

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**“ESTUDIO SOBRE LA APLICACIÓN DE LAS FINANZAS Y SU IMPACTO EN  
LA RENTABILIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA”**

**TRABAJO DE GRADUACION PRESENTADO POR:**

**MARIA ELENA REYES DE RIVAS**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**DICIEMBRE 2, 2020**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROÁMERICA**

# UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



## AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO GENERAL : MAESTRO FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

## AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO : MAESTRO NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ

VICEDECANO : MAESTRO MARIO WILFREDO Crespín ELÍAS

SECRETARIA : LICENCIADA VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO

ADMINISTRADOR ACADÉMICO : LICENCIADO EDGAR ANTONIO MEDRANO MELÉNDEZ

TRIBUNAL EXAMINADOR : MAESTRO JUAN VICENTE ALVARADO RODRÍGUEZ

MAESTRO JUAN FRANCISCO MERCADO CARRILLO

MAESTRO VICTOR RENÉ OSORIO AMAYA

DICIEMBRE 2, 2020

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROÁMERICA

## INDICE

Agradecimientos	1
Resumen Ejecutivo	3
Introducción	4
CAPÍTULO 1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
1.1	Antecedentes del problema. 6
1.2	Definición del problema. 7
1.3	Preguntas de Investigación. 7
1.4	Objetivos de la Investigación. 8
1.4.1	Objetivo General. 8
1.4.2	Objetivos Específicos. 8
1.5	Justificación de la Investigación. 8
1.6	Beneficios esperados 10
1.7	Delimitación de la Investigación. 10
1.8	Limitaciones 10
1.8	Hipótesis de trabajo. 11
CAPÍTULO 2	MARCO REFERENCIAL, CONCEPTUAL LEGAL Y TEÓRICO
2.1	Marco Referencial 12
2.1.1	Antecedentes. 12

2.1.1.1	La Micro y Pequeña Empresa en El Salvador.	12
2.2	Marco Conceptual.	15
2.3	Marco Teórico.	20
2.3.1	Entorno económico.	20
2.3.2	Instituciones y Programas de apoyo a las MYPES.	22
2.3.3	Estructura de actividades económicas en El Salvador.	23
2.3.4	Iniciación y perseverancia de las empresas en El Salvador.	25
2.3.5	Principales problemas de la Micro y Pequeña Empresa.	25
2.3.5.1	Problemas financieros.	27
2.3.5.2	Tradicional deficiencia en capitalización.	27
2.3.5.3	Problemas socioeconómicos.	27
2.3.5.4	Problemas tecnológicos.	28
2.3.5.5	Problemas administrativos fiscales.	28
2.3.6	Consecuencias en la rentabilidad y el desarrollo del negocio.	28
2.3.6.1	Crecimiento Rentable.	29
2.3.6.2	Primero el crecimiento luego la rentabilidad.	29
2.3.6.3	Primero rentabilidad luego el crecimiento.	30
2.3.6.4	Rentabilidad y crecimiento objetivos en conflicto.	30
2.3.6.5	Péndulo entre crecimiento y rentabilidad.	31
2.4	Marco Legal.	32
2.4.1	Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa.	32

2.4.1.1 Revisión de experiencias en América Latina.	33
2.4.1.2 Sistema Nacional para el Desarrollo de las MYPE	34
2.4.1.3 Programas en instrumento de apoyo a la MYPE	34
2.4.1.4 Para el financiamiento de las MYPE.	35

### CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Determinación de la Población.	37
3.2 Tamaño de la muestra.	37
3.3 Métodos de Investigación Aplicado.	40
3.4 Métodos de Recopilación de Datos.	40
3.5 Aplicación del Instrumento.	41
3.6 Recolección y Análisis de los datos.	41

### CAPÍTULO 4 ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 MYPE's investigadas.	42
4.2 Valoración de los resultados.	42
4.3 Análisis de las Hipótesis Alternativa y Nula.	62
4.3.1. Análisis de Hipótesis Alternativa.	62
4.3.2. 4.3.2. Análisis de Hipótesis Nula.	63
4.4 Discusión de Resultados.	66
Posibilidades de investigaciones futuras	68

CAPÍTULO 5	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	
5.1	Conclusiones	69
5.2	Recomendaciones	70
	BIBLIOGRAFÍA	71
	ANEXOS	73

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Mi Amado Dios, Mi Proveedor, Mi Salvador y Fortaleza, Agradezco todo lo que has hecho en mí, para llegar hasta aquí. Dios a Ti sea toda la Gloria y Honor, levanto ahora Honor y Alabanza por está Victoria.

Agradezco a mi hijo Daniel Isaac, porque desde el inicio de este proceso se mantuvo Alegre y a la expectativa, motivado y confiado que su mamá lograría cumplir un sueño y el reto de llegar hasta el final.

A mi esposo, por la paciencia y todo el apoyo, tus atenciones durante el tiempo que duro este proceso, por estar siempre dispuesto, y abrir las puertas para que trabajáramos tareas en grupo en casa, por tus palabras de motivación, por creer en mi capacidad y recordármelo continuamente, Muchas Gracias.

A mi Jefe y Equipo del Despacho, por ayudar con mí trabajo, para tener espacio de estudio. Bendiciones Sobreabundantes, gracias por entenderme y comprenderme, han sido parte fundamental de este proyecto.

Agradezco a mis padres, por creer en mí, y brindarme siempre su apoyo. Dios les Bendiga.

Agradezco a Carolina Grande y Walter Cruz, por todo su apoyo, sus palabras de ánimo, por motivarme a no desmayar, por ayudarme a sentir que lo podía lograr, no hay palabras, Dios les Bendiga y multiplique por toda esa labor encomiable que hacen, el tiempo que dedicaron para escuchar y resolver los problemas que se presentaban en el camino.

A mi Asesor, Msc. Francisco Mercado, Gracias por su aporte, apoyo incondicional, el tiempo invertido, ha sido para mí un ejemplo de un verdadero profesional y le deseo los mayores éxitos en la vida.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La presente investigación, indica el estudio sobre la aplicación de las finanzas y su impacto en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa, dicho estudio tiene como principal objetivo analizar el impacto de la administración financiera y los principales factores que limitan los procesos y la rentabilidad de la MYPE en El Salvador. El trabajo que realizan las MYPES, es importante para el avance del país por su impacto en la economía nacional, su estimado un treinta y cinco por ciento del producto interno bruto (PIB), por lo cual es esencial en la administración de los recursos financieros y se vuelve indispensable para la planificación, organización, producción, dirección y control. Dirigir de forma idónea el área económica de una empresa, para que esta pueda desarrollarse, independientemente del giro y su producción, para realizar la inversión en la operación del negocio, se requiere recursos financieros.

El objetivo principal de este trabajo fue analizar la situación actual que presentan las micro y pequeñas empresas en El Salvador, en la aplicación de administración financiera, su impacto en la rentabilidad y la implementación de esta herramienta para conocer las oportunidades de mejora en la rentabilidad de las empresas.

## INTRODUCCION

Este trabajo tiene como propósito la elaboración de un estudio sobre la aplicación de las finanzas y su impacto en la rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa, con el fin de proponer alternativas de solución que ayuden a este sector.

Capítulo 1, se presenta el planteamiento del problema, desglosado en la definición del problema, objetivos, justificación de la investigación, beneficios esperados, delimitación de la investigación e hipótesis de trabajo. Las Micro y Pequeñas Empresas de El Salvador, han logrado destacar a nivel nacional e internacional, contribuyendo al PIB de la economía y generación de empleos, se hace necesario investigar factores que afectan las finanzas y la existencia de limitaciones para realizar sus operaciones.

Capítulo 2, detalla el marco referencial, conceptual, legal y teórico, los criterios y características para definir la Micro y Pequeña Empresa, conceptos básicos, las entidades responsables que rigen la actividad económica de este sector, principales problemas de la Micro y pequeña empresa, consecuencias en la rentabilidad y el desarrollo del negocio.

Capítulo 3, de igual forma se presenta la metodología de la investigación, describe procedimientos para el alcance de objetivos, se menciona la clasificación de la misma, determinación del Universo y muestra, la recolección y análisis de la información, la investigación busca determinar la aplicación de las finanzas.

Capítulo 4, asimismo se desarrolla el sistema y análisis de hipótesis, en la cual se afirma, la actitud, interés, comportamiento de procesos, informes, conocimiento y/o desconocimiento de finanzas, la disposición de los Micro y Pequeños Empresarios, el análisis de las hipótesis y el resultado de las mismas.

Capítulo 5, de la experiencia obtenida en el presente trabajo, se exponen conclusiones y recomendaciones, que al ser implementadas, proponen resolver el problema planteado.

Finalmente se presentan la bibliografía, anexos (cuestionario, tablas de datos y gráficos) glosario y abreviaturas.

## **CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 Antecedentes del problema.**

Las Micro y Pequeñas Empresas, en El Salvador han logrado posicionarse en el mercado nacional e internacional en algunos rubros, lo que conlleva que el trabajo realizado por estas ha sido fundamental en la producción, venta y distribución de bienes y servicios, logrando generar alrededor de 700,000 empleos y contribuyendo un estimado del 35% del producto interno bruto (PIB), del país.

Este aporte es producto del número de MYPE que operan en el país, ya que según datos del Directorio de Unidades Económicas de la Dirección de Estadísticas y Censos del Ministerio de Economía estas representada aproximadamente 160,865 negocios, lo que las convierte en actores significativos que ayudan a acelerar la dinámica del mercado, contribuyendo además con el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Flores, R. Directora de desarrollo Empresarial CONAMYPE (2018, 19 de febrero).

En este sentido, es importante destacar que las Micro y Pequeña Empresa en El Salvador, se ven afectadas por la falta de conocimiento y experiencia en administración financiera, su ciclo de negocio, el poco acceso de créditos productivos y de inversión, tasas de interés altas, cortos plazos de financiamiento, falta de valoración a los proyectos, excesivas exigencias en garantías, burocracia, altos costos de operación, mano de obra no calificada y la competencia desleal que es caracterizada por los procesos informales, los cuales derivan en una baja rentabilidad.

Considerando investigaciones realizadas por algunas entidades entre ellas la Universidad Francisco Gavidia, a través de la Dirección de Investigaciones, en su primera edición sobre “Pymes: competitividad, dolarización y financiamiento”. Las MYPES pueden ser bastantes vulnerables y presentan marcadas desventajas que limitan las condiciones para competir aún mejor nivel; afectando la rentabilidad y condicionando su presencia en el mercado.

## **1.2 Definición del problema.**

Las MYPE en El Salvador pueden ser apoyadas por fuentes de financiamiento nacionales e internacionales, que exigen que estas realicen procesos financieros ordenados, transparentes y con estricto cumplimiento de los aspectos administrativos y leyes tributarias; en este sentido si existe desconocimiento de los procesos financieros y legales, se corre riesgo de caer en incumplimientos que podrían limitar continuar con sus operaciones y afectar las finanzas y organización.

Se hace necesario investigar cómo afectan factores relacionados con la mala administración, ineficiencia en la gestión financiera, la inexistencia de procesos que probablemente presenten las MYPES en El Salvador, los cuales pueden derivan en bajos niveles de rentabilidad.

## **1.3 Preguntas de investigación.**

1. ¿Cómo inciden la falta de procesos en la administración financiera del negocio?
2. ¿Cómo afecta la rentabilidad de las MYPE, el desconocimiento de las finanzas?
3. ¿Cómo incide la administración financiera en rentabilidad de las MYPE?

## **1.4 Objetivos de la investigación.**

### **1.4.1 Objetivo general.**

Realizar un estudio del impacto de la administración financiera y los principales factores que limitan los procesos y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa en El Salvador.

### **1.4.2 Objetivos específicos.**

1. Analizar en qué medida los empresarios aplican procesos ordenados en la obtención de fuente de ingresos y gestión de recursos para la administración financiera.
2. Verificar la relación que existe entre el conocimiento técnico, financiero, y económico de administración financiera y la organización interna de las MYPES.
3. Establecer la relación que existente entre el acceso al financiamiento y el nivel de rentabilidad de las microempresas, a través de un instrumento que interactúe con las unidades de investigación.

## **1.5 Justificación de la investigación.**

En países subdesarrollados, entre un 50 y 75% de las MYPES dejan de existir durante los primeros dos años. Para los micros y pequeños empresarios en El Salvador, 7 de cada 10 negocios fracasan en la primera etapa, según la dirección ejecutiva de Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (Camarasal). Se atribuyen a factores externos de las empresas, que se denominan también problemas con el entorno, que actúan en el marco económico-político-social del país, además de otros factores como la baja rentabilidad del negocio y acceso al crédito.

Por lo tanto, es necesario realizar una investigación de cómo el entorno en que operan las MYPES afecta su rentabilidad; principalmente en la capacidad de gestión de sus empresarios para producir, operar, controlar, planificar y gestionar sus empresas. El origen de estas dificultades puede ocasionar la falta de planificación, el acceso a financiamiento, desorden y desbalance en sus funciones. Además, de no contar con el recurso que contribuya en la planeación financiera, ni con fuerza de trabajo técnicamente calificada en función de la producción; comúnmente operan de manera empírica en el desarrollo de sus actividades.

El estudio busca conocer como una buena administración financiera, permite tener mayor productividad, crecimiento y por ende mayor rentabilidad, contribuyendo además a mejorar el acceso a créditos, incrementar los ingresos, disminuir costos; además de contar con mano de obra calificada.

Por otra parte, se espera analizar la relación que existe entre mayor conocimiento financiero y la reducción de multas o sanciones impuestas por la administración pública, por el incumplimiento a la ley. También es importante realizar la investigación considerando que una mejor administración y gestión de las MYPES puede llegar a tener un efecto favorable al solicitar apoyo de las entidades financieras como FOMIN, BID y BANDESAL que contribuyen al desarrollo de estas a través de préstamos para mejorar flujos de efectivo y la rentabilidad.

## **1.6 Beneficios esperados.**

La investigación tuvo como propósito apoyar a los microempresarios para conocer los factores que limitan los procesos e impactan la rentabilidad. Dentro de los beneficios está brindar una descripción práctica y teórica, de los procesos, que contribuyan a desarrollar procesos ordenados para la administración financiera de los microempresarios. También, el trabajo servirá como una base de consulta para que las MYPES puedan establecer la relación existente de las condiciones técnicas, económicas, financieras necesarias para el acceso al financiamiento y la mejora de la rentabilidad del negocio.

## **1.7 Delimitación de la investigación.**

La investigación estará enfocada en la aplicación de la administración financiera y su impacto en la rentabilidad de micros y pequeños empresarios de la Fundación de Emprendedores Creativos Locales el Mercadito - FECLEM, en el año 2019.

## **1.8 Limitaciones.**

Las limitaciones que se tuvieron para recolectar la información, de acuerdo al siguiente detalle:

Al realizar el cuestionario fue un poco difícil debido a la resistencia que tenían los representantes de la Fundación FECLEM, y los micro y pequeños empresarios en brindar sus datos por experiencias con otras entidades de estudio, de los cuales expresaron no habían recibido beneficios por compartir sus datos, conforme se brindaron asesorías en apoyo a la Mype, colaboraron en el llenado del cuestionario.

Disponibilidad de tiempo para llenar el cuestionario, ya que al momento de realizar las preguntas estaban atendiendo clientes en el Mercadito.

## **1.9 Hipótesis de trabajo**

Hipótesis alternativa:

H1: La falta de conocimiento en procesos relacionados a la administración financiera afecta la rentabilidad de las MYPES.

Hipótesis Nula:

H0: La falta de conocimiento en procesos relacionados a la administración financiera no afecta la rentabilidad de las MYPES.

## **CAPÍTULO 2: MARCO REFERENCIAL, CONCEPTUAL, LEGAL Y TEORICO**

### 2.1 MARCO REFERENCIAL

#### 2.1.1. ANTECEDENTES

##### 2.1.1.1 **La Micro y Pequeña Empresa en El Salvador.**

El Salvador es una economía pequeña y abierta, un país que durante décadas, obtuvo su crecimiento económico principalmente de la agricultura, sin embargo con el alcance de la industrialización y la tecnología, se dieron cambios drásticos. Asimismo con la situación política del país en la década del conflicto armado, y los desastres naturales que se dieron, generaron cambios en las principales fuentes de trabajo, pasando de un modelo agroexportador a un modelo integrado industrializado de zonas francas (Segovia, 2002).

Los últimos 30 años se han dado diferentes transformaciones económicas y culturas, las cuales han permitido innovaciones de tecnología y la competitividad en el mercado nacional e internacional, generando importantes cambios en la estructura de la micro y pequeña empresa y en su administración financiera.

Actualmente, la labor que llevan a cabo las micros y pequeñas empresas en El Salvador, es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Sin embargo, aún son bastantes vulnerables y presentan marcadas desventajas que afectan a la rentabilidad de las mismas, condicionando su presencia en el mercado, debido a sus limitaciones que no tienen las condiciones para competir aún mejor nivel,

la crisis económica internacional, los bajos salarios e inequidades de género, han generado también su expansión.

En una economía como en nuestro país, las MYPES cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo. La importancia es por la presencia que tiene un 99% de las empresas regionales y la incidencia en nuestra economía. Se estima que es responsable del 35% del PIB, genera aproximadamente unos 700,000 empleos (CONAMYPE, 2019).

Según el Directorio de Unidades Económicas de la Dirección General de Estadísticas y Censos, en 2018, eran 160,865 mypes en El Salvador, generando 429,113 empleos, entre 60 y 70% pertenecen al sector informal (Flores, R. 2018).

Este sector representa una parte dinámica de la actividad productiva nacional, que se caracteriza por actividades de corto plazo, rápida entrada y salida del mercado de las unidades productivas y la generación de diversas conexiones en la cadena productiva. La problemática de la MYPE en El Salvador son tradicionales, tiene que ver con: a) informalidad creciente; b) bajos montos de inversión; c) limitada oferta exportable; d) consumo basado en remesas; e) bajas tasas de ahorro interno; e) tecnologías atrasadas f) negocio cíclico (temporadas altas y bajas); g) poco uso de técnicas de gestión y acceso al mercado; h) gastos de crédito y aislamiento. Todos estos factores dan como resultado que tengan rentabilidad limitada, bajos ingresos para los propietarios y los trabajadores (BCR, 2016).

