos en una fecha determinada, acompañado de un margen de ganancia significativo como retribución para la inversión. Cabe mencionar que esto se basa en datos históricos y proyecciones. Para el caso se tomó de los datos históricos proporcionados por dos comerciantes dedicados a la venta de recargas de las distintas telefonías móviles y accesorios relacionados a esta actividad, durante los años 2014, 2015 y 2016, siendo este último el más importante para la proyecciones.

Para todo inversionista que desea obtener más rendimiento por el dinero que aporta a un proyecto, es de suma importancia el saber si será rentable y podrá recuperar su inversión, adicionando un margen de ganancia significativo para sus expectativas, todo esto se resumen en un plan de inversión y financiamiento, dirigido a los comerciantes que desean formalizarse, mediante la figura jurídica "Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V.", el cual se acompaña de responsabilidades en forma conjunta con otros compromisos ante instituciones.

El conocer la entidad, desde su punto de partida estableciendo el objetivo principal de su creación, adicionalmente su misión y visión, acompañada de un análisis sobre las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, que puede presentarse en el desarrollo de su existencia, los cuales pueden modificarse, ampliarse o extinguirse, dependiendo el entorno a lo que se encuentre expuesta dicha sociedad, he incluso sus accionistas.

La variabilidad del mercado es muy importante, en cuanto a la penetración, conocimiento de los gusto, preferencias, entre otras de las personas a quienes va enfocado los diversos productos, valuando su capacidad económica para medir cuanto estarán dispuesto a invertir, su ciclo de compras en cada uno de los artículos, de la misma manera se considera la competencia.

Las responsabilidades que se adicionan con la creación de una sociedad, envuelve una serie de gastos desde la organización hasta el obtener recursos para poner en marcha dicha actividades, dentro de los más importante mencionar, el alquiler del inmueble donde se desarrollara dicha actividad, el mobiliario respectivo y el más importante la adquirió de mercadería para poder comercializar, buscando obtener

financiamiento con un bajo porcentaje de interés, créditos de proveedores, todo esto contribuirá que la empresa pueda utilizar sus recursos económicos para poder inyectarlo en ampliar otras actividades.

Al concluir el plan de negocio se puede decir que el proyecto de inversión y financiamiento es viable por los resultados aplicados en los diferentes análisis. Entre los que se puede mencionar el resultado de la fórmula Tasa Interna de Retorno (TIR), la cual refleja que 197.31%, que se esperara recibir al poner en marcha la inversión, considerando el comportamiento de los ingresos, costos y gastos.

Además, se pretende que esta actividad pueda expandir nuevas actividades y venta de otros productos, con el apoyo a financiamientos, que les permitirá crecer y ser más productivos, obteniendo mayor rentabilidad para los accionistas. Es decir que el inversionista logrará su punto de equilibrio cuando sus ventas estén o sobre pasen el monto de \$ 39,671.72

El proyecto que se pretende realizar permite absorber los diferentes costos y además, generar utilidad suficiente con la que los accionistas puedan seguir invirtiendo e incluso distribuirse.

3.3 Proceso de formalización

En el desarrollo de este proceso se presenta que al tomar la decisión de formalizarse y poner en práctica el proyecto de inversión descrito anteriormente manteniendo el supuesto del acuerdo convenido por dos comerciantes informales que unen esfuerzos económicos y materiales para la creación de una sociedad anónima de capital variable, denominada “Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V”, entidad que se dedica a la venta de accesorios, recargas de telefonía móvil, entre otros productos; ubicada en El Centro Histórico de San Salvador; lugar que a criterio de ellos será de mayor afluencia de personas; si bien, esa actividad se encuentra ampliamente explotada, se espera posesionar en el mercado brindando una calidad de atención al público en general y ofreciendo productos innovadores.

En esta ocasión, se crea la figura jurídica, por medio de una empresa, constituida con aportaciones de los accionistas en efectivo, mercaderías o si es necesario solicitar un préstamo a título personal dando garantías de pago ante instituciones privadas, con la cooperación de algún familiar, el conocer el ambiente por medio de la experiencia que poseen las dos personas en los últimos años en la misma actividad, proporciona ventajas y el surgimiento de nuevas estrategias en cuanto a: atención a clientes, esto debido a que cada uno de ellos incorpora al negocio su cartera de cliente, trato con los proveedores, encontrando mejores precios, lo que permite un mayor margen de ganancia; así como la calidad de la mercancía a

distribuir, buscando el propósito de realizar los pasos para la legalización y formalización ante las instituciones respectivas, como: Ministerio de Hacienda, Centro Nacional de Registro, Instituto Salvadoreño del Seguro Social, las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP's), Ministerio de Trabajo, Superintendencia de Obligaciones Mercantiles, Alcaldía Municipal de San Salvador, entre otras.

Inscripción en Instituciones de Gobierno.

Paso 1

Elaboración de escritura pública de constitución por medio de un notario autorizado por la república, el cual presenta dicho documento a las oficinas del Centro Nacional de Registro, como lo establece la ley en su artículo 192, del Código de Comercio, cancelando el monto de \$ 0.57 por cada \$100.00 o fracción de \$100.00 del activo de la empresa, hasta un máximo de \$11,428.57.

Paso 2

Ministerio de Hacienda.

- Formulario 210 registro único de contribuyentes, (RUC), (Anexo 3), para emisión de Tarjeta de Numero de Registro de Contribuyente (NRC)
- Formulario de solicitud de asignación y autorización de correlativos para la emisión de documentos legales, F940, para emitir documentos de ventas como facturas, créditos fiscales, notas de débito y crédito, (Anexo 4).

Además se debe de presentar para dicho trámites:

- fotocopia del Documento Único Identidad (DUI) y Número de Identificación Tributaria (NIT) del representante legal
- Fotocopia del Número de Identificación Tributaria de los accionistas de la sociedad.

Al realizar en instituciones de gobierno inscripción del negocio sin ningún costo.

Paso 3

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC)

- Formulario de inscripción de la sociedad
- Fotocopia del Número de Identificación Tributaria (NIT) de la sociedad
- Fotocopia de Documento Único de Identidad y Numero de Identificación Tributaria del representante legal
- El costo de inscripción de balance inicial depende del monto del activo
 - Hasta \$11,428.57 costo \$ 5.00
 - \$11,428.57 a \$ 57,142.86 costo \$ 8.00
 - \$ 57,142.86 a \$ 114,285.71 costo \$10.00
 - \$ 114,285.71 a \$228,571.43, costo \$15.00
 - Mayor a \$228,571.43, costo \$20.00

Paso 4

Instituto Salvadoreño del Seguro Social

- Presentar formulario de aviso de inscripción como patrono y registro de firmas, (Anexo 5 y 6)
- Copia del Documento Único de Identidad y Número Identificación Tributaria del representante legal.
- Copia de Número de Identificación Tributaria de la sociedad
- Formulario del registro de firmas
- Credencial del Representante
- Copia autenticada de escritura publica
- Croquis de ubicación de la sociedad

Paso 5

Administradora de Fondos para Pensiones (AFP).

- Solicitud de afiliación como empleador, (Anexo 7)
- Documento Único de Identidad del Patrono.
- Número de Identificación Tributaria del Patrono.

Paso 6

Ministerio de Trabajo.

- Formulario de inscripción del centro de trabajo, (Anexo 10)
- Fotocopia de DUI y NIT del representante legal.
- Remitir copia de contratos individuales y colectivos de trabajadores
- Copia de reglamento interno

Paso 7

Superintendencia de Obligaciones Mercantiles

- Se informa mediante escrito la forma en que la empresa lleva la contabilidad, (Anexo 11)
- Queda en consideración de la entidad el presentar el formulario, ya que este es recibido por costumbre y no por requerimiento. (Anexo 12).
- Anexar a la aprobación del sistema contable.
- Copia de escritura de constitución.

Paso 8

Alcaldía municipal de San Salvador

- Presentar el formulario respectivo, (Anexo 13).
- Recibo donde se especifique dirección y clave catastral.
- Fotocopia de Documento Único de Identidad y Número de Identificación Tributaria del representante legal
- Fotocopia del NIT de los accionistas de la sociedad

Paso 9

Unidad de Investigación de la Financiera de la Fiscalía General de la República

- La inscripción en línea por medio de su portal www.uif.gob
- Información personal de cada uno de los accionistas
- Documento único de identidad
- Número de Identificación Tributaria

Responsabilidades de una Sociedad

Al realizar la formalización los comerciantes unirán esfuerzos, bienes y conocimiento al comprometerse mediante la figura de la sociedad "Accesorios telefónicos y más, S.A. de C.V", obteniendo con esta mejores beneficios en cuanto al capital aportado, generan mayor confianza y accesibilidad para la obtención de créditos e incluso representa mayor seriedad para los proveedores, clientes o posibles socios.