Existen grandes desafíos para los micro y pequeños empresarios, como:

- a) reconocimiento a la diversidad de características, condiciones y necesidades; b) información actualizada de estudios y estadísticas; c) marco legal y de políticas públicas integrado y adecuado

a las necesidades y condiciones; d) altos niveles de articulación institucional; e) Servicios de desarrollo empresarial, formación y capacitación integrada; f) Fomento y acceso a las compras públicas en mejores condiciones frente a la mediana y gran empresa; g) Diseño de programas de financiamiento que reconocen las diferencias en las necesidades; h) Oferta de mecanismos de garantía, que le den soporte y resuelvan sus solicitudes de financiamiento; i) Sistemas de apoyo para desarrollar innovación, la tecnología y la gestión del conocimiento como factores claves para el desarrollo; j) Fomento y estímulos para la formalización; k) Acciones que contribuyan al entorno de seguridad y no violencia que afectan negativamente; l) Fomento de un enfoque territorial de desarrollo económico local (BCR, 2016).

La Encuesta Microempresarial con la finalidad de fundamentar aspectos de política y estrategias de apoyo para la microempresa salvadoreña. El siguiente esfuerzo importante realizado por el Ministerio de Economía en conjunto con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE, 2001). con la publicación del informe “Características del Sector Microempresarial Salvadoreño-1999”, el cual hizo un análisis de la situación de las microempresas en El Salvador, agregando un análisis del entorno económico. CONAMYPE, Autor Institucional (2001) Características del Sector Microempresarial Salvadoreño 1999: [s.n.], 2001. Luego en el año 2005, el Ministerio de Economía, publicó el estudio “Dinámica de las MYPE en El Salvador: Bases para la Marco de referencia toma de Decisiones, Encuesta de Seguimiento Sectorial 2004”, ejecutado por la DIGESTYC con la coordinación general de CONAMYPE, este estudio, que fue realizado entre noviembre de 2003 y abril de 2004, buscaba brindar información sobre una base anual del desempeño del sector, incluyendo componentes de la dinámica de las empresas con el objeto de mejorar la toma de decisiones, tanto del sector público como del privado, habiéndose agregado en dicho informe un análisis y descripciones no solo de las microempresas, sino también de las pequeñas empresas, según la definición que al respecto conceptualizó (CONAMYPE 2017).

Adicionalmente, el informe introdujo elementos para evaluar su dinámica, rescatando puntos importantes acerca del estado de estas empresas, así como también permitió tener una estimación de la cantidad de MYPE en el país. Vinculado con las investigaciones anteriores, en el año 2017 por medio de la unificación de esfuerzos entre (CONAMYPE), DIGESTYC y el BCR, se informa a la ciudadanía sobre la realización de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017, documento en el cual se logra definir el estado actual de las MYPE. Esta encuesta fue realizada a nivel nacional teniendo una representación a niveles urbano y rural, por departamento y región. (CONAMYPE, 2017).

## 2.2 MARCO CONCEPTUAL

A continuación toda la exposición fundamentada en teoría económica que servirá de sustento y explicación anticipada al problema objeto de estudio. La rentabilidad económica en el concepto de costo de oportunidad proporciona la definición de la rentabilidad para la inversión de capital de la micro y pequeña empresa en El Salvador.

**Beneficios.-** Producto neto de la empresa en términos de un ejercicio una vez deducido de los gastos generales y cargas, así como todas las amortizaciones y las provisiones para riesgos comerciales, industriales o servicios (Gutiérrez, 2015).

**Capital.-** Se trata de ver el rendimiento del capital propio de la empresa que es importante, descansando en ello todo el examen financiero. Gutiérrez (2015, p31).

**Costos.-** Son aquellos desembolsos y deducciones generales por el proceso de producción o por la prestación del servicio. Gutiérrez (p31).

Costo fijo.- Costo que permanece constante, en su total, independientemente de cambios en el nivel de actividad. Si se expresa sobre una base unitaria, varía inversamente con el nivel de actividad. Valencia, G. (2011, p45)

Permanecen constantes dentro de un rango específico de producción y en un determinado periodo; es decir, no importa si se produce o se vende una unidad o cien, los costos fijos siempre serán los mismos. González, M. M. (2016, p9)

Coste que no se ve afectado por cambios en el nivel de actividad. F. Guijarro Martínez, F. y García García, F. (2014, p40).

Son invariables ante cambios en el nivel de actividad durante un horizonte temporal considerado. Álvarez, C. A. y Miñambres Puig, P. (2015, p22)

Son aquellos en los que la empresa incurre durante un período haya o no producción. García, B. (2017, p21).

Costo variable.- Costo que varía, en su total, en proporción directa con los cambios en el nivel de la actividad. Si se expresa sobre una base unitaria se vuelve constante. Valencia, G. (2011, p45)

Son los que varían en forma directamente proporcional a las unidades producidas o vendidas; es decir, conforme aumentan la producción o las ventas, los costos variables aumentan en la misma proporción. González, M. M. (2016, p9)

Coste que varía en función del nivel de actividad alcanzado. F. Guijarro Martínez, F. y García García, F. (2014, p40).

Experimentan modificaciones con respecto al nivel de actividad. Álvarez, C. A. y Miñambres Puig, P. (2015, p22)

Son aquellos que aumentan o disminuyen en una forma directamente proporcional al volumen de producción; esto es, si la producción aumenta el costo variable también aumenta en esa misma proporción. García, B. (2017, p21).

Eficiencia productiva.- Una asignación eficiente de recursos es eficiente en la producción sin ninguna reasignación, nos permitirá producir una cantidad mayor de un bien sin reducir necesariamente la producción o algún otro factor. Gutiérrez (p31).

Empresa.- Organización constituida por personas naturales y jurídicas que se dediquen a cualquier actividad lucrativa ya sea de producción, servicio, comercio, extracción, etc. (Gutiérrez, 2015).

Índice de rentabilidad.- Los índices de rentabilidad a nivel microeconómico permiten evaluar el resultado de la gestión de las empresas. También permite a la microempresa conseguir un beneficio, mantener la propiedad de su producción o en caso contrario inducir a organizarse de modo diferente en relación a su supervivencia o su expansión. Gutiérrez (p31).

Ingresos.- Es el precio multiplicado por la cantidad producida que obtiene la empresa. En economía el concepto ingreso puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios (ingresos empresariales, y por otra puede hacer referencia al conjunto de rentas recibidas por los ciudadanos. Microempresa y pequeña empresa. Gutiérrez

Productividad.- Es la relación cuantitativa entre cierta producción y uno o varios valores. Dicha relación se expresa en forma de cocientes de ambas categorías de magnitudes expresadas en unidades homogénea, la productividad expresa generalmente cuantas unidades de producción considerada, se obtiene a partir de una unidad de factor. Gutiérrez (p32).

Punto de Equilibrio.- El punto de equilibrio, significa que no hay pérdidas ni ganancias, en términos simples los costos e ingresos son iguales. Gutiérrez (p32).

Rendimiento.- Son las relaciones que expresan la cantidad de productos que se obtienen por unidad de recurso o insumo utilizado. Gutiérrez (p32).

Rentabilidad.- Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y la cantidad de dinero invertido en su adquisición. Gutiérrez (p32).

Rentabilidad Económica.- Mide el retorno que proporciona el negocio, independientemente de cómo ha sido financiado este. Gutiérrez (p33).

Transformación.- Transformación significa el resultado de un proceso de cambio de forma. Sucede cuando una cosa, hecho o idea es convertida en otra. Gutiérrez (2015, p33).

Tecnología.- Es el conjunto de conocimientos científicos con que cuenta una sociedad, que permiten combinar los distintos factores productivos con el fin de producir bienes. Gutiérrez (2015, p33).

Utilidad.- La utilidad surge de la diferencia entre los ingresos y egresos que se hayan producido en la firma como resultado o consecuencia de su operación o actividad.

Gutiérrez (2015, p33).

Valor agregado.- Se entiende a los pagos efectuados por las unidades producidas o los factores primarios de producción, principalmente mano de obra y capital. Gutiérrez (2015, p33).

Para valorar la gestión financiera de la empresa, además de conocer el grado de su liquidez y solvencia es necesario tener en cuenta su rentabilidad, ya que ella permitirá remunerar los capitales, propios o ajenos, puestos a su disposición. Bravo (2004).

Rentabilidad económica. Es una inversión que se mide a partir de la evaluación de los flujos económicos u operativos versus la inversión total (sin deuda), se elige así un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una “microempresa no rentable” lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Utilidad operativa neta. Esta se obtiene extrayendo el efecto de los gastos financieros de la utilidad antes de impuestos. Posteriormente se vuelve a calcular el impuesto, y da como resultado la utilidad operativa neta.

Relación entre la Utilidad Operativa Neta/Activos Totales. Representa el rendimiento económico que obtiene la microempresa. A este indicador se le denomina ROA (return on assets). El ROA o retorno sobre activos, podrá variar y por lo tanto dará un retorno económico esperado y la variación sobre este representaría el riesgo económico asociado. Sánchez (2002).

## 2.3 MARCO TEÓRICO

### 2.3.1. ENTORNO ECONOMICO.

El entorno económico actual ofrece una excelente oportunidad para continuar el camino y fomentar un fuerte crecimiento impulsado por el sector privado. El avance en las reformas estructurales ayudará a mejorar la competitividad y atraer inversión extranjera. Una consolidación fiscal continua asegurará que la deuda pública disminuya, y junto con ella, las generaciones futuras se beneficiarán del crecimiento sostenible.

Asimismo, en 2019 se espera que el crecimiento del producto se estabilice a medida que la economía mundial empiece a desacelerarse. En un contexto de endurecimiento de las condiciones financieras globales, aumento de las tasas de interés y deterioro de las condiciones crediticias, una brecha del financiamiento público de US\$ 1.400 millones de dólares (más del 5 por ciento del PIB) plantea riesgos a las perspectivas económicas. Con el objetivo de mitigar estos riesgos e impulsar la resiliencia de la economía ante choques inesperados, una continua disciplina fiscal y un pronto acuerdo político son cruciales para asegurar el financiamiento público.

Actualmente la microempresa se esfuerza por superar los límites que se tienen. El crecimiento y éxito, radica en muchos factores como un mejor manejo de los recursos financieros, la innovación y la competitividad.

La administración de los recursos financieros es determinante en una micro y pequeña empresa, para que pueda alcanzar el éxito, el microempresario deberá tomar decisiones importantes, la mala ejecución de sus decisiones o el capital mal invertido puede llegar a traerle complicaciones y en algunas ocasiones hasta la quiebra del negocio. Hay diferentes áreas como: la contable, financiera, tributaria y legal, que inciden para que la microempresa goce de credibilidad financiera y que le ayude para aplicar a créditos en bancos, cooperativas y sociedades de ahorro y crédito, así como proyectos de apoyo nacional e internacional, que permitan mantener una mejor inversión, desarrollar fuentes de trabajo y aumentar la rentabilidad de las microempresas en El Salvador.

Existe en el país, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) que realiza esfuerzos para dar a conocer los beneficios que produce estar en el sector formal, como el acceso a mercados internacionales, el otorgamiento de capital semilla.

La micro y pequeña empresa tiene la capacidad de generar empleos, un camino idóneo hacia el desarrollo de la economía en El Salvador, y se hace necesario ponerle mucha atención y contribuir a mejorar sus posibilidades de crecimiento. Aun cuando persisten retos principales a superar como: La informalidad y las condiciones de trabajo no adecuadas.

Las micro y pequeñas empresas iniciaron sus actividades en un medio donde existen limitantes, con un mercado dominado por marcas o empresas grandes nacionales e internacionales. Las inversiones requeridas difíciles de alcanzar siendo MYPE, y las condiciones en instalaciones, mobiliario y equipo, maquinaria y equipo que en su mayoría no se adquieren nuevos, por la condición económica de la MYPE, adquiriendo procesos y técnicas sencillas de administrar la empresa en las diferentes áreas como: contable, financiera, legal, tributaria, en general los microempresarios deben conocer los procedimientos básicos sobre las áreas antes mencionadas.

En El Salvador, el tamaño de las empresas se encuentra debidamente clasificado de acuerdo a criterios ya conocidos como lo son: el número de empleados y el valor total de sus ventas, entre otros. Estas pueden distinguirse como: grande, mediana, pequeña y micro empresa. Cada una de ellas, de acuerdo a sus actividades particulares, contribuye con la actividad económica del país. La Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) las categorizan de acuerdo a diferentes criterios.

### 2.3.2. INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO A LAS MYPES.

Las micro y pequeñas empresas, como todos sabemos, nacen por la iniciativa emprendedora de personas visionarias, que bien pueden tener algún nivel de conocimiento sobre como estructurar una empresa con alguna posible noción administrativa, o bien, por personas que no dominan estos aspectos. Esto lleva a estas organizaciones a que en ocasiones desarrollen sus actividades de una manera empírica, sin tener como soporte los componentes técnicos,

administrativos, contables, financieros, tributarios y gerenciales que se requieren para lograr un desempeño aceptable.

En algunos casos, esta situación puede llegar a causar malestares que afectan la rentabilidad de las empresas afectando los intereses de sus propietarios, clientes, empleados, proveedores y acreedores. En el país existen instituciones que proveen apoyo técnico y financiero para impulsar el desarrollo de las MYPES, algunas de ellas son: CONAMYPE, FUNDES, CENTROMYPE, FUSADES, FUNDAPYME, AMPES, GTZ, ITCA/FEPADE, entre otras. Estas entidades ofrecen programas de asistencia empresarial en diversas temáticas de negocios como por ejemplo: Gestión estratégica, productividad, calidad, administración financiera y competitividad, los cuales son abordados a través de consultoría para las empresas, siendo algunas de ellas gratuitas. Aguirre, Delgado y Murga (2008, p.23)

Por su parte el Ministerio de Economía (MINEC), y la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y otras organizaciones, ofrecen los servicios de desarrollo empresarial a las MYPES, enfocados en Reorientación Estratégica, ya que las MYPES afrontan cada día un entorno cambiante, con desafíos que deben convertirse en oportunidades, es necesario proyectar estratégicamente el negocio y construir el futuro.

### 2.3.3. ESTRUCTURA DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL SALVADOR

Toda estrategia enfocada al crecimiento y desarrollo inclusivo de un país debe tener a la base, la ejecución de acciones sectoriales dirigidas a grupos de interés; es en este sentido nace el orientar esfuerzos hacia el desarrollo de los emprendimientos y las Micro y Pequeñas Empresas.

Es en este marco que en el año 2017 se realizó el levantamiento de la encuesta MYPE que se denomina “Encuesta nacional de la micro y pequeña empresa 2017” es un esfuerzo realizado en conjunto entre la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC) y el Banco Central de Reserva (BCR), este estudio que fue posible gracias a la cooperación proveniente de los fondos de la privatización de ANTEL, (FANTEL), para conocer los principales obstáculos que enfrenta el sector con la finalidad de brindar un marco de políticas y estrategias que les permitan mejorar sus condiciones. (Rogel, 2017)

La encuesta que incluye área urbana y rural del segmento MYPE, se estima en un total de 317,795 unidades económicas de este total, el 60.76% son 193,092 microempresas, el 33.92% son 107,796 emprendimientos y solo el 5.32% son 16,907 pequeñas empresas; con relación a la propiedad de las unidades económicas la mayor cantidad, representado por un 59.39 % son 188,738 propiedad de mujeres, en cambio los hombres 40.45% son 128,548 propietarios, finalmente solo un 0.16% de las personas 509 encuestadas no saben o no responden sobre los propietarios de la empresa. (CONAMYPE 2017)

Respecto a la localización geográfica de las empresas, se evidencia que el 91.13% de las MYPE se localizan en el área urbana, mientras que solo el 8.87% se localizan en el área rural, en la distribución territorial desde la perspectiva de zona geográfica, la encuesta nos revela que en el AMSS se concentra el 29.59% de las MYPE, en segundo lugar se posiciona la zona occidental donde se localiza el 24.37%, en tercer lugar se concluye que en la zona central (exceptuando las empresas localizadas en los municipios que constituyen el AMSS) se concentra el 19.83% de las empresas MYPE, en cuarto lugar con el 18.41% tenemos a la zona oriental y en último lugar según número de empresas con el 7.81% tenemos la zona paracentral. CONAMYPE (2017)

#### 2.3.4. INICIACION Y PERSEVERANCIA DE LAS EMPRESAS EN EL SALVADOR

Otro elemento revelador que vale la pena resaltar, es la edad o años de operación de las micro y pequeñas empresas agrupadas en rangos de 5 años de edad, la encuesta dice que el 45.83% de las MYPE tienen entre 1 y 5 años, mientras que en el siguiente quinquenio entre los 6 y 10 años se registra la existencia del 20.47% empresas MYPE, 10.14% pueden tener una vida entre los 11 y 15 años, únicamente un 1.09% logra llegar a más de 60 años de vida empresarial. CONAMYPE.

En el país formalmente se hace la clasificación de las empresas según la naturaleza de su constitución siendo las más conocidas las personas naturales y las personas jurídicas; pero en el país no se puede ignorar la existencia de otro tipo de organización empresarial, motivo por el cual se incluye la Unión de Personas, mejor conocidas como (UDP), los resultados obtenidos son los siguientes; el 78.75% de las MYPE son personas naturales, el 20.22% son personas jurídicas, el 0.75% son UDP y solo el 0.27% no saben o no responden. Adicionalmente, se reporta que el 74.8% de las MYPE no cuentan con el registro de IVA, el 23.3% expreso que si cuenta con registro de IVA, y solo el 1.9% de las personas entrevistadas no saben o no responden, siendo el sector comercio el que presenta el porcentaje más alto de registro y en cuanto al tamaño de la empresa, es la pequeña empresa la que reporta el mayor porcentaje de negocios con registro de IVA. En relación al personal ocupado, los resultados de la encuesta nos reportan un total de 854,732 personas ocupadas, entre remuneradas y no remuneradas, esto nos da un promedio de 2.69 personas ocupadas por cada empresas del segmento MYPE. Es decir, que la contribución de las MYPE en el mercado laboral alcanza el 31.3% de la fuerza laboral reportada para el año 2016. (CONAMYPE, 2017)

#### 2.3.5 PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

En la actualidad la mayoría de los propietarios de micro y pequeña empresas provienen de anteriores trabajos asalariados y de la población económicamente inactiva. Por consiguiente

se infiere que en la mayoría de los casos los fundadores de estas empresas las crearon por motivos de tipo económico, ya que para los bajos ingresos percibidos como asalariados o simplemente por no encontrar trabajo como empleados, sin tener una intuición como empresario, lo cual provoca que estos negocios no estén administrados de forma adecuada. (SDE, 2008)

Debemos tomar en cuenta que las Mypes se encuentran limitadas ante las grandes empresas, pero esto más que nada por la falta de equidad que existe, aunque también las Mypes se encuentran con las siguientes limitantes: a) Conseguir clientes; b) Contratar trabajadores calificados; c) Financiamiento; d) Conseguir proveedores; e) Obtener equipo; f) Adaptar sus productos al cliente; g) Información de mercado; h) Calidad del producto; i) Productividad; j) Administración Financiera del negocio.

Cabe mencionar que las limitantes que las Mypes tienen se debe a fallas principales en el conocimiento del empresario, que en su mayoría no cuenta con los conocimientos administrativos financieros necesarios, no contar con un soporte que le permita garantizar para obtener créditos, que por consiguiente limitan la adquisición de tecnología, desconocen completamente el mercado que los margina y se les complica el posesionarse en el mercado, y cada día es más difícil el competir, conseguir nuevos clientes que cada día son mas y mas exigentes (Hernández, 2007)

Un gran reto para la empresa moderna es el de utilizar los recursos disponibles para conseguir con la máxima efectividad y economía los bienes y servicios que la gente necesita y desea. Para hacer frente a las demandas del mercado de consumo se requieren diferentes tipos de actividad empresarial (Hernández, 2008).

Debido a lo anterior tenemos que este número de empresas en su gran mayoría se enfrentan a la siguiente problemática:

#### **2.3.5.1 Problemas financieros:**

- Dificil acceso de los recursos provenientes de apoyos de gobierno, instituciones de crédito y organizaciones auxiliares de crédito.
- Bajas ganancias, por lo tanto poca capacidad de expansión y permanencia.
- Desconocimiento de su costo, debido a que no se pueden implementar técnicas de valuación con altos costos financieros y no podrán solventarlos por falta de liquidez.

#### **2.3.5.2 Tradicional deficiencia en capitalización.**

Es eminente que el tratado del libre comercio en el que se encuentra inmerso en nuestro país, enfrenta a las empresas a una competencia difícil de igualar, ya que en ocasiones no se consideran con la suficiente capacidad para sobresalir dentro de su rama, o durante varios años se han especializado en la fabricación de algún insumo o en la presentación de un servicio, y no han pensado en la posibilidad de ser empresas complementarias de otras. (Hernández)

#### **2.3.5.3 Problemas socioeconómicos:**

- Poca capacidad de negociación frente a proveedores y clientes.
- Desconocimiento del mercado y su competencia.
- Baja competitividad.
- Falta de preparación empresarial, es de baja capacidad de asociación, ya que estas personas tienen por costumbre operar individualmente y no compartir riesgos y oportunidades.
- Falta de una gestión empresarial enfocada a un mundo global con una economía abierta.

- Carecen de una cultura de asociación, ya sea entre los productores, empresarios y comerciantes, y prestadores de servicios, o entre cualquiera de ellos.
- Falta de capacitación de mano de obra. (Hernández)

#### **2.3.5.4 Problemas tecnológicos:**

- Bajos niveles de productividad.
- Bajos controles de calidad.
- Lo anterior debido al rezago tecnológico.
- Ausencia de modernización en sus esquemas de producción. (Hernández)

#### **2.3.5.5 Problemas administrativos fiscales:**

- Falta de controles administrativos en sus empresas.
- Altas cargas impositivas.
- No aprovechamiento de beneficios fiscales.
- Desconocimiento de la rentabilidad real de la empresa.
- Falta de la optimización de los recursos.
- Falta de personal con suficiente capacidad para administrar la empresa. (Hernández)

#### **2.3.6 CONSECUENCIAS EN LA RENTABILIDAD Y EL DESARROLLO DEL NEGOCIO.**

Las consecuencias dependen de múltiples variables y elementos a considerar sobre qué es lo que más conviene. A continuación algunas reflexiones sobre la correlación entre los dos conceptos y cómo aplica según el tipo de negocio. González P. (2016)

### **2.3.6.1. Crecimiento rentable**

Crecimiento rentable hace referencia al logro conjunto de las metas de rentabilidad y crecimiento. Es el caso de las empresas que logran el equilibrio entre clientes concentrados y diversificados, con modelos de crecimiento orgánico e inorgánico y con exposición a negocios de alto margen y alto crecimiento. Son empresas con modelos de negocios en el cual se rompe la linealidad entre el nuevo número de clientes y los costos y gastos que se activan para su atención. Muy pocas empresas logran mantener un crecimiento rentable sostenido. (González)

### **2.3.6.2 Primero el crecimiento luego la rentabilidad**

Para ciertas industrias, las empresas de alto crecimiento son a menudo más valiosas que las compañías de crecimiento más lento, sin embargo, esta situación es peligrosa porque crecer a tasas exóticas puede conducir a la compañía a un valle de la muerte. El súper crecimiento con utilidades bajas o nulas induce a las organizaciones a zonas de peligro por falta de liquidez, altos costos fijos y dificultades para operar en el día a día. No poner el foco en la rentabilidad sino en el crecimiento, implica que se requerirá suficiente capital para financiar las operaciones de crecimiento, hasta que lo invertido realmente genere nuevos rendimientos.

Si bien el crecimiento es una variable más, muchos lo asocian con métricas vanidosas, ya que tratan de impactar y poner el foco en el crecimiento, sin prestar atención a lo que realmente queda “en el banco” después de todo el esfuerzo corporativo. El crecimiento de los ingresos por sí mismo rara vez crea el gran éxito que los empresarios sueñan y peor aún, algunas veces se logran mediante peligrosos endeudamientos, riesgos elevados o incluso sacrificando utilidades.

Estrategias indiscriminadas de crecer solo por crecer han generado serios errores estratégicos con terribles consecuencias financieras. Cuando las organizaciones se obsesionan por

crecer excluyendo del análisis otros objetivos como por ejemplo la rentabilidad, terminan compitiendo en mercados donde no tienen las capacidades requeridas para ganar con ventaja y a largo plazo la organización termina perdiendo valor importante. (González)

### **2.3.6.3 Primero rentabilidad luego el crecimiento**

Cuando una compañía se centra en la rentabilidad mediante la limitación de los gastos, puede inducir al estancamiento, condición que no puede mantenerse durante mucho tiempo si se pretende seguir manteniendo el valor e importancia de la empresa en el mercado. Por desgracia, muchas empresas descubren con el tiempo que garantizar la rentabilidad puede ser mucho más difícil de alcanzar los números asociados al crecimiento.

Empresas maduras comprenden que tomar decisiones de abandonar clientes, productos o incluso mercados puede implicar un proceso doloroso de cara al crecimiento, pero que resulta necesario y es casi una práctica sana para salvaguardar la rentabilidad, máxime cuando el objetivo último de toda organización es crear y distribuir valor, las empresas deben cumplir con su capacidad para hacer crecer sus ganancias y no simplemente sus ingresos. (González)

### **2.3.6.4 Rentabilidad y crecimiento objetivos en conflicto**

Cuando se produce progreso en un aspecto, generalmente produce disminución en el otro, pareciera que bajo las condiciones de cierto tipo de modelos de negocio, rentabilidad y crecimiento conviven bajo una relación conflictiva y poco cooperante. Así cuando se fija una tasa de crecimiento, está afectará el resultado del margen y lo que es lo mismo, cuando la organización se esfuerza por lograr cierto nivel de rentabilidad, se verá afectada su capacidad para crecer.

(González)

### **2.3.6.5 Péndulo entre crecimiento y rentabilidad**

En mercados de alta dificultad cumplir con los dos objetivos de manera simultánea termina siendo altamente complejo, por lo tanto, hay compañías que se sinceran acerca de sus capacidades y definen estrategias anualizadas permutadas entre crecimiento y rentabilidad, con el fin de concentrar esfuerzos y organizar recursos orientados a lograr un objetivo a la vez. Esta lógica facilita concentrar esfuerzos, pero a costa de perder continuidad de objetivos año tras año.

La rentabilidad y el crecimiento son importantes y necesarios para que una empresa pueda sobrevivir y continúe siendo atractiva para los inversionistas. El desbalance entre estos dos objetivos conduce a una mala asignación de recursos y eventualmente a una situación de vulnerabilidad competitiva por la falta de crecimiento y a una vulnerabilidad financiera por la ausencia de rentabilidad aceptable. El beneficio es clave para la supervivencia financiera básica, mientras que el crecimiento es clave para sacar provecho y éxito a largo plazo.

Por supuesto, la vida sería mucho más fácil si no fuera necesario tener que elegir entre una y otra, pero cada vez más empresas se enfrentan a tener que tomar una decisión por la una, por la otra o innovar para cumplir con las dos. No hay una fórmula mágica para cada organización, todo depende del modelo de negocio, la estrategia, la cultura corporativa, el estilo de liderazgo, el mercado, el valor agregado entregado al cliente, y muchos más elementos. El único secreto que permite el crecimiento rentable y sostenido es el aumento de la ventaja competitiva de la organización. (González)

## 2.4 MARCO LEGAL.

### 2.4.1. LEY DE FOMENTO, PROTECCION Y DESARROLLO DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

El Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, promovió, desde 2010, un marco jurídico para el fomento, creación y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa del país, que abordara y estableciera las demandas y los intereses propios de este sector.

Para la formulación del Proyecto de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa, se consultaron diversos sectores del país: personas emprendedoras y empresarias; sector financiero; organismos internacionales; instituciones gubernamentales; organizaciones no gubernamentales, gremiales empresariales y otras entidades relacionadas al sector.

Finalmente, la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, es resultado de un mandato constitucional que establece que el fomento y desarrollo del comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño, su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una Ley, fue aprobada por la Asamblea Legislativa el 25 de abril de 2014 y sancionada por la Presidencia de la República, el 28 de mayo del año citado.

CONAMYPE (2014)

#### **2.4.1.1. Revisión de experiencias en América Latina**

Para la creación de la Ley MYPE, se revisó el marco legal para la micro y pequeña empresa de otros países de América Latina: Colombia, Perú, Chile, Costa Rica, Nicaragua, México.

Todas las experiencias analizadas reconocen el papel determinante del crecimiento y desarrollo de las economías. (CONAMYPE).

En este contexto, la Ley MYPE en El Salvador considera los elementos básicos de las normativas existentes en otros países; con las que coincide en la mayoría de considerandos: creación de instrumentos, programas financieros, institucionalidad y grupos de consulta, clasificación de las empresas, registro, formalización, etc. (CONAMYPE).

Objeto de la ley.- Fomentar la creación, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas, 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, en condiciones de equidad; fortalecer su competitividad para la integración de las mismas a la economía formal del país. (CONAMYPE).

Finalidad.- Estimular a la Micro y Pequeña Empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos; facilitando su apertura, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación. (CONAMYPE).

Microempresa.- Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores. (CONAMYPE).

Pequeña empresa.- Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores. (CONAMYPE).

#### **2.4.1.2. Sistema Nacional para el Desarrollo de las MYPE.**

Como un mecanismo de coordinación interinstitucional que tiene como objeto la ejecución de políticas, planes, programas, instrumentos y servicios a nivel nacional, departamental, municipal y sectorial de fomento y desarrollo de las MYPE.

El Sistema estará integrado por: un Comité Nacional, Departamental, Municipal y Sectorial como instancias de consulta entre los diferentes sectores vinculados a las MYPE.

(CONAMYPE).

#### **2.4.1.3. Programas e instrumentos de apoyo a la MYPE:**

a) Capacitaciones; b) Asistencia técnica; c) Innovación; d) Calidad y desarrollo tecnológico; e) Financiamiento; f) Capital de riesgo; g) Programas de garantías; h) Comercialización; i) Asociatividad; j) Encadenamientos productivos; k) Apoyo a la formalización; l) Incentivos fiscales y municipales; ll) Acceso a mercados público y de exportación; m) Fomento a los emprendimientos y empresas lideradas por mujeres y hombres.

(CONAMYPE).

**2.4.1.4. Para el financiamiento de las MYPE:**

a) Se crea el Programa de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa con un monto inicial de diez millones de dólares (US\$10.000.000.00) para respaldar préstamos a la MYPE.

b) Se crea el Fondo para el Emprendimiento y Capital de Trabajo con un monto inicial de cinco millones de dólares (US\$5,000.000.00) para financiar nuevos proyectos o Micros y Pequeñas Empresas ya existentes de todos los sectores productivos. (CONAMYPE).

### **CAPITULO 3: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

Capítulo 3, tiene como finalidad mostrar la metodología de la investigación y describe el procedimiento y la aplicación del instrumento para el alcance de los objetivos específicos. También se describieron los puntos, de acuerdo al siguiente detalle: Determinación del Universo, método de investigación aplicado, método de recopilación de datos, de muestra, fuentes de información, aplicación de instrumento y finalmente el análisis de datos.

Para desarrollar los objetivos de la investigación, fue necesario determinar. Objetivo general: Realizar un estudio del impacto de la administración financiera y los principales factores que limitan los procesos y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa en El Salvador. Objetivos específicos: 1. Analizar en qué medida los empresarios aplican procesos ordenados en la obtención de fuente de ingresos y gestión de recursos para la administración financiera.- 2. Verificar la relación que existe entre el conocimiento técnico, financiero, y económico de administración financiera y la organización interna de las MYPES.- 3. Establecer la relación que existe entre el acceso al financiamiento y el nivel de rentabilidad de las microempresas, a través de un instrumento que interactúe con las unidades de investigación.

El marco teórico estuvo integrado por antecedentes de investigaciones previas, términos y conceptos que se relacionaron y estuvieron incluidos en la investigación para mejorar el entendimiento por parte de cualquier persona natural o entidad jurídica que consulte, aun cuando no fuere especialista en el área.

El enfoque de la investigación se realizó a través de las herramientas que para responder a las preguntas de la investigación buscaron determinar la aplicación de las finanzas y su impacto en rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa, y como el conocimiento y la aplicación de la administración financiera pueden ayudar en la estabilidad y crecimiento de las empresas.

### 3.1 Determinación de la Población.

Define por población “un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas conclusiones de la investigación. Esta queda determinada por el problema y por los objetivos del estudio” Arias (2006, pág. 81). La población está constituida por el conjunto de elementos en los cuales se va a estudiar un problema y que comparten características comunes. En base a esta definición para la realizar este trabajo se consideraron las micro y pequeñas empresas en El Salvador que a la fecha según CONAMYPE “representan cerca del 99% del sector empresarial y se estima también que generan empleos directos e indirectos, lo que además significa el 35% del PIB. La población que constituyen la Fundación de Emprendedores Creativos Locales El Mercadito – FECLEM, la cual está integrada de 215 Micro y Pequeños Empresarios activos, creativos unidos trabajando por lo local, mostrando su productos llenos de diseño y arte. Hecho a mano.

### 3.2 Tamaño de la Muestra.

Las muestras homogéneas “se definen como las unidades que poseen un mismo perfil o características. Su propósito es centrarse en el tema a investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social”. Según lo que plantea Sampieri, uno de los elementos importantes en donde se centra la investigación son los participantes (Sampieri, Collado y Lucio 2014).

Para esta investigación la muestra estuvo compuesta por MYPES de sectores económicos de la población; los sujetos de estudio que fueron la unidad de análisis son: 138 micro y pequeños empresarios de diferentes sectores como: Comercio, Industria, Servicios y Arte, que forman parte de la población activa de la Fundación de Emprendedores Creativos Locales El Mercadito – FECLEM.

Fórmula para determinar cálculo de la muestra poblaciones finitas.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$N = 215$$

$$Z = 1.96$$

$$p = 0.50$$

$$q = 0.50$$

$$d = 0.05$$

$$n = \frac{215 * (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}{(0.05)^2 * (215 - 1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{215 * 3.8416 * 0.50 * 0.50}{0.0025 * 214 + 3.8416 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{206.486}{0.535 + 0.9604}$$

$$n = \frac{206.486}{1.4954}$$

$$n = 138.0808$$

$$n = 138$$

### 3.3 Método de Investigación Aplicado.

Se utilizó el **Método Descriptivo**, que es aquel que efectúa el análisis en individual de los resultados obtenidos en cada pregunta con el propósito de conocer el comportamiento del aspecto investigado, a través de la correspondiente pregunta. Este análisis se realiza, tomando como base, los porcentajes que alcanzaron las respuestas de cada pregunta.

Para analizar la forma descriptiva, se utilizó las medidas estadísticas de porcentajes.

### 3.4 Método de Recopilación de Datos.

- ✓ Cuestionario a cada Micro y Pequeño empresario(a), con preguntas escritas (ver instrumento en Anexo 1) e interacción verbal.

Los principales métodos para la recepción de información son: la entrevista y la observación, este análisis requiere recoger, organizar, transcribir y analizar datos, buscando obtener información con la finalidad de responder a las preguntas de investigación. Dicha recolección de datos ocurre en ambientes naturales y cotidianos de los participantes o de las unidades de análisis. (Sampieri, Collado y Lucio, 2014)

Los datos secundarios que se obtuvieron mediante investigación bibliográfica y documental escrita y virtual, que incluye la revisión y consulta de libros, información digital, y asesorías personalizadas.

### 3.5 Aplicación del instrumento.

En la aplicación del instrumento se tomó como muestra los empresarios del sector MYPES que participaron y permitieron voluntariamente se realizará la aplicación del instrumento. La muestra que se utilizó fue de ciento treinta y ocho micro y pequeñas empresas de este sector y los participantes fueron hombres y mujeres, profesionales, artesanos, independientes en las áreas de servicio, comercio, industria y arte. El cuestionario estuvo estructurada y planificada con preguntas preestablecidas y secuenciadas a las cuales el micro y pequeño empresario pudo dar respuesta.