Los comerciantes que integran el sector informal muchas veces son personas que no poseen un grado escolar y debido a esto se les hace difícil acceder a un empleo formal o simplemente el mercado laboral no alcanza a absorberlos. Cada vendedor busca levantar su local, sin una infraestructura segura o adecuada, su objetivo es resguardar la mercadería del sol y la lluvia, colocando carteles de su publicidad para identificar la venta, habitualmente exponen los precios de los productos los cuales invitan a los compradores y proveedores a acercarse, es por eso que el espacio dentro del local es muy importante, para la distribución de los productos y así dar una mejor atención, evitando pérdidas de clientes y mercaderías.

Al inscribir una sociedad se adquiere responsabilidades las cuales pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, a continuación se presentaran un listado de las principales obligaciones de acuerdo a las instituciones respectivas y a la actividad económica, estas deben de ser presentadas con rigurosidad, ya que al no realizarlo se adquiere una sanción o multa.

Ministerio de Hacienda

Declaración mensual

- Impuestos a la transferencia de bienes muebles y prestación de servicios
- Pago a cuenta e impuestos retenidos.
- Percepción y retención

Declaración según requerimiento

- Informe de proveedores, clientes, acreedores y deudores (si aplica)
- Informe de inventario físico de Bienes del Activo Realizable
- Emisión y autorización de correlativos. (cuándo sea requerido)

Declaraciones anuales

- Declaración de Impuesto sobre la renta
- Informe de distribución de utilidades o capitalización de utilidades
- Informe anual de retenciones
- Balance general y estado de resultados, para contribuyentes que lleven contabilidad formal.
- Notificación de dirección

Registro de Comercio

Estas pueden ser presentadas junto a escritos autenticados, cancelando los aranceles respectivos, de acuerdo a las tablas estipuladas previamente en la ley.

- Renovación de matrícula de empresa y establecimiento
- Inscripción y depósito de balance
- Nombramiento de auditor externo, será necesario contratar a un auditor externo, según lo establece el Código de Comercio, nombrando anualmente y en consecuencia su respectiva inscripción ante dicha institución cancelando un monto de \$6.00, anuales, por dicho servicio.
- Inscripción de credencial de junta directivas

Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC)

- Formulario de encuesta anual, con el fin de obtener la respectiva solvencia, cancelado los respectivos aranceles establecidos con base al monto del activo.

Instituto Salvadoreño del Seguro Social

- Presentación mensual de las respectivas planillas de pago, con sus correspondientes cotizaciones patronales y trabajadores, dentro de los 10 días hábiles siguientes después de realizar los descuentos. 3% empleados y 7.5% patrono

Administradoras de Fondos para Pensiones (AFP)

- Planillas mensuales de cotizaciones sobre retenciones efectuadas a empleados, 6.25% empleados y 6.75% a patronos.

Ministerio de Trabajo

- Renovación de registro de empresa y establecimiento
- Inscripción de contratos individual de trabajo de empleados e informe de despidos de trabajadores.

Superintendencia de Obligaciones Mercantiles

- Informe cuando se presente modificación al sistema contable.
- Cualquier otra modificación especial relacionada a la institución.

Alcaldía Municipal de San Salvador.

- Pago de impuestos de tasas municipales mensuales.
- Declaración jurada anual de impuestos.
- Cambios y modificaciones en la escritura de constitución.

Unidad de Investigación Financiera de la Fiscalía General de la República

Adicionalmente, se presenta gastos importantes a considerar para poder realizar la formalización de la sociedad.

Se estima que los comerciantes requieren contratar el servicio de un notario para la realización de la escritura pública de constitución cuyo capital será por el monto de \$2,000.00, , mediante la emisión de un cheque de caja a nombre de la sociedad, el costo de elaboración de este documento se ha estimado de \$350.00, además, de los respectivos aranceles de inscripción en las diferentes instituciones gubernamentales por un valor promedio de \$300.00; adicionalmente, la elaboración y autorización del sistema contable por un monto de \$300.00; así como también, la legalización de los respectivos libros administrativos y contables que deberá de llevar la sociedad por el monto de \$100.00, los cuales serán realizados por el auditor externo.

Para una mayor comprensión se detalla los requisitos y formularios principales que deben ser anexados para ser presentados por las personas responsables de cada empresa al realizar el proceso de inscripción, se inicia por el proceso de búsqueda del nombre de la denominación de la sociedad ante el Centro Nacional de Registro, con el propósito que no se presente duplicidad al momento de realizar los procesos de legalización, el orden de ellos excepto por el numeral 1, no se obliga hacerlo en esa

secuencia, pero se recomienda que sea en forma ordenada, no dejando de fuera ninguno de estos pasos ante las instituciones correspondientes, se presenta también las diferentes obligaciones que se adquieren y que deben de cumplir, al final del presente trabajo se presentan los principales formularios que se utilizan para realizar los respectivos procesos.

La administración de la sociedad, deberá de cubrir los compromisos que ha adquirido, cabe señalar que este sector maneja sus operaciones en base a efectivo, y por lo general no trabaja con créditos. Algunos de los costos y gastos más significativos que una sociedad debe de enfrentar al inicio de sus operaciones son: la elaboración escritura de constitución, registros en las diferentes instituciones del gobierno, pago de los respectivos aranceles y honorarios, así como los gastos fijos y constantes

Costo por elaboración de testimonio de escritura de constitución.....	\$	350.00
Elaboración y autorización del sistema contable.....		300.00
Autorización y de libros administrativos y contables.....		100.00
Elaboración de balance inicial original, certificado y auditado.....		<u>50.00</u>
Sub total de Honorarios	\$	<u>800.00</u>
Solicitud de matrícula de empresa por primera vez, (Anexo 8).....	\$	91.43
Cancelación por inscripción de establecimiento por primera vez.....		34.29
Recibos de los derechos de registros debidamente cancelados, (Anexo 9).....		11.40
Arancel por emisión de Número de Identificación Tributaria de la sociedad.....		<u>1.67</u>
Sub total Impuestos	\$	<u>138.79</u>
Otros imprevistos.....	\$	<u>61.21</u>
Total		<u>\$ 1,000.00</u>

Los encargados de las diferentes áreas, deberán de implementar estrategias para incrementar las ventas en las recargas de telefonía, las cuales son una atracción para las personas, además de otras acciones que sean efectivas.

La sociedad para iniciar sus operaciones comerciales contratará como empleados a los accionistas, los cuales son personas aptas y capaces de realizar las diferentes operaciones de productos y servicios con que la empresa comercializa, en los términos y condiciones que sean más correctas y amparadas a las disposiciones de las respectivas leyes vigentes en el país. Para ello se presume que la empresa tendrá como política:

- a) Un vendedor con habilidad en el manejo de códigos y precios, esto debido a los procesos que debe de realizar un vendedor de recargas de telefonía, al efectuar la venta de los diferentes artículos que disponen, con conocimiento en el área de ventas y disponibilidad de tiempo, para efecto de este caso será uno de los accionistas.
- b) Para desempeñar el cargo de administrador de la sociedad el cual será responsable de la buena disposición y administración de recursos de la sociedad, con el objeto de obtener mayores ingresos.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Al finalizar el trabajo de investigación se pudo concluir lo siguiente:

- a. El sector informal se ve limitado a obtener financiamiento en las instituciones del sistema bancario tanto; público como privado, debido a la exigencia de requisitos que muchas veces son obstáculos para brindarles ayuda económica. Aunque existen instituciones del si prestan a estos; les cobran altos intereses, debido al riesgo que representa dicha inversión.
- b. Los comerciantes informales representan la mayor parte de fuerza de trabajo en el país, aunque carezcan de prestaciones sociales y laborales buscan la manera de subsistir y de llevar el alimento a sus familias; muchas de las familias salvadoreñas de escasos recursos dependen de dicha actividad por lo que es importante encontrar la manera de que estos se integren al sector formal no solo para contribuir al desarrollo del país, sino que también para que alcancen beneficios de los cuales goza un empleado formal.
- c. Los comerciantes individuales tienen el potencial para poder hacer crecer su negocio; sin embargo necesitan de que las instituciones del sector público impulsen planes o den acceso a créditos que les permitan integrarse a la fuerza productiva del país y por consiguiente contribuir a su desarrollo.
- d. Los microempresarios han demostrado que tienen la capacidad de hacer producir su pequeña inversión; ya que con ella mantienen a su familia, generan fuente de empleo para absorber en su mayoría de 1 a 3 personas las cuales contratan como vendedores y constantemente identifican oportunidades de como incrementar sus recursos; con un poco de ayuda en el uso de la tecnología y más apertura a los créditos, dicho crecimiento será efectivo y eficiente.