El propósito del instrumento de entrevista fue obtener respuestas sobre el tema planteado en la investigación.

### 3.6 Recolección y Análisis de los datos.

Las respuestas obtenidas se registraron y tabularon para realizar análisis e interpretación con técnicas fundamentales. Este análisis permitió sincronizar los datos para interpretarlos, se realizó selección y orden del material encontrado durante las revisiones bibliográficas e internet. La información que se obtuvo en la aplicación del cuestionario, se evaluó por medio de la estadística descriptiva, definida por Hernández (2010) “como la descripción de datos, valores o puntuaciones obtenidas para cada variable” (página 343). Esta se realizó por medio de tablas y gráficos en hojas de cálculo con el programa de Microsoft Excel.

## **CAPITULO 4: ANALISIS DE LOS RESULTADOS**

Capítulo 4, presenta los resultados obtenidos en el proceso realizado en la metodología que buscaba dar respuesta a las preguntas de esta investigación.

El instrumento utilizado para llegar a los resultados fue la entrevista y las unidades de investigación fueron cada uno de los micro y pequeños empresarios, la muestra estaba comprendida por 138 MYPES, cada una de los sectores, de acuerdo al siguiente detalle: Industria comercio, servicio y arte. Por medio de la entrevista se interactuó de manera directa con los propietarios de las MYPES y se logró indagar sobre la forma como administran sus recursos y se pudo conocer sobre el conocimiento de la herramienta de administración financiera.

### **4.1 MYPE's investigadas.**

Micro y pequeños empresarios de sectores comercio, industria, servicios y arte, que forman parte de la Fundación de Emprendedores Creativos Locales El Mercadito – FECLEM.

### **4.2 Valoración de los resultados.**

Los resultados obtenidos le han dado respuesta a las preguntas de la investigación y de estos datos se dependen también las diferentes conclusiones y recomendaciones que serán presentadas en el siguiente capítulo.

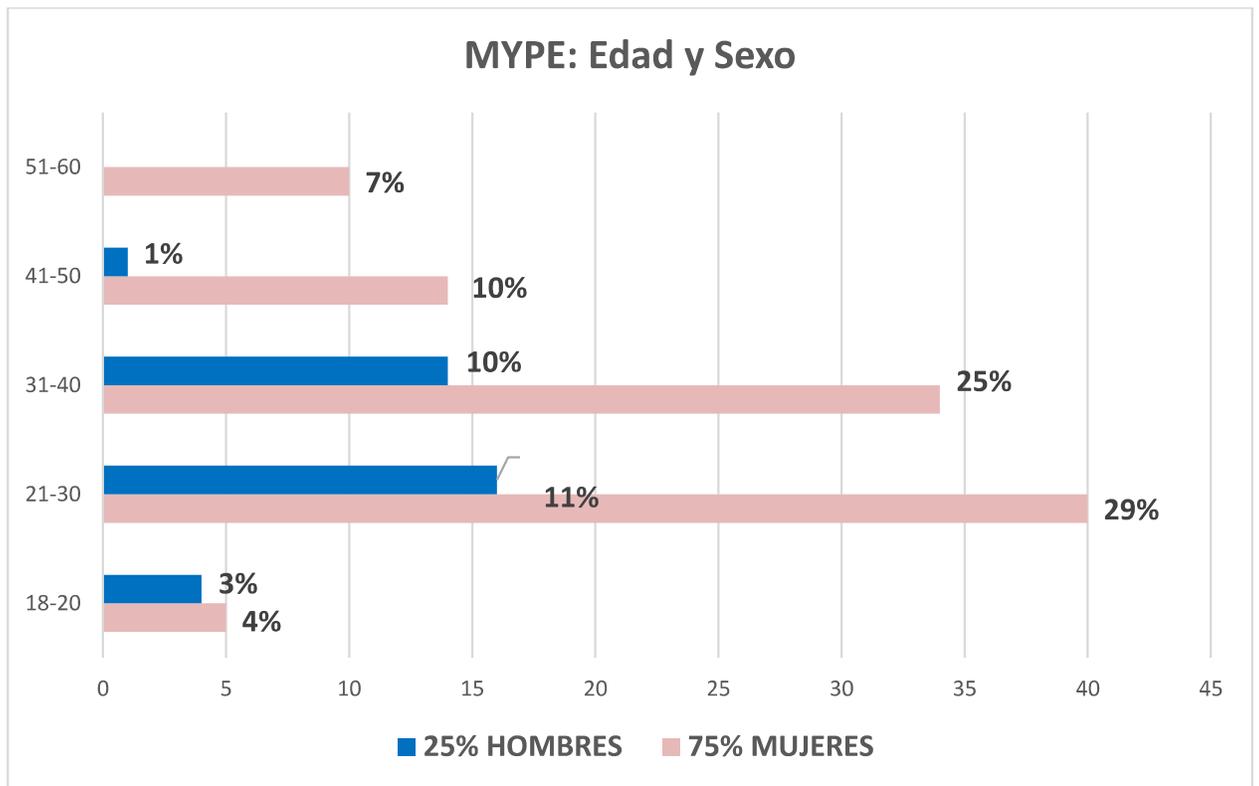
### Pregunta No.1

138 Micro y Pequeños empresarios entrevistados.

103 mujeres, representa el 75% de las MYPE's, en la muestra, 35 hombres, representa el 25%.

### Pregunta No. 2 y 3

¿Edad y Sexo?



Figuras 2-3.1 Edad y Sexo (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 1

El porcentaje más alto de mujeres MYPE's, es el 29% en las edades entre 21 y 30 años, siguiendo el 25% en las de 31 a 40 años. El mínimo es el 4%, en edades jóvenes de 18 – 20 años.

El porcentaje más alto en hombres MYPE's, es el 11% en las edades entre 21 y 30 años, siguiendo el 10% de de 31 a 40 años. El mínimo es el 4%, en edades adultas de 41 – 50 años.

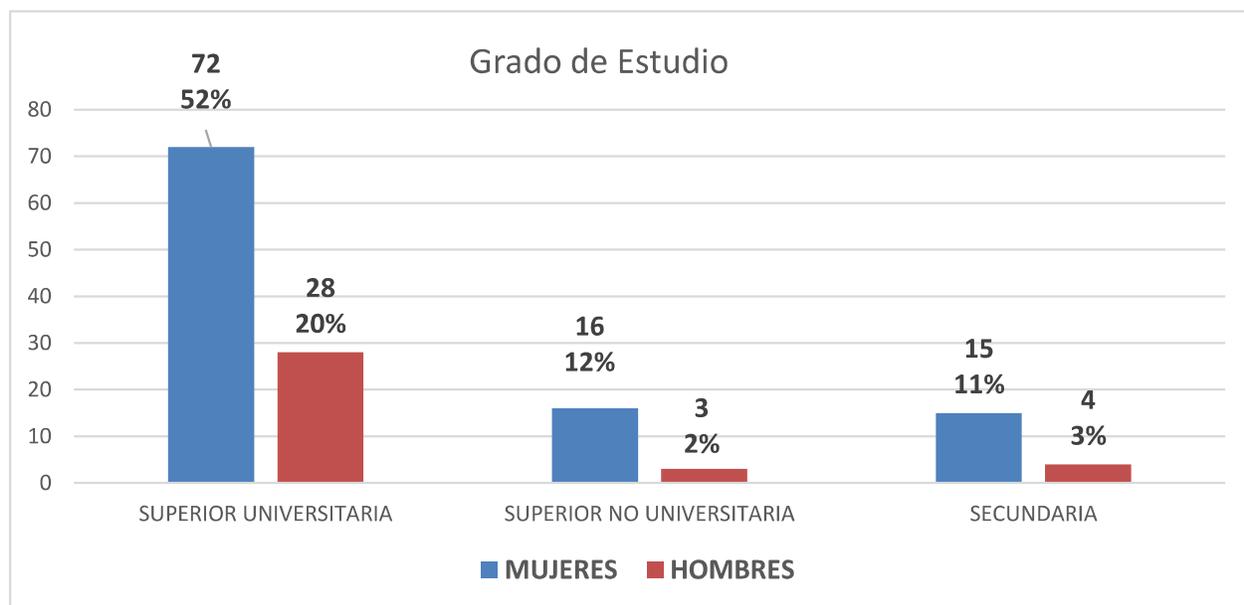
Los porcentajes son en base al 100% de la muestra.

103 mujeres, representa el 75% de las MYPE's, en la muestra, 35 hombres, representa el 25%.

Al analizar los datos se observa que los micro y pequeños empresarios está más concentrada la fuerza de trabajo en las personas joven – adulto de edades entre 21 y 50 años, siendo la mayoría mujeres.

#### Pregunta No. 4

¿Grado de Estudio?



Figuras 4.1 Grado de Estudio (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 2

Interpretación:

De acuerdo a los resultados, la población de secundaria en relación a la superior no universitaria se encuentra en un promedio equitativo, el mayor porcentaje de la muestra tiene grado de estudio Superior Universitario, el porcentaje mayor se encuentra en las mujeres con el 52% y los hombres el 20%, con un total del 72%.

### Pregunta No. 5

¿Cuál es la actividad del negocio?

ACTIVIDAD DEL NEGOCIO	MUJERES	%	HOMBRES	%	TOTAL	%
Comercio	39	28%	16	12%	55	40%
Servicios	0	0%	0	0%	0	0%
Industria	19	14%	5	4%	24	17%
Arte	33	24%	5	4%	38	28%
Deportes	0	0%	1	1%	1	1%
Comercio / Industria	8	6%	3	2%	11	8%
Comercio / Servicio	1	1%	3	2%	4	3%
Comercio / Arte	3	2%	2	1%	5	4%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Interpretación:

Al analizar las respuestas de los micro y pequeños empresarios se observó que la actividad del negocio en los tres rubros con mayor movimiento son: Comercio, Arte e Industria.

Comercio a nivel general con el 40%; Arte 28% e Industria con el 17%. Las mujeres MYPES, trabaja en Comercio el 28%; Arte 24% e Industria el 14%, en caso de los hombres se dedica al Comercio el 12%, en Arte e Industria, tienen el 4% cada rubro.

### Pregunta No. 6

¿Negocio Formal?

RESPUESTA	MUJERES	%	HOMBRES	%	TOTAL	%
SI	54	39%	21	15%	75	54%
NO	49	36%	14	10%	63	46%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Interpretación:

De 138 Micro y Pequeños empresarios, 54 (39%) mujeres y 21 (15%) hombres contestaron tener un negocio formal, expresaron estar inscritos como contribuyentes en el Ministerio de Hacienda; La diferencia, mujeres 49 (36%) y hombres 21 (10%), no tienen su negocio formalizado. El porcentaje total presenta un equitativo con mínima diferencia, el 54% si considera tener un negocio formal y el 46% expresa ser informal. Considerando que las MYPE por el tamaño de las empresas, es muy difícil que puedan contar con un estructura completa, pero es importante que conforme van creciendo deben establecer una estructura más organizada en las diferentes áreas.

### Pregunta No. 7

¿Años de funcionamiento de la microempresa?

<b>AÑOS</b>	<b>MUJERES</b>	<b>%</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
1 a 3 años	<b>39</b>	<b>28%</b>	<b>15</b>	<b>11%</b>	<b>54</b>	<b>39%</b>
3 a 5 años	<b>31</b>	<b>22%</b>	<b>8</b>	<b>6%</b>	<b>39</b>	<b>28%</b>
5 a 8 años	<b>14</b>	<b>10%</b>	<b>8</b>	<b>6%</b>	<b>22</b>	<b>16%</b>
8 a 10 años	<b>9</b>	<b>7%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>9</b>	<b>7%</b>
10 años a más	<b>10</b>	<b>7%</b>	<b>4</b>	<b>3%</b>	<b>14</b>	<b>10%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Interpretación:

Al analizar los resultados, se observa el comportamiento del negocio en el tiempo, el 39% de las MYPE tienen entre 1 y 3 años de funcionamiento; el 28% de 3 a 5 años; el 16% de 5 a 8 años; el 7% de 8 a 10 años y 10% más de 10 años.

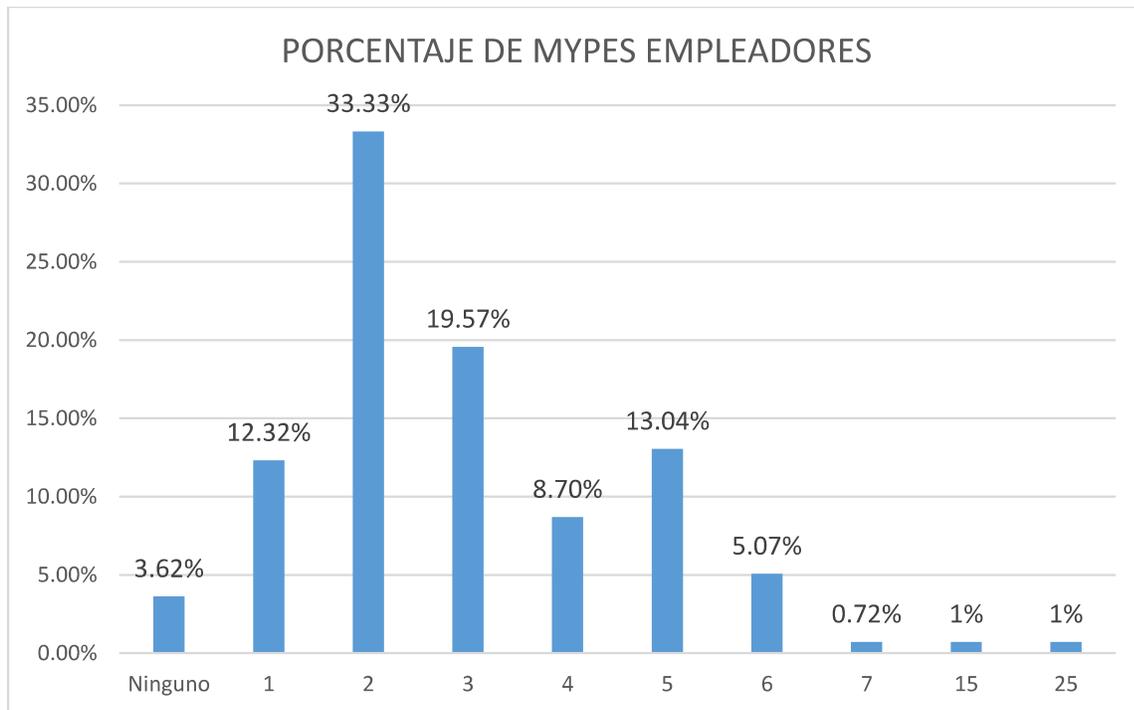
Los micro y pequeños empresarios trabajan continuamente, diversificando sus procesos y productos para mantenerse en el mercado y atravesar fronteras.

La MYPE tiene su fuerza de emprendimiento en los primeros 3 años, luchando por mantenerse activos y sostenerse hasta los 5 años, posicionando sus productos o servicios de tal forma que puedan seguir avanzando con mucho esfuerzo llegan a los 8 años, en un efecto rotativo de productos y mercados, con adecuada práctica de los lineamientos de la administración financiera, pueden lograr sostenerse y extenderse a más mercados, que les permita obtener mayores utilidades.

El mayor porcentaje de mujeres, han funcionado con su negocio de 1 a 3 años, con el 28% y los hombres con el 11%, los porcentajes considerables del 22% para las mujeres que han funcionado de 3 a 5 años y hombres con el 6%, es importante comparar las diferencias significativas que existen en el rubro de 8 a 10 años, un mínimo del 7% de mujeres han logrado mantenerse en el mercado, en el caso de los hombres no había ninguno en este rubro. No obstante si existe un porcentaje del 7% mujeres y 3% hombres, que han sobrepasado 10 años de funcionamiento. Se observa una tendencia disminuida entre los 5, 8 y 10 años.

### Pregunta No. 8

¿Cuánto es el número de trabajadores en su negocio?



Figuras 8.1 Número de trabajadores en su negocio (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 6

Interpretación:

De acuerdo a los resultados de 138 MYPES, los negocios entrevistados, han generado 431 empleos directos y 14 empleos indirectos. El manejo de recurso humano no es tarea sencilla y por eso que las políticas se vuelven importantes, sobretodo porque están relacionadas con la administración financiera. Las MYPES deben contar con herramientas bien definidas para mantener la liquidez y el riesgo del negocio.

### Pregunta No. 9

¿Cuáles son los motivos que generan pagos retrasados o mora?



Figuras 9.1 motivos que generan pagos retrasados o mora (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 7

Interpretación:

Según el resultado de estas empresas, el 56% de los Micro y Pequeños empresarios, no han adquiridos créditos con instituciones financieras, ni proveedores, por tal motivo, no generan pagos retrasados o mora. El 20% informa que la mora, es generada por Clientes Atrasados, 9% el desconocimiento de los procesos y un 7% la inconsistencia en la ventas.

### Pregunta No. 10

¿Situaciones que generan problemas en las Finanzas del negocio?

Problemas	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Competencia desleal	23	17%	6	4%	29	21%
Desastres naturales	0	0%	0	0%	0	0%
Falta de capital semilla o de inversión	38	28%	12	9%	50	36%
Controles de ventas inadecuados	6	4%	3	2%	9	7%
Escases de producto y materias primas	15	11%	4	3%	19	14%
Ninguna	2	1%		0%	2	1%
Otros:						
Competencia desleal/Desastres naturales	1	1%		0%	1	1%
Competencia desleal/Falta de Capital Semilla	4	3%	2	1%	6	4%
Competencia desleal/Controles de ventas inadecuados	2	1%		0%	2	1%
Falta de capital semilla/Escases de Producto o Materia Prima	4	3%	2	1%	6	4%
Competencia desleal/Escases de Producto	2	1%		0%	2	1%
Competencia desleal/Falta de Capital Semilla/Escases de Producto o Materia Prima	1	1%	1	1%	2	1%
Competencia desleal/Falta de Capital Semilla/Irresponsabilidad de artesanos	1	1%		0%	1	1%
Competencia desleal/Estrategia inadecuada	1	1%		0%	1	1%
Desastres naturales/Mano de Obra no calificada	1	1%	1	1%	2	1%
Desastres naturales/Transporte	1	1%		0%	1	1%
Falta de Capital semilla o de inversión/Equipo			1	1%	1	1%
Tiempo de producción	1	1%		0%	1	1%
Clima			1	1%	1	1%
Atraso de pagos			1	1%	1	1%
Promoción del Producto			1	1%	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

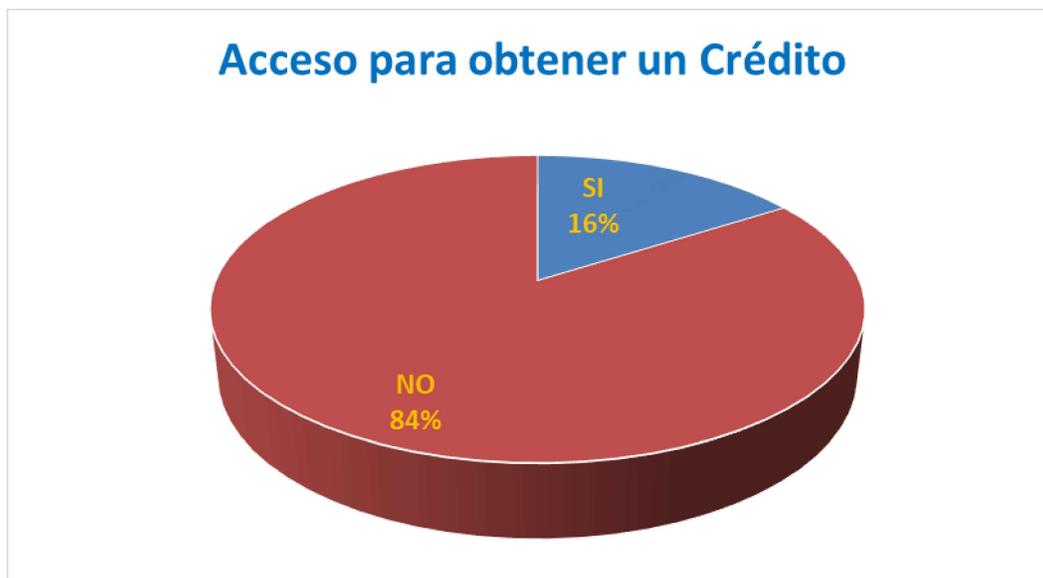
Tabla 8. Situaciones que generan problemas en las Finanzas del negocio (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación:

De acuerdo a los resultados de las MYPES entrevistadas, el 36% se ve afectada por la falta de capital semilla o de inversión, el 21% por la competencia desleal y el 14% por escases de producto o materias primas. Los problemas que se generan y que tienen los porcentajes más altos, son representativos en las finanzas de los micro y pequeños empresarios, para avanzar y mantenerse trabajando.

### Pregunta No. 11

¿Tuvo acceso para obtener un crédito?



Figuras 11.1 Tuvo acceso para obtener un crédito (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 9

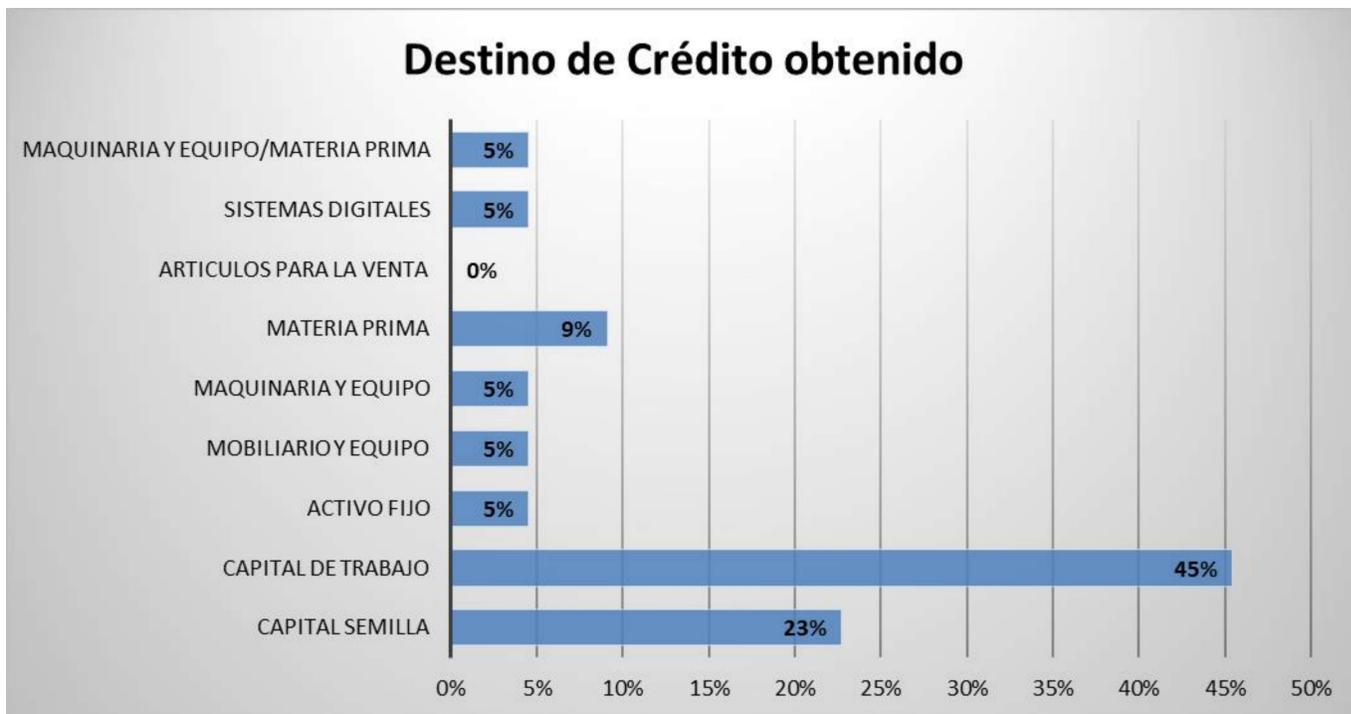
Interpretación:

Según resultados obtenidos, las MYPES realizan análisis de diferentes opciones al momento de aplicar a un crédito. La capacidad de pago es importante considerarla porque si

existe insolvencia no habrá forma de pagar y se puede llegar a caer en incumplimiento, esta situación puede afectar el record crediticio de la empresa. Considerar diferentes opciones crediticias es importante, el 84% de los micro y pequeños empresarios no ha tenido acceso a un crédito con entidades financieras, se necesita analizar tasas de interés, plazos, formas de pago, garantías y capacidades de pago, ya que se puede caer o adquirir un producto que sea muy costoso o que no esté acorde a la necesidad de la empresa. Existen diferentes entidades de gobierno e instituciones privadas y extranjeras que ofrecen programas de apoyo a las MYPES por medio de asesorías, por otro lado el sector privado también le ha dado mayor apertura, para que las empresas sean tomadas en cuenta y es importante contar con una buena gestión en las finanzas.

### Pregunta No. 12

¿Destino del crédito que obtuvo?



Figuras 12.1 Destino del crédito que obtuvo (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 10

Interpretación:

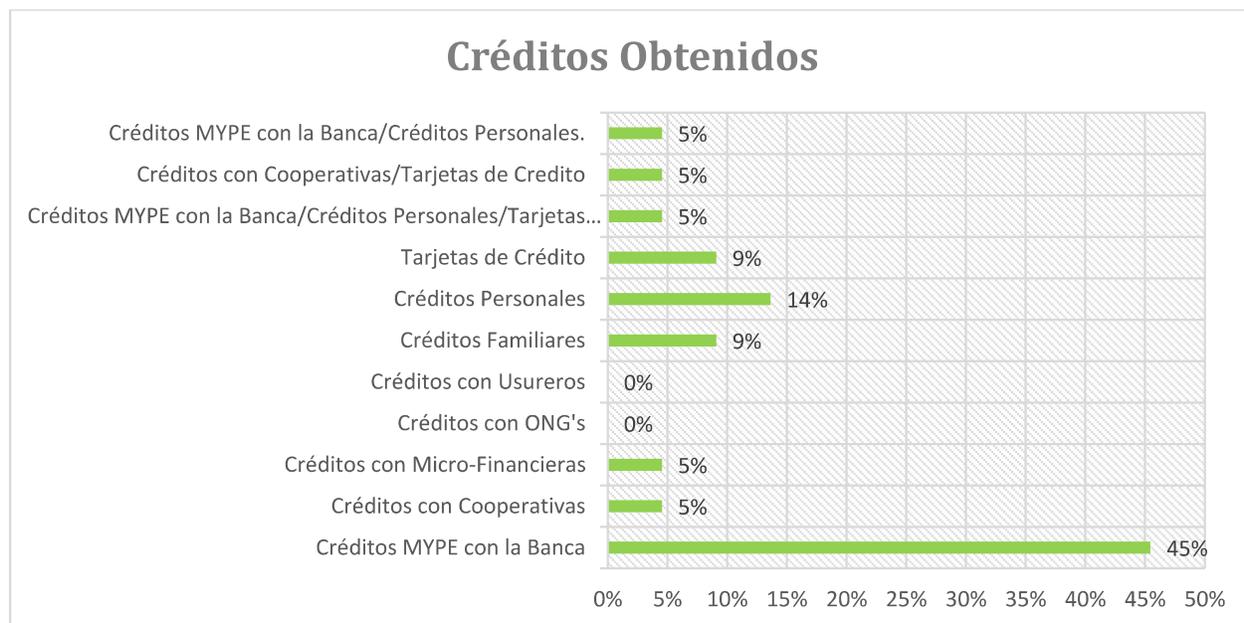
De acuerdo a los resultados anteriores, veintidós micro y pequeños empresarios tuvieron acceso a un crédito, el 45% fue para capital de trabajo; 23% se utilizó como capital semilla; el 9% adquirió materia prima, la diferencia de porcentajes invirtieron en activo fijo tangible e intangible.

Al analizar los datos, las MYPES pueden tener un comportamiento factible del negocio para obtener créditos, es decir para conocer y comparar la información, saber si es recomendable la inversión con crédito. También esta información pueda servir para fijar metas y proyecciones y ayudan a medir la eficiencia de la administración financiera.

Entre las ventajas más sobresalientes de estas herramientas están: a) valoración al rendimiento del negocio, b) eficiencia de la inversión.

### Pregunta No. 13

¿Opciones de crédito?



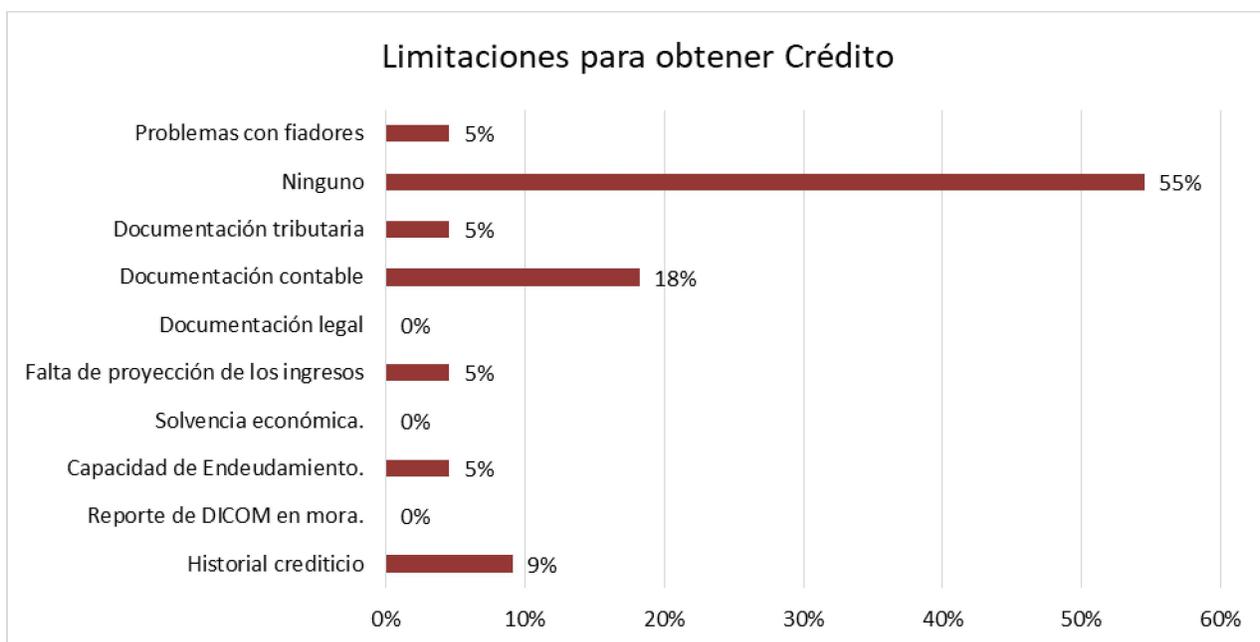
Figuras 13.1 Opciones del crédito (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 11

Interpretación:

Según los resultados de estas empresas el 45% de los créditos MYPE fueron obtenidos con la banca; 14% créditos personales, 9% con tarjeta de crédito y un porcentaje igual en préstamos familiares, los otros préstamos fueron con cooperativas y micro-financieras.

### Pregunta No. 14

¿Principales limitantes para obtener crédito o que impidieron el acceso en el Sistema Financiero?



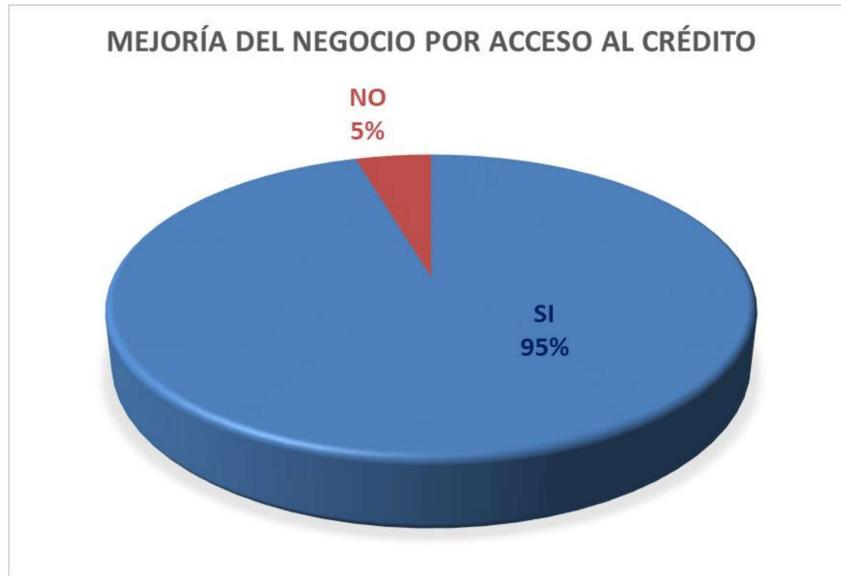
Figuras 14.1 Principales limitantes para obtener crédito (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 12

Interpretación:

Según los resultados de los micro y pequeños empresarios el 55% que gestionaron crédito, no tuvieron ninguna limitante, el 18% la documentación contable fue la limitante, y el 9% su historial crediticio, la diferencia fue el 5% cada uno, para capacidad de endeudamiento, falta de proyección, documentación tributaria e inconvenientes de fiadores.

### Pregunta No. 15

¿Mejoría de la situación del negocio con el acceso al crédito?



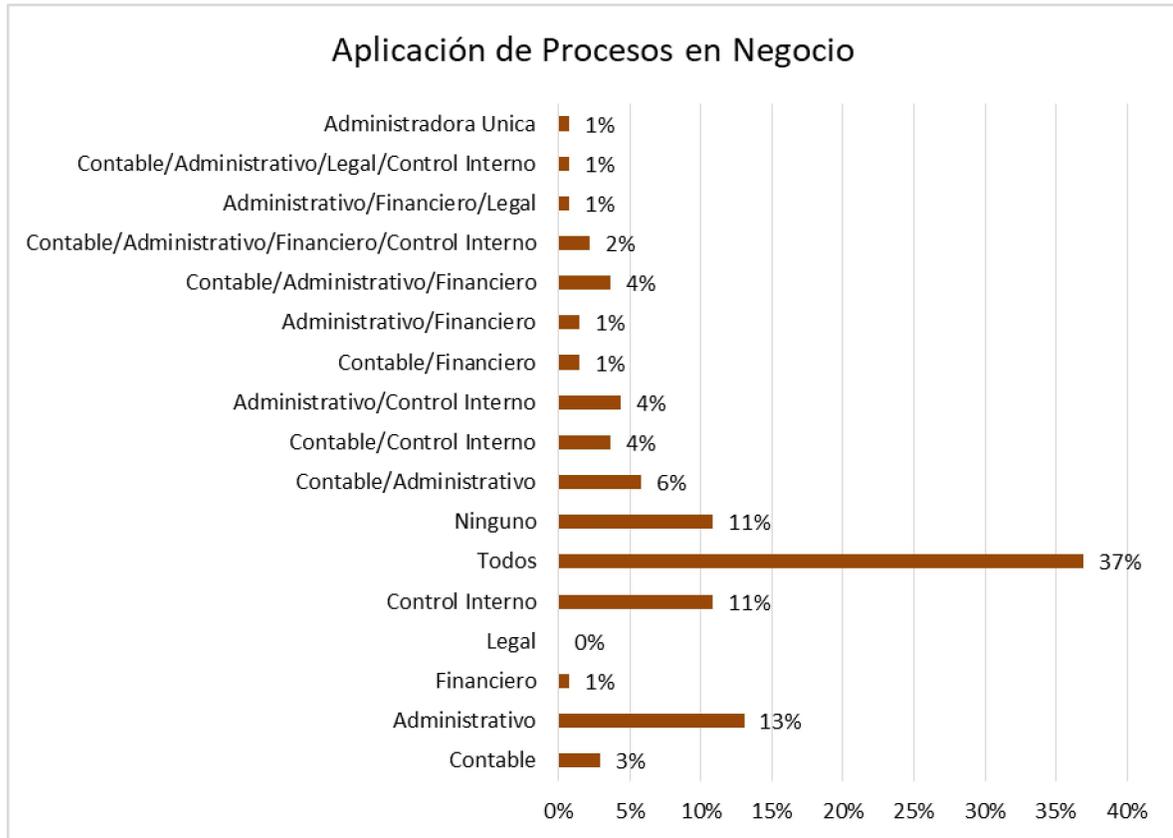
Figuras 15.1 Mejoría de la situación del negocio con el acceso al crédito (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 13

Interpretación:

De acuerdo a los resultados estas MYPES tuvieron una mejoría en la situación del negocio, el 95% de los veintidós micro y pequeños empresarios que tuvieron acceso a un crédito.