4.2. Recomendaciones.

Dentro de las recomendaciones se presentan:

- a. Implementar programas de apoyo crediticio con entidades internacionales u organismos de microcréditos, incluyendo la asistencia técnica con especialistas en comercio de mercados, tomando como modelos otros países que muestren avances en esa materia.
- b. Fomentar la formalización es necesario contar con un plan que genere y muestre mejores beneficios, que haga sentir a los vendedores que obtienen ventajas mayores si salen de la informalidad.
- c. Diseñar planes con los que se obtenga acceso a servicios médicos y sociales, pensión para retiro, créditos hipotecarios para vivienda y negocios, que incentiven a los comerciantes a formalizarse.
- d. Fomentar en los contribuyentes el espíritu de transparencia y pago de impuestos, dando a través de éstos obras que beneficien a todo el país y en especialmente a los micro empresarios.

BIBLIOGRAFIA

Código de Trabajo de la Republica de El Salvador, publicado en junio de 1972 (incluye reformas) D.L. No. 15, Diario Oficial No. 236, con modificaciones en noviembre de 2014, con D.L. No. 877, Diario Oficial No. 338, diciembre de 2014.

Código Tributario. Decreto legislativo 230, publicado en el Diario Oficial N° 241, con última modificación, D.L. No. 877, en fecha noviembre 2014, Diario Oficial 227, diciembre 2014.

Constitución de la Republica de El Salvador, D.L. N° 38, del 15 de diciembre de 1983, publicado en el D.O. N° 234, Tomo N° 281, diciembre de 1983 y su reformas con D.L. N° 64, octubre de 1991, publicado en el D.O. N° 217, Tomo N° 313, noviembre de 1991.

Estudio de competencia del sector de telecomunicaciones de El Salvador 2006-2010, Superintendencia de Competencia, resultados abril de 2008

Directorio de instituciones que atienden a la mpe a nivel nacional. (julio – 2011), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE, San Salvador, El Salvador, Centro América.

Diccionario polifuncional sinónimos: antónimos. Parónimo. Uso de lengua española Lexus Editores, S.A., (febrero 2008), Lima Perú

Guía de procedimiento básico para la formación y legalización de una sociedad anónima en El Salvador, 6ª Edición – 2012, Lic. Antonio Góchez, San Salvador, El Salvador, C.A.

Informe sobre desarrollo humano en El Salvador, (2008), El empleo es uno de los pueblos más trabajadores del mundo. Programa de Naciones Unidad para el Desarrollo (PNUD), San Salvador, El Salvador.

Ley de impuesto sobre la renta, Decreto No. 134, Diario Oficial No. 242, tomo 313, diciembre de 1991, con última modificación, Diario Oficial No. 68, tomo 319, abril de 1993.

Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles, Decreto No. 825, enero 2000, Diario oficial No.40, tomo 346, con última modificación con D.O. No. 40, tomo 346, febrero de 2000.

Marco integrado de evaluación de un entorno favorable para el desarrollo de las mujeres empresarias en El Salvador (EFADEMU), agosto 2013, San Salvador, El Salvador.

Preparación y presentación del proyecto de inversión, Ministerio de Planificación y Cooperación, Mide Plan, Santiago de Chile segunda Edición junio 1991.

Propuesta de un Régimen simplificado de tributación aplicable al sector informal, Jorge Luis Martínez Bonilla, Universidad de El Salvador, 2009.

Proyecto de inversión, formulación y evaluación (segunda edición) Nassir Sapag Chain – Parson Educación Chile, 2011 Prentice Hall.

Proyectos de inversión formulación y evaluación, Pearson Educación de México S.A. de C.V, 2007.

Proyecto de inversión evaluación y formulación, McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. México 2009.

Proyectos de inversión para la Pymes: Creación de empresas, Juan, Antonio Florez Urrutia, Primera Edición, Bogotá DC, enero 2007.

Registro de Comercio. Decreto 671, Diario Oficial No.140, tomo 228, de fecha mayo 1970, con última modificación D.L. 680, mayo de 2014, Diario Oficial No.96, tomo 403, mayo 2014.

Sector informal y desarrollo en El Salvador, Héctor Salazar Primera Edición 1992.

Tesis Plan Financiero para Proyectar el Crecimiento y Financiamiento en PYMES dedicadas a la Comercialización de Cortinas Decorativas del Municipio de San Salvador, Alonso Castillo. Abril 2014

<http://www.asomi.org.sv/> Asociaciones de micro finanzas en El Salvador (ASOMI). 2 de julio de 2015

[http:// www.cnr.gob.sv/](http://www.cnr.gob.sv/) mayo 2015/ Inscripción de sociedades, matrícula de comercio.

<https://www.conamype.gob.sv/index.php/.../biblioteca-virtual?>, junio de 2015

www.confia.gob.sv/app/inici.jsp. 2015/ Requisitos para inscripción de patrono.

<http://www.el salvador.com/> El Salvador analiza una solución a la informalidad. 5 de febrero 2015.

<http://www.isss.gob.sv.2015/> Requisitos para inscripción de patrono.

<http://www.sv.undp.org/> Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013.

ANEXOS

Índice de anexos

Anexo 1: Encuesta de la investigación

Anexo 2: Diagnostico de la investigación – Tabulación cruzada

Anexo 3: Registro único de contribuyente

Anexo 4: Solicitud de asignación y autorización de correlativo para emisión de documentos legales

Anexo 5: Aviso de inscripción de patrono

Anexo 6: Registro de firmas

Anexo 7: Formulario para el registro de empleadores

Anexo 8: Solicitud de matrícula de empresa y registro de local

Anexo 9: Recibo derechos de registro

Anexo 10: Formulario de inscripción de persona jurídica

Anexo 11: Carta a presentar en la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles

Anexo 12: Superintendencia de obligaciones mercantiles – comerciante social

Anexo 13: Formulario de trámites empresariales (Alcaldía Municipal)



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
 ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



CUESTIONARIO

Objetivo: Recabar información de los comerciantes que permita realizar un estudio que de a conocer el financiamiento necesario para su formalización.

Indicaciones: Marque la respuesta que considere conveniente y conteste según sea el caso.

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?

- a) Venta de recargas telefónicas
- b) Venta de accesorios telefónicos
- c) Ambos literales anteriores.

2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a la actividad descrita anteriormente?

- a) Menos de 1 año
- b) De 1 a 3 años
- c) De 3 a 5 años
- d) Más de 5 años

3. Cuántos empleados laboran en su negocio?

- a) No posee empleados
- b) De 1 a 3 empleados
- c) De 4 a 6 empleados
- d) De 7 a 10 empleados
- e) Más de 11 empleados

4. ¿Cuánto es el gasto diario que cancela en concepto de sueldos?

- a) De \$6 a \$10
- b) De \$11 a \$15
- c) De \$16 a \$20
- d) Más de \$21
- f) No paga sueldo

5. ¿A cuánto ascienden sus ingresos, aproximadamente en el día, en su negocio?

- a) Menos de \$10
- b) De \$11 a \$20
- c) De \$21 a \$30
- d) De \$31 a \$40
- e) De \$41 a \$50
- f) Más de \$50

6. ¿Cuánto invierte usted de forma diaria, para mantener surtido de mercadería su negocio?

- a) Menos de \$10
- b) De \$11 a \$20
- c) De \$21 a \$30
- d) De \$31 a \$40
- e) De \$41 a \$50
- f) Más de \$50

7. ¿Considera que el sector informal se encuentra excluido de los planes sociales del Gobierno?

- Si
- No

8. ¿Cuál de las siguientes opciones considera que es la causa para no pertenecer al sector formal?

a) Pago de impuestos

b) Desconfianza en el Gobierno

c) Falta de incentivos

d) Todos los anteriores

e) Otros _____

9. ¿Cuáles de estos impuestos paga por las operaciones de su negocio a las entidades gubernamentales?

a) Impuesto municipales (Tasas)

b) Impuesto de IVA

c) Impuesto sobre la renta

d) Todos los anteriores

e) Otros impuestos

Mencione _____

10. ¿Le gustaría gozar de los beneficios que poseen los vendedores del sector formal?

Si

No

Si su respuesta es NO, pase a la pregunta 12.

11. ¿Cuáles de los siguientes beneficios le gustaría?

a) Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)

b) Administradora de Fondo de Pensiones (AFP)

c) Préstamos bancarios

d) Subsidios para mejorar su negocio

e) Todos los anteriores

f) Otros beneficios _____

12. ¿Le gustaría poseer un fondo de pensión para sobrevivir en su vejez?

Si

No

13. ¿A donde recurre cuando necesita dinero para invertir en el negocio?

a) Prestamistas

b) Cooperativas financieras

c) Bancos

d) Fondos propios

e) Familiares

14. ¿Le gustaría ampliar la actividad a la que se dedica?

Si

No

Si su respuesta es NO, pase a la pregunta 16

15. ¿Qué área le gustaría ampliar?

a) Mayor adquisición de recargas a celulares

b) Compra de accesorios de telefonía

c) Abrir otro puesto de negocio

16. ¿Conoce usted los tramites y documentación que se requiere para obtener financiamiento con el fin de mejorar o ampliar su negocio?

Si

No

17. ¿Usted ha obtenido crédito bancario anteriormente, para invertir en su negocio?

Si

No

Si su respuesta fue NO, pase a la pregunta 19.

18. ¿A qué tasa de interés?

19. ¿Le gustaría planificar la forma de obtener financiamiento para invertir en su negocio?

Si

No

20. ¿Cree necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financieras, bancos y otros, para mejorar su negocio?.

Si

No

Diagnostico de la Investigación - Tabulación cruzada

Se presenta la tabulación con el cruce de preguntas, que se consideraron significativas las cuales servirán para el análisis del diagnostico.

Cruce 1.

Preguntas:

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?
2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a la actividad descrita anteriormente?

Objetivo:

Determinar a qué actividad relacionada con la telefonía se dedican los encuestados y cuánto tiempo tienen de dedicarse dicha actividad.

Resultados:

1 \ 2	Menos de 1 año		De 1 a 3 años		De 3 a 5 años		Más de 5 años		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Venta de recarga telefónicas	0	0	3	7	0	0	0	0	3	7
Venta de accesorios telefónicos	1	2	5	11	0	0	5	11	11	24
Ambos literales	2	4	6	13	6	13	17	38	31	69
Total	3	7	14	31	6	13	22	49	45	100

Análisis:

- El 69% de los encuestados se dedica a vender recargas electrónicas y accesorios telefónicos; de estos el 38% tiene más de 5 años de dedicarse a dicha actividad mientras que el 13% tiene de 1 a 3 años .
- El 24% del total de los vendedores comercializan solamente con accesorios telefonicos; de estos el 11% tiene entre 1 a 3 años de realizar dicha actividad y otro porcentaje igual tiene mas de 5 años

Cruce 2

Preguntas:

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?
4. ¿Cuánto es el gasto diario que cancela en concepto de sueldos?

Objetivo:

Determinar qué actividad relacionada con la telefonía celular genera más gasto en concepto de sueldo.

Resultados:

1 \ 4	De \$6 a \$10		De \$11 a \$15		de \$16 a \$20		más de \$21		No paga sueldo		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Venta de recarga telefónicas	1	2	0	0	0	0	0	0	2	4	3	7
Venta de accesorios telefónicos	7	16	0	0	0	0	1	2	3	7	11	24
Ambos literales	27	60	2	4	1	2	0	0	1	2	31	69
Total	35	78	2	4	1	2	1	2	6	13	45	100

Análisis:

- El 69% de los vendedores encuestados se dedica tanto a las venta de recargas como de accesorios telefónicos y de estos el 60% paga a sus empleados entre US\$6 y US\$10 en concepto de salarios de forma diaria.
- El 24% de los comerciantes solo vende accesorios telefónicos; de los mismos el 16% cancela en concepto de salario a sus empleados de US\$6 a US\$10, mientras que un 7% no paga sueldo por ser el propietario quien atiende el negocio.

Cruce 3

Preguntas:

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?
5. ¿A cuánto ascienden sus ingresos, aproximadamente en el día, en su negocio?

Objetivo:

Establecer a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedican los comerciantes y a cuánto ascienden sus ingresos de forma diaria.

Resultados:

1 \ 5	menos de \$10		de \$11 a \$20		de \$21 a \$30		de \$31 a \$40		de \$41 a \$50		más de \$50		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Venta de recarga telefónicas	0	0	0	0	0	0	1	2	1	2	0	0	2	4
Venta de accesorios telefónicos	1	2	1	2	1	2	0	0	0	0	4	9	7	16
Ambos literales	1	2	4	9	5	11	0	0	3	7	23	51	36	80
Total	2	4	5	11	6	13	1	2	4	9	27	60	45	100

Análisis:

- El 80% de los vendedores se dedica tanto a la venta de recargas como de accesorios telefónicos; de los cuales un 51% obtiene ingresos de más de \$50 dólares diarios, mientras que un 11% obtiene ingresos entre \$21 y \$30 dólares.
- El 16% de los vendedores solo comercializa con accesorios telefónicos y de ellos el 9% genera en concepto de ingresos más de \$50 dólares diariamente

Cruce 4.

Preguntas:

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?

14. ¿Le gustaría ampliar la actividad a la que se dedica?

Objetivo:

Determinar a qué actividad relacionada con la telefonía celular se dedica y si le gustaría ampliar dicha actividad.

Resultados:

1 \ 14	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
Venta de recarga telefónicas	3	7	0	0	3	7
Venta de accesorios telefónicos	11	24	0	0	11	24
Ambos literales	31	69	0	0	31	69
Total	45	100	0	0	45	100

Análisis:

- El 69% de los comerciantes informales se dedica a la venta de recargas y accesorios telefónicos, de dicho porcentaje a todos les gustaría ampliar su negocio
- El 24% de los vendedores solamente vende accesorios telefónicos y al total de ellos les gustaría ampliar su negocio.

Cruce 5.

Preguntas:

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?

17. ¿Ha obtenido crédito bancario anteriormente, para invertir en su negocio?

Objetivo:

Conocer cuántos de los vendedores que se dedican a la venta de telefonía móvil y accesorios relacionados, han tenido la necesidad de acudir a obtener un crédito con el fin de invertir en su negocio.

Resultados:

1 \ 17	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
Venta de recarga telefónicas	0	0	3	7	3	7
Venta de accesorios telefónicos	2	4	4	9	6	13
Ambos literales	9	20	27	60	36	80
Total	11	24	34	76	45	100

Análisis:

- El 80% de los comerciantes encuestados se dedica a vender tanto recargas como accesorios telefónicos, de ellos el 60% no ha obtenido créditos que le permitan invertir en su negocio; mientras que el resto, es decir el 20% si lo ha obtenido.
- El 13% de los vendedores encuestados solamente comercia con accesorios telefónicos, de ellos el 9% no ha obtenido créditos con financieras lo que refleja claramente que en su mayoría trabajan con fondos propios.; mientras que el 4% si ha obtenido financiamientos.

Cruce 6.

Preguntas:

1. ¿Indique a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedica?

19. ¿Le gustaría planificar la forma para obtener financiamiento para invertir en su negocio?

Objetivo:

Conocer a que actividad relacionada con la telefonía celular se dedican los vendedores del sector informal y a cuántos de ellos les gustaría obtener financiamiento para invertir en su negocio

Resultados:

1 \ 19	SI		NO		Total	
	F	%	F	%	F	%
Venta de recarga telefónicas	2	4	1	2	3	7
Venta de accesorios telefónicos	11	24	0	0	11	24
Ambos literales	29	64	2	4	31	69
Total	42	93	3	7	45	100

Análisis:

- Del 69% de los vendedores encuestados comercia con recarga y con accesorios telefónicos, de ellos el 64% opina que si le gustaría planificar la forma de obtener financiamiento para invertir en su negocio.
- Del 24% de los comerciantes encuestados solamente vende accesorios telefónicos y el total de ellos opinó que si le gustaría planificar la forma de obtener financiamiento con el que puedan invertir en su negocio

Cruce 7.

Preguntas:

2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a la actividad descrita anteriormente?

9. ¿Cuáles de estos impuestos paga por las operaciones de su negocio a las entidades gubernamentales?

Objetivo:

Conocer cuánto tiempo tiene de dedicarse a la venta de artículos relacionados con la telefonía en el sector informal y qué tipo de impuestos paga por sus operaciones a las entidades gubernamentales.