## Pregunta No. 16

¿Procesos que aplica en su negocio?



Figuras 16.1 Procesos que aplica en su negocio (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 14

Interpretación:

Según los resultados de las MYPES, un porcentaje considerable (37%) expresó aplicar todos los procesos en su negocio; en la entrevista se detectó que la forma de trabajar los procesos en su mayoría se hace en forma empírica, o los procesos son realizados por personas externas a los micro y pequeños empresarios.

El 13% aplica procesos administrativos; el 11% Control Interno y otro 11% Ninguno. La diferencia de los porcentajes son otros procesos y combinaciones de procesos.

### Pregunta No. 17

¿Medición de la rentabilidad del negocio?

Medición	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Semanal	1	1%		0%	1	1%
Mensual	85	62%	26	19%	111	80%
Trimestral	10	7%	5	4%	15	11%
Semestral	2	1%		0%	2	1%
Anual	2	1%	2	1%	4	3%
Nunca	3	2%	2	1%	5	4%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Figuras 17.1 Medición de la rentabilidad del negocio (Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 15

#### Interpretación:

Según los resultados las MYPES realizan un análisis al momento de medir la rentabilidad, se puede decir que las empresas de forma general y empírica saben utilizar herramientas de administración financiera que contribuyen en la acertada toma de decisiones, para controlar los ingresos y gastos y para saber si la empresa está generando rentabilidad, lo cual es idóneo ya que estas herramientas permiten llevar un mejor control de la información que genera el negocio, utilizándolas adecuadamente puede incrementar las utilidades de la empresa y a la vez les permite que sean más competitivos en el mercado. A pesar de saber los beneficios y la importancia según los resultados no todos los micro y pequeños empresarios utilizan las herramientas. El 80% de la rentabilidad del negocio se mide mensual, el 11% trimestral y los porcentajes de 1% semanal y semestral; 3% anual y el 4% nunca ha medido su rentabilidad.

### Pregunta No. 18

¿Informes para medir la rentabilidad del negocio?

Informes	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Control de ventas	5	4%	1	1%	6	4%
Control de Costos y Gastos	9	7%	2	1%	11	8%
Reporte de Ingresos	2	1%		0%	2	1%
Reportes de Egresos		0%		0%	0	0%
Informe de Disponibilidad	1	1%		0%	1	1%
Controles Internos	2	1%		0%	2	1%
Informe de Producción	3	2%		0%	3	2%
Control de Cuentas por Cobrar	1	1%		0%	1	1%
Control de Cuentas por Pagar					0	0%
Todos	57	41%	19	14%	76	55%
Ninguno	4	3%	1	1%	5	4%
Otros:						
Control de ventas/Control de Costos y Gastos	7	5%	4	3%	11	8%
Reportes de Ingresos/Reporte de Egresos	2	1%	2	1%	4	3%
Control de Costos y Gastos/Informe de Disponibilidad	1	1%	1	1%	2	1%
Control de Costos y Gastos/Reportes de Ingresos	1	1%		0%	1	1%
Control de ventas/Informe de Producción	1	1%		0%	1	1%
Control de ventas/Reportes de Ingresos/Reportes de Egresos	1	1%	2	1%	3	2%
Control de ventas/Informe de Disponibilidad	1	1%	1	1%	2	1%
Control de ventas/Reportes de Egresos/Informe de producción	1	1%		0%	1	1%
Informe de Disponibilidad/Controles Internos/Informe de producción	1	1%	1	1%	2	1%
Control de ventas/Control de Costos y Gastos/Reportes de Ingresos/Reportes de Egresos	3	2%	1	1%	4	3%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Tabla 16. Informes para medir la rentabilidad del negocio (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación:

Según los resultados de la entrevista, el 55% de las MYPES considera aplicar todos los informes para medir la rentabilidad de su negocio, el 45% distribuido, aplica diferentes informes.

### Pregunta No. 19

¿Cálculo para la rentabilidad del negocio?

Rentabilidad del negocio	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Punto de equilibrio	18	13%	7	5%	25	18%
Simulación de comportamiento	6	4%		0%	6	4%
Beneficio económico	25	18%	9	7%	34	25%
% Margen de Utilidad Bruta	3	2%	6	4%	9	7%
% Margen de Utilidad Neta	7	5%	2	1%	9	7%
Todas las anteriores	28	20%	5	4%	33	24%
Ninguna	5	4%	1	1%	6	4%
Punto de Equilibrio/Beneficio económico	2	1%	1	1%	3	2%
Punto de Equilibrio/Simulación de comportamientos	2	1%		0%	2	1%
Punto de Equilibrio/%Margen de Utilidad Bruta	2	1%	1	1%	3	2%
Punto de Equilibrio/%Margen de Utilidad Neta	1	1%	2	1%	3	2%
Punto de Equilibrio/Beneficio económico/%Margen de Utilidad Bruta	1	1%	1	1%	2	1%
Simulación de comportamientos/Beneficio económico	1	1%		0%	1	1%
Beneficio económico/Margen de Utilidad Neta	1	1%		0%	1	1%
%Margen de Utilidad Bruta/% Margen de Utilidad Neta	1	1%		0%	1	1%
<b>TOTALES</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

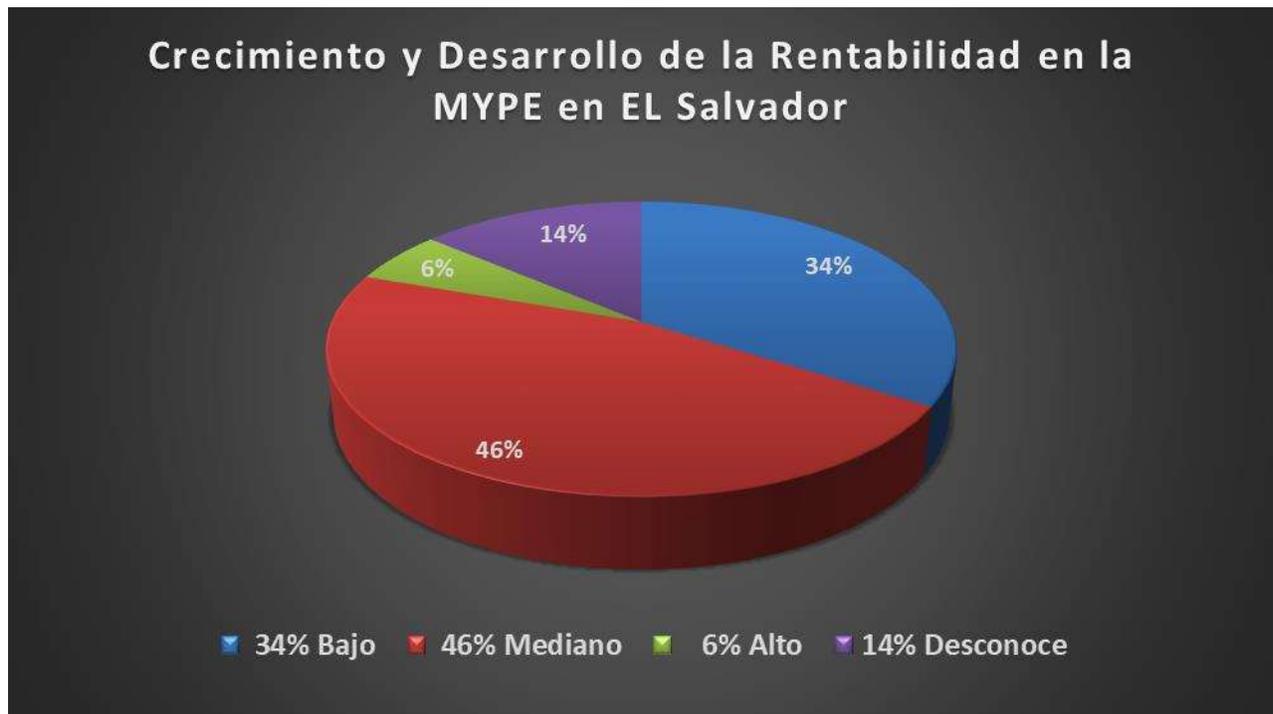
Tabla 17. Cálculo para la rentabilidad del negocio (Fuente: Elaboración propia)

#### Interpretación:

De acuerdo a los datos recopilados en la herramienta realizada a los micro y pequeños empresarios, el 25% de las MYPES, utiliza el beneficio económico, para calcular la rentabilidad del negocio, el 24% expone utilizar todos los procesos para calcular la rentabilidad del negocio; el 7% considera % margen de utilidad bruta y otro 7% el porcentaje de utilidad neta; el 4% no aplica ningún calculo para medir su rentabilidad y la diferencia hace combinaciones de cálculos.

## Pregunta No. 20

¿Crecimiento y desarrollo de la rentabilidad en la micro y pequeña empresa en El Salvador?



Figuras 20.1 Crecimiento y desarrollo de la rentabilidad en la micro y pequeña empresa en El Salvador

(Fuente: Elaboración propia) Ver Anexos – Tabla 18

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos las MYPES, el 34% considera tiene un crecimiento bajo, el 46% de crecimiento medio, 6% conocimiento alto y el 14% desconoce el desarrollo de la rentabilidad en la micro y pequeña empresa en El Salvador.

## Pregunta No. 21

¿Opciones, que mejoran la rentabilidad de su negocio?

Opciones	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Minimizar el Costo	5	4%	4	3%	9	7%
Mejor Control Interno	8	6%	3	2%	11	8%
Mayor Producción	10	7%	6	4%	16	12%
Mano de obra calificada	5	4%			5	4%
Administración de Capital de Trabajo	5	4%	1	1%	6	4%
Elección fuentes de financiamiento	3	2%	2	1%	5	4%
Mayor Rotación de inventarios	6	4%	2	1%	8	6%
Todos los anteriores	38	28%	10	7%	48	35%
Otros:						
Minimizar el Costo/Mayor Producción	2	1%			2	1%
Minimizar el Costo/Mejor Control Interno	2	1%			2	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción	1	1%	2	1%	3	2%
Minimizar el Costo/Mayor Rotación de Inventarios	2	1%			2	1%
Minimizar el Costo/Elección fuentes de financiamiento	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mano de Obra calificada	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Rotación de inventarios	1	1%			1	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción/Administración de Capital de trabajo	1	1%			1	1%
Minimizar el Costo/Mejor Control Interno/Mayor Rotación de Inventarios	1	1%			1	1%
Minimizar el Costo/Mejor Control Interno/Mayor Producción	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción/Mano de Obra calificada	1	1%			1	1%
Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Elección fuentes de financiamiento	1	1%			1	1%
Mayor Producción/Administración de Capital de trabajo/Elección fuentes de financiamiento	1	1%			1	1%
Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Administración de Capital de trabajo	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Mayor Rotación de inventarios	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción/Elección fuentes de financiamiento/Mayor Rotación de inventarios	1	1%			1	1%
Trabajar en transmitir el enfoque de valor de producto hecho a mano	1	1%			1	1%
Mayor oportunidad de ventas	1	1%			1	1%
Incrementar la demanda	1	1%			1	1%
Mano de Obra calificada/Elección fuentes de financiamiento			1	1%	1	1%
Mayor Producción/Administración de Capital de trabajo/Mayor Rotación de inventarios			1	1%	1	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Administración de Capital de trabajo			1	1%	1	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Mayor Rotación de inventarios			1	1%	1	1%
Costo Materia Prima			1	1%	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Tabla 19. Cálculo para la rentabilidad del negocio (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación:

De acuerdo a los micro y pequeños empresarios entrevistados, un 35% considera que todas las opciones presentadas en el instrumento ayudarían a mejorar la rentabilidad del negocio; un 12% que una mayor producción incrementaría su rentabilidad; 8% llevar un mejor control interno; 7% opinó que minimizar el costo aumentaría la rentabilidad; 6% mayor rotación de inventario; 4% mano de obra calificada, administración de capital de trabajo y elección de fuentes de financiamiento; la diferencia de porcentajes expresaron combinación de opciones.

#### 4.3 Análisis de las Hipótesis Alternativa y Nula.

##### 4.3.1. Análisis de Hipótesis Alternativa.

La hipótesis alternativa se trabajó mediante la técnica del cuestionario, utilizando como instrumento un cuestionario con preguntas cerradas y abiertas; según la investigación realizada y la aplicación estadística, reflejó el resultado de que se aprueba la hipótesis alternativa, con respaldo en las preguntas Nos. 17, 18, y 19, del cuestionario realizado (Ver Anexo 2 – Tablas de Frecuencias), a los Micro y Pequeños empresarios.

Hipótesis alternativa:

H1: La falta de conocimiento en procesos relacionados a la administración financiera afecta la rentabilidad de las MYPES.

El 80% opina que realiza la medición de rentabilidad “Mensual”.

El 55% opina que realiza “Todos” los informes, para medir la rentabilidad de su negocio (de forma empírica).

El 25% expresa realizar cálculo de rentabilidad del negocio con “Beneficio Económico” y el 24% “Todas las anteriores” (de forma empírica).

#### 4.3.2. Análisis de Hipótesis Nula:

Según la investigación realizada y la aplicación estadística, se obtuvo el resultado de que no se acepta la H0, con respaldo en la pregunta No. 16, del cuestionario realizado (Ver Anexo 2 – Tablas de Frecuencias), a los Micro y Pequeños empresarios.

Hipótesis Nula:

H0: La falta de conocimiento en procesos relacionados a la administración financiera no afecta la rentabilidad de las MYPES.

#### Fórmulas

Grados de libertad = (Cantidad de filas - 1)\*(Cantidad de columnas - 1)

<b>FRECUENCIAS ESPERDAS</b>
$= \frac{\text{Total Columna (Para dicha celda)} \times \text{Total Fila (Para dicha celda)}}{\text{Suma Total}}$

<b>CHI CÁLCULADO</b>
$\chi^2_{calc} = \sum \frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$

**PASO 1: Los datos de la pregunta 16, la convertimos en una tabla de contingencia**

Procesos	SI	NO	Total observaciones
Administración única	1	0	1
Contable/Administrativo/Legal/Control Interno	1	0	1
Administrativo/Financiero/Legal	1	0	1
Contable/Administrativo/Financiero/Control Inter	3	0	3
Contable/Administrativo/Financiero	5	0	5
Administrativo/Financiero	2	0	2
Contable/Financiero	2	0	2
Administrativo/Control Interno	6	0	6
Contable/Control Interno	5	0	5
Contable/Administrativo	8	0	8
Ninguno	0	15	15
Todos	51	0	51
Control Interno	15	0	15
Legal	0	0	0
Financiero	1	0	1
Administrativo	18	0	18
Contable	4	0	4
<b>Total</b>	<b>123.00</b>	<b>15.00</b>	<b>138</b>

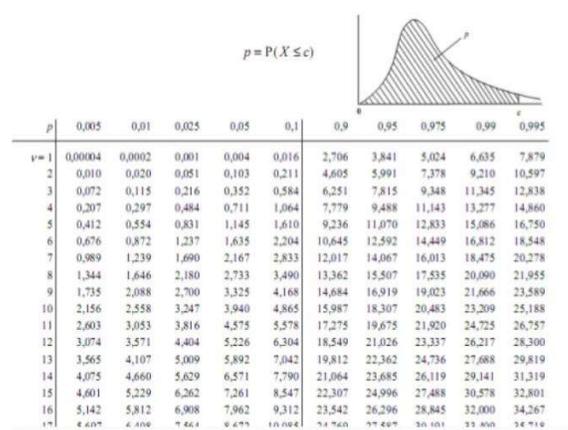
**Paso 2: Determinas las frecuencias esperadas (ver la sección de fórmulas)**

Procesos	Frecuencias esperadas (SI)	Frecuencias esperadas (NO)
Administración única	0.89	0.11
Contable/Administrativo/Legal/Control Interno	0.89	0.11
Administrativo/Financiero/Legal	0.89	0.11
Contable/Administrativo/Financiero/Control Inter	2.67	0.33
Contable/Administrativo/Financiero	4.46	0.54
Administrativo/Financiero	1.78	0.22
Contable/Financiero	1.78	0.22
Administrativo/Control Interno	5.35	0.65
Contable/Control Interno	4.46	0.54
Contable/Administrativo	7.13	0.87
Ninguno	13.37	1.63
Todos	45.46	5.54
Control Interno	13.37	1.63
Legal	-	-
Financiero	0.89	0.11
Administrativo	16.04	1.96
Contable	3.57	0.43
<b>Total</b>	<b>123.00</b>	<b>15.00</b>

**Paso 3: Cálculamos el chi calculado  
(Ver sección de fórmulas)**

X <sup>2</sup> Calc (SI)	X <sup>2</sup> Calc (NO)	X <sup>2</sup> Calc Total
0.01	0.11	0.12
0.01	0.11	0.12
0.01	0.11	0.12
0.04	0.33	0.37
0.07	0.54	0.61
0.03	0.22	0.24
0.03	0.22	0.24
0.08	0.65	0.73
0.07	0.54	0.61
0.11	0.87	0.98
13.37	109.63	123.00
0.68	5.54	6.22
0.20	1.63	1.83
-	-	-
0.01	0.11	0.12
0.24	1.96	2.20
0.05	0.43	0.49
15.00	123.00	138.00

Análisis	
X <sup>2</sup> Calc =	<b>138.00</b>
Grados de libertad=	<b>16</b>
Nivel de significancia=	5%
p-valor=	95%
Chi crítico	26.296
Si Chi calculado <= Chi crítico se acepta la H1	<b>Se rechaza la hipótesis nula</b>



#### 4.4 Discusión de Resultados.

Los Micro y Pequeños Empresarios, al revisar los resultados a través del instrumento, se observan detalles importantes, que genera análisis y evaluación a la hipótesis alternativa.