Resultados:

2 \ 9	Impuestos Municipales (tasas)		Impuesto de IVA		Impuesto sobre la Renta		Todos los anterior		Otros impuestos		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
menos de 1 año	9	20	0	0	0	0	0	0	1	2	10	22
de 1 a 3 años	5	11	0	0	0	0	1	2	1	2	7	16
de 3 a 5 años	6	13	0	0	0	0	0	0	0	0	6	13
más de 5 años	17	38	1	2	0	0	0	0	4	9	22	49
Total	37	82	1	2	0	0	1	2	6	13	45	100

Análisis:

- El 49% de los vendedores tiene más de 5 años de dedicarse a la actividad de telefonía y de estos el 38% paga tasas municipales.
- El 22% de los encuestados tiene menos de 1 año de dedicarse a la actividad de telefonía y de estos el 20% paga tasas municipales.

Cruce 8

Preguntas:

2. ¿Cuánto tiempo tiene de dedicarse a la actividad descrita anteriormente?
3. ¿Cuántos empleados laboran en su negocio?

Objetivo:

Conocer cuánto tiempo tiene el vendedor de dedicarse a la actividad relacionada con la telefonía y saber los empleados que laboran en su negocio.

Resultados:

2 \ 3	No posee empleado		de 1 a 3 empleados		de 4 a 6 empleados		de 7 a 10 empleados		más de 11 empleados		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
menos de 1 año	1	2	2	4	0	0	0	0	0	0	3	7
de 1 a 3 años	3	7	9	20	1	2	0	0	0	0	13	29
de 3 a 5 años	1	2	6	13	0	0	0	0	0	0	7	16
más de 5 años	2	4	14	31	5	11	1	2	0	0	22	49
Total	7	16	31	69	6	13	1	2	0	0	45	100

Análisis:

- El 49% de los comerciantes tiene más de 5 años de dedicarse a la actividad de telefonía y de ellos el 31% posee de 1 a 3 empleados; mientras que un 11% tiene entre 4 y 6 empleados.
- El 29% de los vendedores encuestados tiene de 1 a 3 años de dedicarse a las actividades relacionadas con la telefonía y de estos el 20% tiene de 1 a 3 empleados; mientras que un 7% no posee empleados por que es atendido por el propietario.

Cruce 9

Preguntas:

5. ¿A cuánto ascienden sus ingresos, aproximadamente en el día, en su negocio?
9. ¿Cuáles de estos impuestos paga por las operaciones de su negocio a las entidades gubernamentales?

Objetivo:

Conocer a cuánto ascienden los ingresos diarios de los vendedores encuestados y que impuestos paga a las entidades gubernamentales por las operaciones que realiza en su negocio.

Resultados:

5 \ 9	Impuestos Municipales (tasas)		Impuesto de IVA		Impuesto sobre la Renta		Todos los anterior		Otros Impuestos		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
menos de \$10	1	2	0	0	0	0	0	0	1	2	2	4
de \$11 a \$20	4	9	0	0	0	0	0	0	1	2	5	11
de \$21 a \$30	3	7	1	2	0	0	0	0	2	4	6	13
de \$31 a \$40	1	2	1	2	0	0	0	0	0	0	2	4
de \$41 a \$50	3	7	0	0	0	0	0	0	0	0	3	7
más de \$50	24	53	0	0	0	0	1	2	2	4	27	60
Total	36	80	2	4	0	0	1	2	6	13	45	100

Análisis:

- El 60% del total de los negocios que se dedican a actividades relacionadas con la telefonía genera más de \$50 dólares de ingresos en forma diaria y de estos el 53% paga tasas municipales.
- El 13% del total de los vendedores produce de forma diaria entre \$21 y \$30 dólares, aunque de estos solamente un 7% paga tasa municipal y el 6%, otro tipo de impuesto

Cruce 10

Preguntas:

5. ¿A cuánto ascienden sus ingresos, aproximadamente en el día, en su negocio?
3. ¿Cuántos empleados laboran en su negocio?

Objetivo:

Indagar a cuánto ascienden los ingresos diarios de los negocios que se dedican a la venta de recargas y accesorios telefónicos y cuántos empleados laboran en el mismo.

Resultados:

5 \ 3	No posee empleado		de 1 a 3 empleados		de 4 a 6 empleados		de 7 a 10 empleados		más de 11 empleados		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
menos de \$10	1	2	0	0	1	2	0	0	0	0	2	4
de \$11 a \$20	2	4	3	7	0	0	0	0	0	0	5	11
de \$21 a \$30	1	2	4	9	1	2	0	0	0	0	6	13
de \$31 a \$40	1	2	1	2	0	0	0	0	0	0	2	4
de \$41 a \$50	2	4	1	2	0	0	0	0	0	0	3	7
más de \$50	0	0	22	49	4	9	1	2	0	0	27	60
Total	7	16	31	69	6	13	1	2	0	0	45	100

Análisis:

- El 60% del total de los negocios generan ingresos mayores a \$50 dólares, y de estos el 49% de ellos tienen entre 1 y 3 empleados; mientras un 9% emplea de 4 a 6 personas.
- El 13% de los negocios encuestados generan ingresos entre \$21 y \$30 dólares de forma diaria; de los cuales el 9% emplea de 1 a 3 personas

Cruce 11

Preguntas:

5. ¿A cuánto ascienden sus ingresos, aproximadamente en el día, en su negocio?
4. ¿Cuánto es el gasto diario que cancela en concepto de sueldo?

Objetivo:

Determinar a cuánto ascienden los ingresos de forma diaria en los negocios que venden recargas y accesorios telefónicos y cuanto es el gasto en concepto de salario que pagan a sus empleados,

Resultados:

5 \ 4	de \$6 a \$10		de \$11 a \$15		de \$16 a 20		Más de \$21		No paga sueldo		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
menos de \$10	1	2	0	0	0	0	0	0	1	2	2	4
de \$11 a \$20	3	7	0	0	0	0	0	0	2	4	5	11
de \$21 a \$30	5	11	0	0	0	0	0	0	1	2	6	13
de \$31 a \$40	0	0	1	2	0	0	0	0	1	2	2	4
de \$41 a \$50	1	2	1	2	0	0	0	0	1	2	3	7
más de \$50	25	56	0	0	1	2	1	2	0	0	27	60
Total	35	78	2	4	1	2	1	2	6	13	45	100

Análisis:

- El 60% del total de los negocios tiene ingresos mayores de \$50 dólares en el día y de ellos el 56% paga entre \$6 y \$10 dólares en concepto de sueldo a sus empleados.
- El 13% de los comerciantes encuestados obtiene ingresos diarios entre \$21 y \$30 dólares, y de ellos el 11% paga entre \$6 y \$10 diarios a sus empleados mientras que el 2% no paga sueldo porque es atendido por el propietario.
- Un 11% de los negociantes encuestados llega a ingresos diarios de \$11 a \$20 dólares diariamente de los cuales un 7% paga entre \$6 y \$10 diarios; mientras que el 4% no paga salarios

Cruce 12

Preguntas:

5. ¿A cuánto ascienden sus ingresos, aproximadamente en el día, en su negocio?

6. ¿Cuánto invierte usted de forma diaria, para mantener surtido de mercadería su negocio?

Objetivo:

Conocer a cuánto ascienden los ingresos diarios de los comerciantes del sector informal que se dedican a la venta de recargas y accesorios telefónicos y cuanto de ellos invierten para mantener surtido el negocio.

Resultados:

5 \ 6	menos de \$10		de \$11 a \$20		de \$21 a \$30		de \$31 a \$40		de \$41 a \$50		más de \$50		Total	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
menos de \$10	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	4
de \$11 a \$20	1	2	2	4	2	4	0	0	0	0	0	0	5	11
de \$21 a \$30	2	4	2	4	0	0	1	2	0	0	1	2	6	13
de \$31 a \$40	0	0	0	0	0	0	1	2	1	2	0	0	2	4
de \$41 a \$50	0	0	0	0	1	2	0	0	1	2	1	2	3	7
más de \$50	0	0	0	0	0	0	2	4	0	0	25	56	27	60
Total	4	9	4	9	3	7	4	9	2	4	28	62	45	100

Análisis:

- El 60% de los comerciantes encuestados obtiene ingresos mayores a \$50 de forma diaria de los cuales el 56% invierte para tener surtido el negocio más de \$50 y solamente un 4% invierte para surtir entre \$31 y \$40 dólares de forma diaria.
- El 13% del total de los comerciantes llega a ingresos diarios entre \$21 y \$30 dólares, de ellos el 4% gasta entre \$11 y \$20 para surtir su negocio mientras que el otro 4% gasta menos de \$10 dólares diarios.

Cruce 13

Preguntas:

13. ¿A dónde recurre cuando necesita dinero para invertir en su negocio?

16. ¿Conoce usted los tramites y documentación que se requiere para obtener financiamiento con el fin de mejorar o ampliar su negocio?

Objetivo:

Conocer a donde recurren los comerciantes cuando necesitan dinero para invertir en su negocio y si ellos conocen los trámites y documentación que se requiere para obtener dicho financiamiento

13 \ 16	Si		No		Total	
	F	%	F	%	F	%
Prestamistas	6	13	20	44	26	58
Cooperativas Financieras	3	7	1	2	4	9
Bancos	4	9	1	2	5	11
Fondos propios	5	11	5	11	10	22
Familiares	1	2	1	2	2	4
Total	19	42	28	62	47	104

Análisis:

- El 58% de los encuestados recurre a prestamistas cuando necesitan dinero para invertir en su negocio, de estos el 44% no conoce los trámites y la documentación que se requiere para obtener financiamiento.
- El 22 % de los comerciantes dispone de fondos propios cuando necesitan dinero para invertir en su negocio, de ellos el 11% si conoce que trámites y documentación se requiere para obtener finamiento, mientras el otro 11% desconoce los trámites.

Cruce 14

Preguntas:

13. ¿A dónde recurre cuando necesita dinero para invertir en su negocio?

20. ¿Cree necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financieras, bancos y otros para mejorar su negocio?

Objetivo:

Conocer a donde recurren los comerciantes cuando necesitan dinero para invertir en su negocio y si consideran necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas, financieras, banco y otros.

20 \ 13	SI		NO		total	
	F	%	F	%	F	%
Prestamistas	25	56	1	2	26	58
Cooperativas Financieras	4	9	0	0	4	9
Bancos	4	9	1	2	5	11
Fondos propios	10	22	0	0	10	22
Familiares	2	4	0	0	2	4
Total	45	100	2	4	47	104

Análisis:

El 58% de los vendedores encuestados opinó que si creen necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financieras, bancos y otros; de ellos el 56% han recurrido a prestamistas cuando lo han necesitado.

Otro porcentaje alto es el 22% de los encuestados quienes opinan que si es necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financiera, bancos y otros; sin embargo todos ellos han recurrido a fondos propios cuando han tenido que invertir en su negocio.

Cruce 15

Preguntas:

15. ¿En qué área le gustaría ampliarlo?

20. ¿Cree necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financieras, bancos y otros para mejorar su negocio?

Objetivo:

Conocer si consideran necesario un documento que les oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener créditos en cooperativas financieras, bancos y otros para mejorar su negocio y saber en qué área le gustaría al comerciante informal ampliar su negocio y

Resultados:

15 \ 20	Si		No		Total	
	F	%	F	%	F	%
Mayor adquisición de recargas a celulares	3	7	0	0	3	7
Compra de accesorios de telefonía	13	29	1	2	14	31
Abrir otro puesto de negocios	27	60	1	2	28	62
Total	43	96	2	4	45	100

Análisis:

- El 62% de los comerciantes encuestados opinaron que es necesario un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financieras, bancos y otros para mejorar su negocio; de ellos el 60% lo utilizarían para abrir otro puesto.
- El 31% del total de los negociantes opino que si le gustaría un documento que oriente sobre la planificación de financiamiento para obtener crédito en cooperativas financieras, bancos y otros para mejorar su negocio, de estos el 29% lo utilizaría para aumentar la compra de accesorios telefónicos.

 INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL AVISO DE INSCRIPCIÓN DE PATRONO						1. No. Patronal
2. Nombre del Patrono (Razón Social si se trata de persona jurídica):						
Apellido Paterno		Apellido Materno		Nombres		Apellido del Esposo
3. Dirección del Patrono (Particular u Oficina):						Teléfono: _____ Fax: _____ Celular: _____
Departamento		Municipio		Colonia	Calle	Número de Casa
4. Documento de Identidad Personal						
DUI No. _____		NIT _____		Correo Electrónico: _____		
Carné de Residente No. _____		Pasaporte No. _____				
5. Nombre Comercial del Centro de Trabajo						
6. Dirección del Centro de Trabajo						Teléfono: _____ Fax: _____ celular: _____
Departamento		Municipio		Colonia	Calle	Número de Casa
7. Actividad Principal de la Empresa			8. Cantidad de Trabajadores		9. Monto Estimado de Salario	10. Fecha Sujeción al Régimen
						Día Mes Año _____
11. Lugar y Fecha de Solicitud			12. Firma y Sello del Patrono			
Departamento		Municipio		Día	Mes	Año
PARA USO EXCLUSIVO DEL ISSS						
fecha de inscripción		Cód. Sector Empresa	Cód. Dirección Patrono	Cód. Direc. Ctro. de Trab.	Cód. Actividad Económica	Cód. Centro de Atención
Día Mes Año						

C. SAFISS 130101015

13. Sociedad de Derecho			
Inscrita con Fecha _____ Bajo el No.: _____ del Libro: _____ de Fs. _____ a Fs. _____			
14. Persona Jurídica			
Nombre de los Socios		Firma	Número de Documento de Identidad
15. Representante Legal			
Nombre		Firma	No. de Documento de Identidad Personal
16. Dirección del Representante Legal			
Departamento		Municipio	
Colonia		Calle	Número de Casa
PARA USO EXCLUSIVO DEL ISSS			
Observaciones: _____			
Documentos anexos _____			
PARA USO DEPARTAMENTO DE INSPECCION			
Empleado Responsable		Vo. Bo. del Supervisor	
Revisión	Localización	Codificación	Digitación
			Control de Calidad



INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL
REGISTRO DE FIRMAS

Fecha de Solicitud: _____		Número patronal:
Día	Mes	
Nombre del Patrono: _____		
Personas Autorizadas		
Nombre	Cargo o puesto desempeñado	Firmas
Nombre y Firma de Patrono o Representante Legal _____		Sello de la Empresa

C. SAFISS 130101132

FORMULARIO PARA EL REGISTRO DE EMPLEADORES AL SEPP			
			
INFORMACIÓN DEL EMPLEADOR			
Tipo de persona:	Natural <input type="checkbox"/>	Jurídica <input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
			Tipo de empleador:
			Público <input type="checkbox"/>
			Privado <input type="checkbox"/>
NIT	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Número personal del CEN	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Nombre	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Razón Social	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Nombre Comercial	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Dirección	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Departamento	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Municipio	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
País de origen del empleador	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Actividad económica	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Teléfono	<input style="width: 25%;" type="text"/>	<input style="width: 25%;" type="text"/>	<input style="width: 25%;" type="text"/>
Fax	<input style="width: 25%;" type="text"/>	<input style="width: 25%;" type="text"/>	
Correo electrónico	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Nombre del Representante Legal	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Nombre del contacto en la empresa	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Correo electrónico del contacto	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
ADMINISTRADOR DE PLANILLAS [1]			
Nombre	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Correo electrónico	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
ENCARGADO DE PLANILLAS [2]			
Nombre	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Correo electrónico	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Nombre	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Correo electrónico	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Favor completar todos los campos del formulario, con letra de imprenta.			
DOCUMENTOS REQUERIDOS	_____ Nombre y firma		
Fotocopia del NIT de la empresa	Representante legal		Sello de la empresa
Fotocopia de la tarjeta personal del CEN			
[1] Administrador de Planillas Previsionales son los usuarios que representan a los empleadores dentro del sistema, sus actividades principales serán la gestión de centros de trabajo, asignación de usuarios a centros de trabajo, actualización de datos del empleador y la configuración de los equivalentes de código de observación			
[2] Encargado de Planillas Previsionales son los usuarios que representan a los empleadores dentro del sistema, pero están limitados a trabajar únicamente sobre los centros de trabajo que el Administrador de Planillas les haya concedido acceso. Tendrá dentro de sus responsabilidades la generación de planillas y mantener actualizada la información de los empleados de los centros de trabajo asignados.			

CENTRO NACIONAL DE REGISTROS, REGISTRO DE COMERCIO
SOLICITUD DE MATRICULA DE EMPRESA Y REGISTRO DE LOCAL(ES), SUCURSAL(ES) O AGENCIA(S) DE PERSONA JURÍDICA POR PRIMERA VEZ.