##### Resultados de Comprobación para Hipótesis Alternativa

Porcentajes	Resultados
80%	Opina que realiza la medición de rentabilidad "Mensual"
55%	Opina que realiza "Todos" los informes, para medir la rentabilidad de su negocio (Forma Empírica).
25%	Expresa realizar cálculo de rentabilidad del negocio con "Beneficio Económico" (Forma Empírica).
24%	Expresa realizar cálculo de rentabilidad del negocio con "Todas las anteriores" (Forma Empírica).
37%	Opina que aplica "Todos" los procesos. (Forma Empírica).

En la pregunta 18, la interrogante expresa:

18. ¿Cuáles informes considera que sus empleados deben realizar periódicamente para medir la rentabilidad de su negocio?

El 55% opina aplicar "todos" los informes para medir la rentabilidad del negocio, según la pregunta 18, dichos informes tienen un enfoque financiero, contable y administrativo, y no concuerda, cuando con la pregunta 16, los resultados de porcentajes de los procesos se extienden por 17 ítems diferenciados con porcentajes mínimos, por ejemplo: Financiero 1%, Contable 3% y Administrativo 13%.

Se interpreta resultado combinando la pregunta 4, y 21, el 72% tiene educación superior, y desconoce la aplicación de los procesos financieros ad hoc para determinar la rentabilidad del negocio. El objetivo financiero de las MYPE's, es maximizar su valor económico. Esto se logra cuando el rendimiento de la inversión o activo es mayor al costo de la producción, operación y/o financiamiento, 24% desconoce las opciones adecuadas para mejorar la rentabilidad, al expresar que aplica todas las opciones, en general se obtuvieron 15 ítems, con diferentes combinaciones.

Las microfinanzas o finanzas aplicadas a la MYPE en su negocio, evidencia la muestra que los procesos, informes y opciones muchas veces no son aplicados correctamente.

Actualmente, la tasa de interés a las MYPE, es asignada en base a la actividad económica y el riesgo en la rentabilidad, en ocasiones las tasas de interés pueden ser muy altas, entre el 1.5% hasta el 3.25% mensual, dependiendo el banco, micro-financiera o cooperativas donde se gestione el crédito, según datos en este caso los resultados obtenidos en la preguntas 11, expresan que las MYPE's que representan la muestra, el 84% opto por no acceder a un crédito y trabajar con capital propio.

Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento. Aplicando esta regla, las MYPES deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaría bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital.

## **POSIBILIDADES DE INVESTIGACIONES FUTURAS**

- 1) Propuesta para promover el desarrollo económico y social para la micro y pequeña empresa en El Salvador, post pandemia Covid 19.
- 2) Comportamiento del consumidor 2021, respecto a los nuevos emprendimientos generados durante la pandemia covid, y su adquisición virtual.
- 3) Desarrollo de la micro y pequeña empresa implementando nuevos procedimientos en tiempo de crisis, mediante el incremento de la producción y la racional utilización de los recursos.
- 4) Implementar estrategias de adaptación a la micro y pequeña empresa, que le permitan estar vinculada de forma complementaria y sinérgica con la Política Nacional de Calidad, la Política Industrial y la Política de Innovación, Ciencia y Tecnología.
- 5) Financiamiento a la micro y pequeña empresa, con tasas flexibles y tiempo de corto y mediano plazo, con requerimientos ad hoc, según análisis de tiempo producción, distribución, venta y recuperación del efectivo.

## **CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### 5.1. Conclusiones.

Se concluye según el diagnóstico y el análisis realizado en la investigación dirigida a los micro y pequeños empresarios, que:

- 5.1.1 Las mayorías de las MYPES determinan la rentabilidad de su negocio con reportes de gestión y no hacen uso de otros métodos como las razones financieras que pueden contribuir a tener una visión holística de la situación financiera de la empresa.
- 5.1.2 La mayoría de las MYPES no poseen los criterios para evaluar la eficiencia en las actividades de control del capital de trabajo, ingresos y egresos, por lo tanto, están expuesta a desviaciones, errores e irregularidades en la gestión del negocio.
- 5.1.3 La media de las MYPES conoce y aplican sobre procedimientos contables, administrativos, financieros o legales en base a conocimiento empírico, lo cual, difiere de los marcos regulatorios y técnicos relacionados a la administración de negocios, considerándose como empresas no formales.
- 5.1.4 Se comprobó que en su mayoría las MYPES, no optan al financiamiento con las instituciones financieras debido al costo que puede generar el adquirir un producto financiero que no esté acorde a la capacidad de pago de la empresa.
- 5.1.5 En su mayoría de las MYPES, coinciden en la necesidad de aplicar la administración financiera y el control interno como herramientas de gestión que contribuye al incremento de la rentabilidad de sus negocios.

## 5.2. Recomendaciones:

Considerando las conclusiones anteriores, se determinan las siguientes recomendaciones:

- 5.2.1. Se recomienda que, para determinar la rentabilidad de los negocios, los micros y pequeños empresarios apliquen razones financieras para obtener un sentido más amplio, técnico y financiero sobre la situación financiera de la empresa.
- 5.2.2 Se recomienda realizar análisis financieros y de rentabilidad con frecuencia, con la finalidad de saber que tan rentable es la administración financiera del negocio.
- 5.2.3 Es importante que el micro y pequeño empresario inicie a capacitarse en temas estratégicos, tributarios, mercantiles, normativa técnica contable y financieras con el objeto de formalizar sus negocios.
- 5.2.4 Se sugiere que los micros y pequeños empresarios no adquieran deudas más allá de las necesarias y en las que hayan evaluado cual es la mejor opción por tomar, con el fin de obtener la que menos gasto financiero por intereses ofrezca.
- 5.2.5 Se recomienda a los micros y pequeños empresarios gestionar apoyo técnico y financiero para impulsar su desarrollo operativo a través de los programas de asistencia empresarial con entidades gubernamentales o entidades pertenecientes al sector privado.

## BIBLIOGRAFIA

- Flores, R. (2018, febrero). *La capacidad generadora de empleo de las MYPES*. La Prensa Gráfica.
- Banco Central de Reservas. (Noviembre, 2016). *Políticas públicas de apoyo a la MYPE en El Salvador CONAMYPE*, de Sitio web: <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/271084351.pdf>
- CONAMYPE. (Diciembre, 2018). *Encuesta Nacional de la MYPE 2017*. Encuesta Nacional de la MYPE 2017.
- Villeda, F. (Abril, 2016). *Análisis de la Aplicación de Herramientas de Administración Financiera en Empresas PYME*. Universidad Nacional de El Salvador.
- CONAMYPE. (2019, Enero). *SSF y CONAMYPE apertura talleres financieros para la MYPE*. .. de Noticias Ciudadano Sitio web: <https://www.conamype.gob.sv/blog/2019/01/25/ssf-y-conamype-aperturan-talleres-financieros-para-la-mype/>
- Fidias, A. (Febrero, 2006). *El Proyecto de Investigación, Introducción a la metodología científica*. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme, C.A.
- Hernández-Sampieri. & Fernández-Collado & Baptista-Lucio. (2014). *Definición conceptual o constitutiva, Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Sinisterra Valencia, G. (2011). *Contabilidad de costos*. Ecoe Ediciones.
- Arredondo González, M. M. (2016). *Contabilidad y análisis de costos*. Grupo Editorial Patria.

*Guijarro Martínez, F. Guijarro Martínez, F. y García García, F. (2014). Contabilidad de costes y toma de decisiones. Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.*

*Fernández Álvarez, C. A. y Miñambres Puig, P. (2015). Contabilidad de costes. Dykinson.*

*Polo García, B. (2017). Contabilidad de costos en la alta gerencia: teórico-práctico. Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.*

# **ANEXOS**



## UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

MAESTRIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA



### Cuestionario al Micro y pequeño empresario

Indicaciones: A continuación, se presenta una serie de preguntas, sobre algunos factores que influyen en la rentabilidad de su microempresa. Por favor contestar conforme a su experiencia como microempresario(a).

#### INFORMACIÓN GENERAL:

1. Nombre del Microempresario:

\_\_\_\_\_

2. Edad: \_\_\_\_\_

3. Sexo: Masculino ( ) Femenino ( )

4. Grado de Estudio:

Superior Universitaria ( ) Superior No Universitaria ( ) Secundaria ( ) Primaria ( )

5.Cuál es la actividad del negocio?

a) Comercio    b) Servicios    c) Industria    d) Arte    e) Deportes

f) Otros: \_\_\_\_\_

6. Es formal: Si ( ) No ( )

7. Años de funcionamiento de la microempresa:
- a) 1 a 3 años   b) 3 a 5 años   c) 5 a 8 años   d) 8 a 10 años   e) 10 años a más
8. Cuanto es el número de trabajadores en su negocio: \_\_\_\_\_
9. ¿Cuáles son los motivos que generan pagos retrasados o mora?
- a) Clientes atrasados.                      b) No existe un Presupuesto.
  - c) Desconocimiento de los procesos de la Administración Financiera.
  - d) Todos los anteriores                      j) Ninguno   k) Otros: \_\_\_\_\_
10. Que otras situaciones le generan problemas en las Finanzas del negocio?
- a) Competencia desleal.                      b) Desastres naturales.
  - c) Falta de capital semilla o de inversión.                      d) Controles de ventas inadecuados.
  - e) Escases de Producto o Materia Primas                      f) Otros: \_\_\_\_\_
11. Tuvo acceso para obtener un crédito: Si ( ) No ( )
12. En caso de ser afirmativa su respuesta, cuál es el destino del crédito que obtuvo:
- a) Capital Semilla                      b) Capital de Trabajo                      c) Activo Fijo
  - d) Mobiliario y Equipo                      e) Maquinaria y Equipo                      f) Materia Prima
  - g) Artículos para la venta                      h) Sistemas digitales                      i) Otros: \_\_\_\_\_
13. De las siguientes opciones con quienes ha obtenido un crédito?
- a) Créditos MYPE con la Banca.                      b) Créditos con Cooperativas.
  - c) Créditos con Micro - Financieras.                      d) Créditos con ONG's
  - e) Créditos con Usureros.                      f) Créditos Familiares.
  - g) Créditos Personales.                      h) Tarjetas de Crédito.
  - i) Otros: \_\_\_\_\_

14. Cuáles fueron las principales limitantes para obtener crédito o que le impidieron el acceso en el Sistema Financiero?

- a) Historial crediticio.
- b) Reporte de DICOM en mora.
- c) Capacidad de endeudamiento
- d) Solvencia económica
- e) Falta de Proyección de los ingresos
- f) Documentación legal.
- g) Documentación contable
- h) Documentación Tributaria.
- i) Otros: \_\_\_\_\_

15. Considera que la situación de su negocio mejoro con el acceso al crédito que obtuvo:

Si ( ) No ( )

Motivos: \_\_\_\_\_

16. Cuáles son los procesos que aplica en su negocio.

- a) Contable
- b) Administrativo
- c) Financiero
- d) Legal
- e) Control Interno
- f) Todos
- f) Ninguno
- g) Otros: \_\_\_\_\_

17. Cómo realiza la medición de la rentabilidad del negocio?

- a) Mensual
- b) Trimestral
- c) Semestral
- d) Anual
- e) Nunca
- f) Otros: \_\_\_\_\_

18. Cuales informes considera que sus empleados deben realizar periódicamente para medir la rentabilidad de su negocio?

- a) Control de ventas
- b) Control de Costos y Gastos
- c) Reporte de Ingresos
- d) Reporte de Egresos
- e) Informe de Disponibilidad
- f) Controles Internos
- g) Informe de producción
- h) Control de Cuentas por Cobrar
- i) Control de cuentas por pagar
- j) Todos
- k) Ninguno
- l) Otros: \_\_\_\_\_

19. Cómo calcula la rentabilidad del negocio?

- a) Punto de equilibrio
- b) Simulación de comportamientos
- c) Beneficio económico (ingresos menos costos no financieros).
- d) % Margen de Utilidad Bruta
- e) % Margen de Utilidad Neta
- f) Todas las anteriores
- g) Ninguna

20. ¿Cómo considera el crecimiento y desarrollo de la rentabilidad en la micro y pequeña empresa en El Salvador?

- a) Bajo
- b) Mediano
- c) Alto
- d) Desconoce

21. De las siguientes opciones, cuales consideraría mejoran la rentabilidad de su negocio?

- a) Minimizar el Costo
- b) Mejor Control Interno
- c) Mayor Producción
- d) Mano de Obra calificada
- e) Administración de Capital de trabajo
- f) Elección fuentes de financiamiento
- g) Mayor Rotación de inventarios
- g) Todos los anteriores
- i) Otros: \_\_\_\_\_

# **TABLAS**

**Tabla 1**

<b>EDAD</b>	<b>MUJERES</b>	<b>%</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
18-20	5	4%	4	3%	9	7%
21-30	40	29%	16	12%	56	41%
31-40	34	25%	14	10%	48	35%
41-50	14	10%	1	1%	15	11%
51-60	10	7%		0%	10	7%
	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 2**

<b>GRADO DE ESTUDIO</b>	<b>MUJERES</b>	<b>%</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
SUPERIOR UNIVERSITARIA	72	52%	28	20%	100	72%
SUPERIOR NO UNIVERSITARIA	16	12%	3	2%	19	14%
SECUNDARIA	15	11%	4	3%	19	14%
PRIMARIA	0	0%	0	0%	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 3**

<b>ACTIVIDAD DEL NEGOCIO</b>	<b>MUJERES</b>	<b>%</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Comercio	39	28%	16	12%	55	40%
Servicios	0	0%	0	0%	0	0%
Industria	19	14%	5	4%	24	17%
Arte	33	24%	5	4%	38	28%
Deportes	0	0%	1	1%	1	1%
Comercio / Industria	8	6%	3	2%	11	8%
Comercio / Servicio	1	1%	3	2%	4	3%
Comercio / Arte	3	2%	2	1%	5	4%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 4**

<b>RESPUESTA</b>	<b>MUJERES</b>	<b>%</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
SI	54	39%	21	15%	75	54%
NO	49	36%	14	10%	63	46%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 5**

AÑOS	MUJERES	%	HOMBRES	%	TOTAL	%
1 a 3 años	39	28%	15	11%	54	39%
3 a 5 años	31	22%	8	6%	39	28%
5 a 8 años	14	10%	8	6%	22	16%
8 a 10 años	9	7%	0	0%	9	7%
10 años a más	10	7%	4	3%	14	10%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 6**

Empleados Directos	Mujeres	%	Hombres	%	Total	Total Empleados Directos	%	Indirectos	Mujeres	%	Hombres	%	Total	Total Empleados Indirectos	%
Ninguno	3	2%	2	1%	5	0	3.62%	Ninguno							
1	15	11%	2	1%	17	17	12.32%	1							
2	38	28%	9	7%	47	94	33.33%	2			1	0.72%	1	2	0.72%
3	17	12%	10	7%	27	81	19.57%	3							
4	9	7%	4	3%	13	52	8.70%	4	1	0.72%			1	4	0.72%
5	14	10%	4	3%	18	90	13.04%	5							
6	5	4%	2	1%	7	42	5.07%	6							
7			1	1%	1	7	0.72%	7							
8			1	1%	1	8	0.00%	8	1	0.72%			1	8	0.72%
9								9							
10								10							
11								11							
12								12							
13								13							
14								14							
15	1	1%			1	15	1%	15							
16								16							
17								17							
18								18							
19								19							
20								20							
25	1	1%			1	25	1%								
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>431</b>	<b>98%</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1%</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>2%</b>

**Tabla 7**

<b>Motivos</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Clientes atrasados	20	14%	7	5%	27	20%
No existe un Presupuesto	4	3%	3	2%	7	5%
Desconocimiento de los procesos	8	6%	5	4%	13	9%
Todos los Anteriores	2	1%	2	1%	4	3%
Ninguno	63	46%	14	10%	77	56%
Otros: Inconsistencias en las Ventas	6	4%	4	3%	10	7%
<b>TOTALES</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 8**

<b>Problemas</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Competencia desleal	23	17%	6	4%	29	21%
Desastres naturales	0	0%	0	0%	0	0%
Falta de capital semilla o de inversión	38	28%	12	9%	50	36%
Controles de ventas inadecuados	6	4%	3	2%	9	7%
Escases de producto y materias primas	15	11%	4	3%	19	14%
Ninguna	2	1%		0%	2	1%
Otros:						
Competencia desleal/Desastres naturales	1	1%		0%	1	1%
Competencia desleal/Falta de Capital Semilla	4	3%	2	1%	6	4%
Competencia desleal/Controles de ventas inadecuados	2	1%		0%	2	1%
Falta de capital semilla/Escases de Producto o Materia Prima	4	3%	2	1%	6	4%
Competencia desleal/Escases de Producto	2	1%		0%	2	1%
Competencia desleal/Falta de Capital Semilla/Escases de Producto o Materia Prima	1	1%	1	1%	2	1%
Competencia desleal/Falta de Capital Semilla/Irresponsabilidad de artesanos	1	1%		0%	1	1%
Competencia desleal/Estrategia inadecuada	1	1%		0%	1	1%
Desastres naturales/Mano de Obra no califica	1	1%	1	1%	2	1%
Desastres naturales/Transporte	1	1%		0%	1	1%
Falta de Capital semilla o de inversión/Equipo			1	1%	1	1%
Tiempo de producción	1	1%		0%	1	1%
Clima			1	1%	1	1%
Atraso de pagos			1	1%	1	1%
Promoción del Producto			1	1%	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 9**

<b>Respuesta</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	16	12%	6	4%	22	16%
<b>NO</b>	87	63%	29	21%	116	84%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 10**