Señor Registrador del Departamento de Matriculas de Empresa y Registro de locales, agencias y sucursales del Registro de

Comercio, _____
 (Primer Nombre) (Segundo Nombre) (Tercer Nombre) (Primer Apellido)

_____ ; conocido por _____,

(Segundo Apellido) (Apellido de Casada)
 de _____ años de edad, _____ (profesión), con domicilio en el Municipio de _____,
 Departamento de _____; portador del Documento Único de Identidad número _____, con Número de
 Identificación Tributaria _____, actuando en mi calidad de _____ (Representante Legal/
 Apoderado/ Gerente) de la sociedad (denominación o razón social): _____,
 que puede abreviarse: _____, inscrita en el Registro de comercio según asiento _____ del libro
 _____ de Sociedades, de nacionalidad _____, del domicilio de (municipio y departamento)
 _____.

(Si el Representante Legal es extranjero, manifestar clase de documento con el cual se identifica)

I) De conformidad con lo establecido en los artículos 411, romano I y 415, ambos del Código de Comercio; artículos 11, literal "c" y 63, ambos de la Ley de Registro de Comercio; y de los artículos 3, numeral 1, 9 y 10, todos del Reglamento de la Ley de Registro de Comercio, por este medio vengo a solicitar formalmente en nombre de mi representada MATRICULA DE EMPRESA Y REGISTRO DE LOCAL(ES), SUCURSAL(ES) O AGENCIA(S) POR PRIMERA VEZ correspondiente al año _____, para lo cual DECLARO BAJO JURAMENTO para los efectos legales que establece el artículo 86 reformado de la Ley de Registro de Comercio, la siguiente información:

1.- Nombre de la Empresa: _____

2.- Naturaleza económica de la empresa (se refiere al sector productivo principal en el que se desarrolla):
 AGROPECUARIA () COMERCIAL () DE SERVICIO () INDUSTRIAL ()

3.- Actividad(es) Económica(s) que realiza la empresa (se refiere a la descripción de la actividad que desarrolla la empresa de acuerdo a la Naturaleza económica seleccionada en el numeral anterior):

4- Dirección de la Empresa: _____

II) EMPRESA que posee Local(es), Sucursal(es) o Agencia(s), Nombre, con Naturaleza, Dirección y actividad económica siguientes:

(Si declara la existencia de más de una sucursal, agencia o local, y realiza actividades económicas distintas en cada uno de ellos, especifique la actividad y dirección de cada uno, agregando si lo desea hoja aparte.)

III) Para los efectos legales de la presente solicitud, adjunto comprobante(s) de pago de los Derechos Registrales de Empresa y Registro de Local(es), agencia(s) o sucursal(s) correspondiente el año _____, número _____ y balance inicial de fecha _____; y

IV) Señalo para recibir Notificaciones los medios siguientes: Teléfono _____ Fax _____ correo electrónico _____, de los cuales autorizo indistintamente se utilice cualquiera de ellos; por lo que adicionalmente, comisiono a _____, con NIT _____ para recibir y retirar documentación y/o notificaciones del presente trámite. (relacionar nombre según documento de identidad)

(Lugar y fecha de la solicitud)

F. _____
 Representante legal/Apoderado/Gerente
 (La firma de la solicitud debe ser legalizada por Notario si no la presenta personalmente el firmante.)



CENTRO NACIONAL DE REGISTROS

COMPROBANTE DE PAGO No. 65814279

1) DIA	MES	AÑO
--------	-----	-----

2) BANCO		3) CUENTA No.	
4) SOLICITANTE		5) UBICACION DEL INMUEBLE O SERVICIO	
6) ACTO O CONTRATO		7) DERECHOS	
		8) VALOR A PAGAR EN LETRAS	
		Santa Ana	La Paz
		Ahuachapán	San Vicente
		Sonsonate	Usulután
		La Libertad	Cabañas
		Cuscatlán	San Miguel
Chalatenango	Morazán		
San Salvador	La Unión		

R.E. DINAMILLIVE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. PUNTO: 4001-1000-1000 - MARTES A LAS 08:00 HRS.



ESPACIO PARA CERTIFICACION DE BANCO



**DIRECCION GENERAL DE INSPECCION DE TRABAJO
OFICINA DE REGISTRO DE ESTABLECIMIENTOS
FORMULARIO DE INSCRIPCION DE PERSONA JURIDICA**



RG-VL-DI-DIC-16

Señor
Director General de Inspección de Trabajo
Ministerio de Trabajo y Previsión Social
Presente

(INFORMACIÓN PERSONAL DE REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO)

Yo, _____, con Documento de Identidad _____ y NIT _____ en mi calidad de _____ de la Sociedad denominada _____ que se puede abreviar _____ del domicilio de _____ la cuál fue constituida por Escritura Pública otorgada en la Ciudad de _____ a las _____ horas y _____ minutos del día _____ del mes de _____ del año _____ con giro o actividad económica principal _____

(INFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD)

Inscrita bajo el Número _____ de Folios _____ al _____ del Libro Número _____ del Registro de Sociedades, con fecha de Inscripción _____; y con Credencial de Representante Legal inscrita bajo el Número _____ del Libro _____ del Registro de Sociedades de Folios _____ al _____ y con fecha de inscripción _____ (En caso de no agregar Credencial, indicar número de cláusula en donde se designe al representante legal o administrador único) _____ Nombre de Representante Legal _____

Por este medio vengo a solicitarle a favor de mi representada por PRIMERA VEZ la inscripción del centro de trabajo en el Registro de Establecimientos, que para el efecto lleva la Dirección General de Inspección de Trabajo para dar cumplimiento a lo que establece el Art. 55 de la Ley de Organización y Funciones del Sector Trabajo y Previsión Social y para ello proporciono la siguiente información:

(OTROS DATOS DE LA SOCIEDAD)

Dirección del Centro de Trabajo: _____
Teléfono: _____
(Si posee establecimientos o sucursales adjuntar en documento aparte direcciones, teléfonos, correos electrónicos y responsables de cada establecimiento, en este caso anotar en este espacio la dirección de la casa matriz)
Según Balance Depositado en el Registro de Comercio Bajo el Número _____, de fecha _____ con un activo de (letras y números) _____

(INFORMACIÓN INDISPENSABLE)

La designación de la persona que representará al Titular de la Empresa y establecimiento _____ (Esta persona deberá ser diferente al Representante Legal de la Persona Jurídica; ser persona nacional y adjuntar fotocopia de Documento Único de Identidad).

San Salvador, a los _____ días del mes de _____ de _____

f. _____

Sello

Carta a presentar en la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles

SEÑOR SUPERINTENDENTE DE OBLIGACIONES MERCANTILES

Presente.

Yo, _____, mayor de edad, de profesión _____, con domicilio en _____, con Documento Único de Identidad No. _____, con Numero de Identificación Tributaria No. _____, en calidad de representante legal de la sociedad _____, con Numero de Identificación Tributaria _____, con Numero de registro de contribuyente _____, con dirección en _____, _____, la Ciudad _____ y departamento de _____.

Por este medio cumpro con usted, lo que establece el artículo 435, inciso cuarto del Código de Comercio vigente, referente hacer del conocimiento de la forma de llevar la contabilidad a la institución que ejerce la vigilancia del Estado.

Por lo que lo que expongo; la contabilidad se llevar en hoja separadas y se anotara en el Diario en reforma resumida y sistema electrónicos.

Señalo para recibir notificación, la siguiente dirección _____, departamento, _____, municipio _____.

San Salvador, a los _____ del mes de _____ del año _____.

f. _____

Representante Legal
(firma autenticada)

COMERCIANTE SOCIAL

SUPERINTENDENCIA DE OBLIGACIONES MERCANTILES

F-01

Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe
Edificio C-1, Plan Maestro Centro de Gobierno
Teléfono 2231-5600 ; 2231-5894 Fax: 2231-5940

- 1) Razón Social ó Denominación Social _____
 2) NIT: _____ Abreviatura: _____
 3) Dirección de la Sociedad: _____
 4) Teléfono: _____ 5) Fax: _____
 6) Ciudad: _____ 7) Departamento: _____

NOMINA DE LA JUNTA DIRECTIVA O ADMINISTRADOR UNICO

- 8) Período del ____ de ____ de ____ al ____ de ____ de ____

NOMBRES:	CARGO:
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Credencial inscrita de	Nº	Libro	Folio	Fecha
Representante Legal				
Gerente				
Poder				

- 9) Auditor Externo: _____ 10) Registro Nº: _____
 11) Dirección: _____ 12) Teléfono: _____
 13) Período: _____ del _____ al _____
 14) Capital Social: _____
 15) Capital Pagado: _____ 16) Capital no Pagado _____
 17) Actividad: _____
 18) Plazo de la Sociedad: _____ 19) Fecha de Vencimiento: _____
 20) Nombre del Contador o de la empresa encargada de la contabilidad: _____
 21) Dirección: _____ Teléfono: _____
 22) Lugar y Fecha: _____