<b>Destino del Crédito</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Capital Semilla	4	18%	1	5%	5	23%
Capital de Trabajo	9	41%	1	5%	10	45%
Activo Fijo	0	0%	1	5%	1	5%
Mobiliario y Equipo	0	0%	1	5%	1	5%
Maquinaria y Equipo	1	5%	0	0%	1	5%
Materia Prima	1	5%	1	5%	2	9%
Articulos para la venta	0	0%	0	0%	0	0%
Sistemas digitales	1	5%	0	0%	1	5%
Otros: Maquinaria y Equipo/Materia Prima	0	0%	1	5%	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>73%</b>	<b>6</b>	<b>27%</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

**Tabla 11**

<b>Opciones</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Créditos MYPE con la Banca	6	27%	4	18%	10	45%
Créditos con Cooperativas	1	5%		0%	1	5%
Créditos con Micro-Financieras	1	5%		0%	1	5%
Créditos con ONG's		0%		0%	0	0%
Créditos con Usureros		0%		0%	0	0%
Créditos Familiares	2	9%		0%	2	9%
Créditos Personales	3	14%		0%	3	14%
Tarjetas de Crédito	1	5%	1	5%	2	9%
Otros: Créditos MYPE con la Banca/Créditos Personales/Tarjetas de crédito.			1	5%	1	5%
Créditos con Cooperativas/Tarjetas de Credito	1	5%		0%	1	5%
Créditos MYPE con la Banca/Créditos Personales.	1	5%		0%	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>73%</b>	<b>6</b>	<b>27%</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

**Tabla 12**

<b>Limitaciones</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Historial crediticio	2	9%		0%	2	9%
Reporte de DICOM en mora.	0	0%		0%	0	0%
Capacidad de Endeudamiento.	1	5%		0%	1	5%
Solvencia económica.	0	0%		0%	0	0%
Falta de proyección de los ingresos	1	5%		0%	1	5%
Documentación legal	0	0%		0%	0	0%
Documentación contable	3	14%	1	5%	4	18%
Documentación tributaria	1	5%		0%	1	5%
Otros:						
Ninguno	9	41%	3	14%	12	55%
Problemas con fiadores	1	5%		0%	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>82%</b>	<b>4</b>	<b>18%</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

**Tabla 13**

<b>Respuesta</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	16	73%	5	23%	21	95%
<b>NO</b>	0	0%	1	5%	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>73%</b>	<b>6</b>	<b>27%</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>

**Tabla 14**

Procesos	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Contable	3	2%	1	1%	4	3%
Administrativo	16	12%	2	1%	18	13%
Financiero		0%	1	1%	1	1%
Legal		0%		0%	0	0%
Control Interno	11	8%	4	3%	15	11%
Todos	38	28%	13	9%	51	37%
Ninguno	12	9%	3	2%	15	11%
Otros:						
Contable/Administrativo	3	2%	5	4%	8	6%
Contable/Control Interno	4	3%	1	1%	5	4%
Administrativo/Control Interno	5	4%	1	1%	6	4%
Contable/Financiero	1	1%	1	1%	2	1%
Administrativo/Financiero	1	1%	1	1%	2	1%
Contable/Administrativo/Financiero	4	3%	1	1%	5	4%
Contable/Administrativo/Financiero/Control Interno	3	2%		0%	3	2%
Administrativo/Financiero/Legal	1	1%		0%	1	1%
Contable/Administrativo/Legal/Control Interno	1	1%		0%	1	1%
Administradora Unica			1	1%	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 15**

Medición	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Semanal	1	1%		0%	1	1%
Mensual	85	62%	26	19%	111	80%
Trimestral	10	7%	5	4%	15	11%
Semestral	2	1%		0%	2	1%
Anual	2	1%	2	1%	4	3%
Nunca	3	2%	2	1%	5	4%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 16**

<b>Informes</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Control de ventas	5	4%	1	1%	6	4%
Control de Costos y Gastos	9	7%	2	1%	11	8%
Reporte de Ingresos	2	1%		0%	2	1%
Reportes de Egresos		0%		0%	0	0%
Informe de Disponibilidad	1	1%		0%	1	1%
Controles Internos	2	1%		0%	2	1%
Informe de Producción	3	2%		0%	3	2%
Control de Cuentas por Cobrar	1	1%		0%	1	1%
Control de Cuentas por Pagar					0	0%
Todos	57	41%	19	14%	76	55%
Ninguno	4	3%	1	1%	5	4%
Otros:						
Control de ventas/Control de Costos y Gastos	7	5%	4	3%	11	8%
Reportes de Ingresos/Reporte de Egresos	2	1%	2	1%	4	3%
Control de Costos y Gastos/Informe de Disponibilidad	1	1%	1	1%	2	1%
Control de Costos y Gastos/Reportes de Ingresos	1	1%		0%	1	1%
Control de ventas/Informe de Producción	1	1%		0%	1	1%
Control de ventas/Reportes de Ingresos/Reportes de Egresos	1	1%	2	1%	3	2%
Control de ventas/Informe de Disponibilidad	1	1%	1	1%	2	1%
Control de ventas/Reportes de Egresos/Informe de producción	1	1%		0%	1	1%
Informe de Disponibilidad/Controles Internos/Informe de producción	1	1%	1	1%	2	1%
Control de ventas/Control de Costos y Gastos/Reportes de Ingresos/Reportes de Egresos	3	2%	1	1%	4	3%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 17**

<b>Rentabilidad del negocio</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Punto de equilibrio	18	13%	7	5%	25	18%
Simulación de comportamiento	6	4%		0%	6	4%
Beneficio económico	25	18%	9	7%	34	25%
% Margen de Utilidad Bruta	3	2%	6	4%	9	7%
% Margen de Utilidad Neta	7	5%	2	1%	9	7%
Todas las anteriores	28	20%	5	4%	33	24%
Ninguna	5	4%	1	1%	6	4%
Punto de Equilibrio/Beneficio económico	2	1%	1	1%	3	2%
Punto de Equilibrio/Simulación de comportamientos	2	1%		0%	2	1%
Punto de Equilibrio/%Margen de Utilidad Bruta	2	1%	1	1%	3	2%
Punto de Equilibrio/%Margen de Utilidad Neta	1	1%	2	1%	3	2%
Punto de Equilibrio/Beneficio económico/%Margen de Utilidad Bruta	1	1%	1	1%	2	1%
Simulación de comportamientos/Beneficio económico	1	1%		0%	1	1%
Beneficio económico/Margen de Utilidad Neta	1	1%		0%	1	1%
%Margen de Utilidad Bruta/% Margen de Utilidad Neta	1	1%		0%	1	1%
<b>TOTALES</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 18**

<b>Crecimiento</b>	<b>Mujeres</b>	<b>%</b>	<b>Hombres</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Bajo	34	25%	13	9%	47	34%
Mediano	50	36%	14	10%	64	46%
Alto	5	4%	3	2%	8	6%
Desconoce	14	10%	5	4%	19	14%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla 19**

Opciones	Mujeres	%	Hombres	%	Total	%
Minimizar el Costo	5	4%	4	3%	9	7%
Mejor Control Interno	8	6%	3	2%	11	8%
Mayor Producción	10	7%	6	4%	16	12%
Mano de obra calificada	5	4%			5	4%
Administración de Capital de Trabajo	5	4%	1	1%	6	4%
Elección fuentes de financiamiento	3	2%	2	1%	5	4%
Mayor Rotación de inventarios	6	4%	2	1%	8	6%
Todos los anteriores	38	28%	10	7%	48	35%
Otros:						
Minimizar el Costo/Mayor Producción	2	1%			2	1%
Minimizar el Costo/Mejor Control Interno	2	1%			2	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción	1	1%	2	1%	3	2%
Minimizar el Costo/Mayor Rotación de Inventarios	2	1%			2	1%
Minimizar el Costo/Elección fuentes de financiamiento	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mano de Obra calificada	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Rotación de inventarios	1	1%			1	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción/Administración de Capital de trabajo	1	1%			1	1%
Minimizar el Costo/Mejor Control Interno/Mayor Rotación de Inventarios	1	1%			1	1%
Minimizar el Costo/Mejor Control Interno/Mayor Producción	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción/Mano de Obra calificada	1	1%			1	1%
Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Elección fuentes de financiamiento	1	1%			1	1%
Mayor Producción/Administración de Capital de trabajo/Elección fuentes de financiamiento	1	1%			1	1%
Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Administración de Capital de trabajo	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Mayor Rotación de inventarios	1	1%			1	1%
Mejor Control Interno/Mayor Producción/Elección fuentes de financiamiento/Mayor Rotación de inventarios	1	1%			1	1%
Trabajar en transmitir el enfoque de valor de producto hecho a mano	1	1%			1	1%
Mayor oportunidad de ventas	1	1%			1	1%
Incrementar la demanda	1	1%			1	1%
Mano de Obra calificada/Elección fuentes de financiamiento			1	1%	1	1%
Mayor Producción/Administración de Capital de trabajo/Mayor Rotación de inventarios			1	1%	1	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Administración de Capital de trabajo			1	1%	1	1%
Minimizar el Costo/Mayor Producción/Mano de Obra calificada/Mayor Rotación de inventarios			1	1%	1	1%
Costo Materia Prima			1	1%	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>75%</b>	<b>35</b>	<b>25%</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

**Tabla de Frecuencias – Pregunta 16**

<b>Fa</b>	<b>Fr</b>	<b>Resultados</b>
4	3%	Aplica proceso "Contable"
18	13%	Aplica proceso "Administrativo"
1	1%	Aplica proceso "Financiero"
0	0%	Aplica proceso "Legal"
15	11%	Aplica proceso "Control Interno"
51	37%	Aplica "Todos" los procesos
15	11%	Aplica "Ninguno" proceso
		Otros:
8	6%	Aplica procesos "Contable/Administrativo"
5	4%	Aplica procesos "Contable/Control Interno"
6	4%	Aplica procesos "Administrativo/Control Interno"
2	1%	Aplica procesos "Contable/Financiero"
2	1%	Aplica procesos "Administrativo/Financiero"
5	4%	Aplica procesos "Contable/Administrativo/Financiero"
3	2%	Aplica procesos "Contable/Administrativo/Financiero/Control Interno"
1	1%	Aplica procesos "Administrativo/Financiero/Legal"
1	1%	Aplica procesos "Contable/Administrativo/Legal/Control Interno"
1	1%	Aplica proceso "Administradora Única"
138	100%	

**Tabla de Frecuencias – Pregunta 17**

<b>Fa</b>	<b>Fr</b>	<b>Resultados</b>
1	1%	Medición de rentabilidad "Semanal"
111	80%	Medición de rentabilidad "Mensual"
15	11%	Medición de rentabilidad "Trimestral"
2	1%	Medición de rentabilidad "Semestral"
4	3%	Medición de rentabilidad "Anual"
5	4%	"Nunca" realizaron Medición de rentabilidad
<b>138</b>	<b>100%</b>	

**Tabla de Frecuencias – Pregunta 18**

<b>Fa</b>	<b>Fr</b>	<b>Resultados</b>
6	4%	Informe que realizan "Control de ventas"
11	8%	Informe que realizan "Control de Costos y Gastos"
2	1%	Informe que realizan "Reporte de Ingresos"
0	0%	Informe que realizan "Reportes de Egresos"
1	1%	Informe que realizan "Informe de Disponibilidad"
2	1%	Informe que realizan "Controles Internos"
3	2%	Informe que realizan "Informe de Producción"
1	1%	Informe que realizan "Control de Cuentas por Cobrar"
0	0%	Informe que realizan "Control de Cuentas por Pagar"
76	55%	Informe que realizan "Todos" los informes
5	4%	Ninguno
		<b>Otros:</b>
11	8%	Informe que realizan "Control de ventas/Control de Costos y Gastos"
4	3%	Informe que realizan "Reportes de Ingresos/Reporte de Egresos"
2	1%	Informe que realizan "Control de Costos y Gastos/Informe de Disponibilidad"
1	1%	Informe que realizan "Control de Costos y Gastos/Reportes de Ingresos"
1	1%	Informe que realizan "Control de ventas/Informe de Producción"

3	2%	Informe que realizan "Control de ventas/Reportes de Ingresos/Reportes de Egresos"
2	1%	Informe que realizan "Control de ventas/Informe de Disponibilidad"
1	1%	Informe que realizan "Control de ventas/Reportes de Egresos/Informe de producción"
2	1%	Informe que realizan "Informe de Disponibilidad/Controles Internos/Informe de producción"
4	3%	Informe que realizan "Control de ventas/Control de Costos y Gastos/Reportes de Ingresos/Reportes de Egresos"
<b>138</b>	<b>100%</b>	

**Tabla de Frecuencias – Pregunta 19**

Fa	Fr	Resultados
25	18%	Calcula rentabilidad con "Punto de equilibrio"
6	4%	Calcula rentabilidad con "Simulación de comportamiento"
34	25%	Calcula rentabilidad con "Beneficio económico"
9	7%	Calcula rentabilidad con "% Margen de Utilidad Bruta"
9	7%	Calcula rentabilidad con "% Margen de Utilidad Neta"
33	24%	Calcula rentabilidad con "Todas las anteriores"
6	4%	Calcula rentabilidad con "Ninguna"
3	2%	Calcula rentabilidad con "Punto de Equilibrio/Beneficio económico"
2	1%	Calcula rentabilidad con "Punto de Equilibrio/Simulación de comportamientos"

3	2%	Calcula rentabilidad con "Punto de Equilibrio/%Margen de Utilidad Bruta"
3	2%	Calcula rentabilidad con "Punto de Equilibrio/%Margen de Utilidad Neta"
2	1%	Calcula rentabilidad con "Punto de Equilibrio/Beneficio económico/%Margen de Utilidad Bruta"
1	1%	Calcula rentabilidad con "Simulación de comportamientos/Beneficio económico"
1	1%	Calcula rentabilidad con "Beneficio económico/Margen de Utilidad Neta"
1	1%	Calcula rentabilidad con "%Margen de Utilidad Bruta/% Margen de Utilidad Neta"
<b>138</b>	<b>100%</b>	

## **GLOSARIO**

### **Capital Semilla:**

Es un financiamiento inicial para la creación o consolidación de una empresa.

### **Inversión:**

Acción de invertir una cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa.

### **Competencia desleal:**

Es una serie de prácticas económicas agresivas usadas para obtener una ventaja sobre los competidores de manera deshonesta.

### **Capital de Trabajo:**

Es una forma más objetiva, se debe restar de los Activos Corrientes, los Pasivos Corrientes

### **Sistemas digitales:**

Es un conjunto de dispositivos que son destinados a la generación, transmisión, manejo, procesamiento y almacenamiento de señales digitales.

### **Contabilidad:**

Sistema de control y registro de los gastos e ingresos y demás operaciones económicas que realiza una empresa o entidad.

**Administración:**

Es el acto de administrar, planificar, controlar y dirigir los diversos recursos con los que cuenta una persona, empresa, negocio u organización, con el fin de alcanzar una serie de objetivos.

**Finanzas:**

Son una rama de la administración de empresas y la economía que estudia el intercambio de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

**Control de ventas:**

Comprende la estructura, las políticas, el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos de la empresa dirigidos a asegurar la maximización de los ingresos.

**Control de Costos y Gastos:**

Son la inversión de dinero que una empresa hace, con el fin de producir un bien, comercializar un producto y/o prestar un servicio.

**Reporte de Ingresos:**

Es uno de los tres principales estados financieros en los informes anuales de la empresa, y a menudo acompaña el estado de flujos de efectivo y el balance. El informe de ingresos muestra cómo los ingresos o ventas de productos y servicios se transforman en ingresos netos.

**Reporte de Egresos:**

El documento que recoge las estimaciones de entrada y salida de recursos monetarios para un determinado periodo recibe el nombre de presupuesto.

Informe de Disponibilidad:

**Control Interno:**

Es un proceso ejecutado por el consejo de directores, la administración y todo el personal de una entidad, diseñado para proporcionar una seguridad razonable con miras a la consecución de objetivos en las siguientes áreas: Efectividad y eficiencia en las operaciones

**Informe de Producción:**

Es un resumen de actividades de producción de cada proceso o centro de producción.

**Punto de Equilibrio:**

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables.

**Simulación de Comportamientos:**

Predice varios escenarios, considera el comportamiento de variables con el fin de analizar las posibles tendencias.

**Beneficio Económico:**

Es un término utilizado para designar las ganancias que se obtienen de un proceso o actividad económica. Es más bien impreciso, dado que incluye el resultado positivo de esas actividades medido tanto en forma material o "real" como monetaria o nominal.

**Margen de Utilidad Bruta:**

Es una medida financiera utilizado para determinar la salud financiera de una empresa. Indica el porcentaje de los fondos que quedan después de la eliminación del costo de los productos vendidos a partir de las cifras de ingresos.

**Margen de Utilidad Neta:**

Es un cálculo que expresa la rentabilidad de todo el negocio, solo de un producto o servicio. También se expresa en porcentaje; mientras más alto sea el número, más rentable es el negocio.

**Fuentes de Financiamiento:**

Son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

**Rotación de Inventarios:**

Es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado

## ABREVIATURAS

<b>PIB</b>	:	Producto Interno Bruto.
<b>CONAMYPE</b>	:	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.
<b>FOMIN</b>	:	Fondo Multilateral de Inversiones.
<b>BID</b>	:	Banco Interamericano de Desarrollo.
<b>BANDESAL</b>	:	Banco de Desarrollo de El Salvador.
<b>BCR</b>	:	Banco Central de Reserva.
<b>ROA</b>	:	Beneficio Obtenido por la empresa antes de intereses e impuestos /Activos Totales.
<b>FUNDES</b>	:	Fundación de Estudios Sociológicos.
<b>FUSADES</b>	:	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.
<b>FUNDAMYPE</b>	:	Fundación Empresarial para el Desarrollo. Sostenible de la PYME.
<b>AMPES</b>	:	Asociación Mexicana de Proveedores de Estaciones. de Servicio, A.C.
<b>ITCA</b>	:	Instituto Tecnológico de Centroamérica.
<b>FEPADE</b>	:	Fundación Empresarial para el Desarrollo Educativo.
<b>ANTEL</b>	:	Administración Nacional de Telecomunicaciones
<b>FANTEL</b>	:	Fondo Especial de los Recursos Provenientes de la Privatización de la Administración Nacional de Telecomunicaciones.