 NOMBRE Y FIRMA RESPONSABLE
 SELLO DE LA EMPRESA

	ALCALDIA MUNICIPAL DE SAN DALVADOR PUNTO DE ATENCION EMPRESARIAL (PAE) Formulario de Trámites Empresariales	Formulario F - 4 000033	Espacio reservado para la Municipalidad Cuenta financiera N°: NIT del contribuyente: CAE: Distrito al que pertenece la cuenta																	
Sr(a) Contribuyente: Identifique en la Sección (B) y (C) el número del trámite a realizar y márkelo en la casilla inferior correspondiente																				
Número del trámite que solicita	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16				
Sección (A): DATOS GENERALES																				
I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA																				
Nombre de la empresa o razón social										Denominación comercial										
Dirección																				
Clave catastral			Teléfono			Fax			Correo electrónico											
II. INFORMACIÓN DEL PROPIETARIO / REPRESENTANTE LEGAL / APODERADO																				
Primer apellido					Segundo apellido o de casada					Nombres					Género					
DUI					NIT					Pasaporte o tarjeta de residente (sólo extranjeros)					Domiciliado					
															Si No					
III. DOMICILIO DE NOTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE																				
Dirección																				
Clave catastral			Teléfono			Fax			Correo electrónico											
IV. INFORMACIÓN DE LA PERSONA DELEGADA PARA HACER EL TRÁMITE - ÚNICAMENTE PAR TRÁMITES DE SERVICIOS																				
Primer apellido					Segundo apellido o de casada					Nombres					Género					
DUI					NIT					Pasaporte o tarjeta de residente (sólo extranjeros)					Domiciliado					
															Si No					
Sección(B): TRÁMITES DE IMPUESTOS																				
1 INSCRIPCIÓN DE NEGOCIOS																				
Giro: actividad económica o profesión										Fecha de constitución: Día			Mes		Año					
										Unidades		Contabilidad formal		Activo						
										Si		No		\$						
Complemento de actividad - Características										Fecha de inicio de operaciones										
										Día		Mes		Año						
Equipo		Placa		N° de motor		N° de chasis		Marca		Serie		Modelo		Año						
Vehículo		No aplica		No aplica		No aplica								No aplica						
Sinfonola																				
Socios o responsables solidarios (sólo para Persona Jurídica)																				
NIT			Nombre					Dirección			% acciones									
Si el espacio para socios o responsables solidarios no es suficiente, adjunte un anexo que siga el mismo formato del Formulario																				
2 TRASPASO DE CUENTA COMERCIAL																				
DATOS DEL NUEVO PROPIETARIO										Fecha del traspaso: Día							Mes		Año	
Primer apellido					Segundo apellido o de casada					Nombres					Género					
DUI					NIT					Pasaporte o tarjeta de residente (sólo extranjeros)					Domiciliado					
															Si No					
3 SUSTITUCIÓN DE VEHÍCULO																				
N° de motor				N° de chasis				Fecha de sustitución: Día				Mes		Año						
								Marca				Modelo								
4 CAMBIO DE NOMBRE O RAZÓN SOCIAL																				
Nuevo nombre de la empresa o razón social										Fecha del cambio: Día							Mes		Año	
										Nueva denominación comercial										
5 CAMBIO DE DIRECCIÓN O DOMICILIO																				
Nueva dirección o domicilio																				
Nueva clave catastral			Teléfono			Fax			Correo electrónico											
6 CAMBIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA																				
Nuevo giro: actividad económica o profesión										Fecha del cambio: Día							Mes		Año	
7 CAMBIO DE REPRESENTANTE LEGAL																				
DATOS DEL NUEVO REPRESENTANTE LEGAL					Fecha del cambio: Día					Mes		Año								
Primer apellido					Segundo apellido o de casada					Nombres					Género					
DUI					NIT					Pasaporte o tarjeta de residente (sólo extranjeros)					Domiciliado					
															Si No					
8 APERTURA O CIERRE DE SUCURSALES																				
Nombre comercial				Dirección				Fecha de apertura				Fecha de cierre								

9 INACTIVIDAD DE OPERACIONES			
Fecha del cese de operaciones			
Día	Mes	Año	

10 CIERRE DE CUENTAS			
Fecha del cierre de la empresa			
Día	Mes	Año	

Sección (C): TRÁMITES DE SERVICIOS

11 ELEMENTOS PUBLICITARIOS Primera vez <input type="checkbox"/> Renovación <input type="checkbox"/> Cierre <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>					
Cuenta del elemento publicitario	Nombre del propietario del elemento publicitario		NIT	Distrito	Material
Leyenda		Dimensiones (mt) Alto Ancho Area m ²	Tipo de elemento publicitario	Altura del nivel de piso al borde inferior del elemento (mt)	Nº de caras
Dirección exacta donde se ubica el elemento publicitario					
Si desea instalar más de un elemento publicitario, adjunte un anexo que siga el mismo formato del Formulario					

12 LICENCIAS					
Comercialización de bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/>			Trabajar en la instalación de elementos publicitarios <input type="checkbox"/>		
Primera vez <input type="checkbox"/>	Envasada <input type="checkbox"/>	Renovación <input type="checkbox"/>	Fraccionada <input type="checkbox"/>	Primera vez <input type="checkbox"/>	Estructuras a instalar:
				Renovación <input type="checkbox"/>	0-50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101 ó más <input type="checkbox"/>
Instalación de circos internacionales <input type="checkbox"/>			Presentación de espectáculos públicos <input type="checkbox"/>		
Nombre del circo o espectáculo que se presentará			Lugar de presentación		
Día(s) de presentación			Horario de presentación		

13 MATRÍCULAS						
	1a. Vez	Renovación	Placas	Marca	Modelo	Serie
Sinfonola			No aplica			
Aparatos parlantes	Equipo		No aplica			
	Vehículo					
Imprenta			No aplica			
Si desea detallar maquinaria adicional para el caso de imprentas, adjunte un anexo que siga el mismo formato del Formulario						

14 PERMISOS					
Consumo de bebidas alcohólicas <input type="checkbox"/>		Actividad musical <input type="checkbox"/>			
Primera vez <input type="checkbox"/>	Renovación <input type="checkbox"/>	Primera vez <input type="checkbox"/>	Renovación <input type="checkbox"/>	Presentación de conjuntos, orquestas y mariachis <input type="checkbox"/>	
				Tríos y músicos individuales <input type="checkbox"/>	
				Discotecas que utilizan medios electrónicos <input type="checkbox"/>	
				Karaoke y ambientación del lugar <input type="checkbox"/>	
Presentación de artista internacional <input type="checkbox"/>					
Nombre del artista			Lugar de presentación		
Día(s) de presentación			Horario de presentación		

15 CIERRE DE EXPEDIENTE EN EL DEPARTAMENTO DE LICENCIAS, MATRÍCULAS Y PERMISOS					
Actividad realizada				Fecha del cierre de la actividad	
				Día	Mes
				Año	

16 LICENCIA POR FUNCIONAMIENTO Primera vez <input type="checkbox"/> Renovación <input type="checkbox"/> Cierre <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>					
1. DATOS DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE DONDE SE REALIZA O REALIZARÁ LA ACTIVIDAD					
Nombre		DUI	NIT		
Nombre del representante legal (si se trata de una sociedad)		DUI (Rep. Legal)	NIT (Rep. Legal)		
NIT de la sociedad		Giro			
2. DATOS DEL INMUEBLE DONDE SE REALIZA O REALIZARÁ LA ACTIVIDAD					
Dirección					
Clave catastral	Teléfono	Fax	Correo electrónico		
Si requiere Licencia por funcionamiento para más de una actividad, adjunte un anexo que siga el mismo formato del Formulario					

DECLARACION JURADA

Declaro que la información contenida en este documento corresponde absoluta y fidedignamente a la realidad y que se adecua a lo exigido por la reglamentación municipal. Manifiesto mi pleno conocimiento que el Gobierno Municipal de San Salvador en ejercicio de sus atribuciones y funciones de inspección, verificación y fiscalización establecidas por el Código Municipal, la Ley General Tributaria Municipal y las Ordenanzas Municipales respectivas, está facultado para sancionar si constatase la falsedad de lo declarado, haciéndome responsable de la falta determinada y afrontando las acciones que la Ley dispone.

Nombre y firma del contribuyente o representante legal

SECCION DE USO EXCLUSIVO DE LA MUNICIPALIDAD

Nombre del receptor

Firma y sello

Día Mes Año

Fecha de presentación del trámite