

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**ANÁLISIS DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LAS  
MICROEMPRESAS A TRAVÉS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO  
AFILIADAS A FEDECACES DEL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR  
PARA EL PERÍODO 2014-2019**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:**

**JULIO EDUARDO RUIZ RIVAS**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**MAESTRO EN ADMINISTRACION FINANCIERA**

**OCTUBRE 2021**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

# UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



## AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO  
SECRETARIO GENERAL : INGENIERO FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

## AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO : MAESTRO NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ  
VÁSQUEZVICEDECANO : 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 EFRAÍN ANTONIO RIVAS GARCÍA  
: MAESTRO VÍCTOR RENÉ OSORIO AMAYA

OCTUBRE 2021

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, CENTROAMÉRICA

## **AGRADECIMIENTOS**

*A Dios por darme la oportunidad de vivir y luchar por mis metas académicas, a la Universidad de El Salvador por brindarme conocimientos de calidad en mi formación profesional; Primordialmente a mi esposa Silvia Verónica Mejía de Ruiz por motivarme en mi superación personal, a mi madre Luz Rivas por valorar cada esfuerzo y apoyarme en momentos difíciles de cada etapa en mi vida, a mi papá Santos Celestino Ruiz Rivas por su valioso apoyo, a mi hermana Silvia Elizabeth Ruiz Rivas por estar a mi lado, a mis compañeros de trabajo del departamento MYPE en FEDECACES por brindarme la asesoría necesaria para complementar mi trabajo de graduación, a todos mis amigos y personas que me han dado la oportunidad de aprender tanto el área de estudio como en el campo laboral.*

## ÍNDICE

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>i</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>ii</b>
<b>CAPITULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
1.1. Antecedentes	1
1.2. Definición del problema	2
1.3. Preguntas de investigación	3
1.4. Objetivos de la investigación	3
1.5. Justificación del problema	3
1.6. Hipótesis de la investigación	5
1.7. Delimitación, limitantes y beneficios	5
<b>CAPITULO 2. MARCO TEÓRICO</b>	<b>6</b>
2.1. Generalidades	6
2.1.1 Reseña mundial del microcrédito	6
2.1.2 Impacto del micro financiamiento en las economías en desarrollo	8
2.1.3 El microcrédito como base de desarrollo para las microempresas	9
2.1.4 Microcrédito	11
2.1.5 Políticas públicas y marco teórico para que apliquen las microempresas.	11
2.1.6 Elementos financieros y económicos de las microempresas en El Salvador	13
2.1.7 Características y estructura de las microempresas	14
2.1.8 Perfil del microempresario afiliado a cooperativas de la Red FEDECACES	16
2.1.9 Características del financiamiento MYPE	18
2.1.10 Clasificación de las asociaciones cooperativas	20
2.1.11 Red de cooperativas FEDECACES	21
2.1.12 Asociaciones cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES	22
2.1.13 Estructura organizativa de cooperativas	23
2.1.14 Operaciones principales	24
2.1.15 Financiamiento para microempresarios en El Salvador	26
2.1.16 Contexto de la metodología crediticia MYPE	27
2.1.17 Clasificación de sectores para financiamiento MYPE	29
2.1.18 Importancia del análisis del desarrollo económico y financiero de las MYPE	30

2.2.	Principales definiciones	31
<b>CAPITULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>		<b>32</b>
3.1.	Tipo de investigación	33
3.2.	Población y muestra	33
3.2.1.	Población	33
3.2.2.	Muestra	33
3.2.3.	Unidades de análisis	35
3.3.	Técnica e instrumento de recolección de datos	35
3.3.1.	Técnica	35
3.3.2.	Instrumento	35
3.3.3.	Procedimiento	35
<b>CAPITULO 4: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>		<b>36</b>
4.1.	Análisis de datos	36
4.2.	Comprobación de hipótesis	91
4.3.	Cumplimiento de objetivos	92
4.4.	Oportunidad de investigaciones futuras	93
<b>CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		<b>94</b>
5.1.	Conclusiones	94
5.2.	Recomendaciones	95
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>		<b>96</b>
<b>ANEXOS</b>		<b>98</b>

## 1 ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Estructura organizativa básica de una asociación cooperativa.	23
Figura 2 Distribución de la cartera activa de una asociación cooperativa de ahorro y crédito.	24
Figura 3 Distribución de la cartera pasiva de una asociación cooperativa de ahorro y crédito.	25
Figura 4 Otras operaciones de las cooperativas de ahorro y crédito	25

## 2 ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Perfil económico y social de los MYPE	15
Tabla 2 Perfil de condiciones de financiamiento de las MYPE	20
Tabla 3 Clasificación de las asociaciones cooperativas	21
Tabla 4 Análisis económico y financiero	89

## RESUMEN EJECUTIVO

El desarrollo económico y financiero de las microempresas es un tema que necesita atención con la finalidad de verificar la sostenibilidad de las mismas, garantizando que los negocios sigan en marcha, en tal sentido el trabajo se enfoca en identificar puntos claves que los microempresarios deben considerar ya sea a la hora de establecer un emprendimiento o si necesitan mejorar uno existente.

El financiamiento que las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES ofrecen a sus asociados microempresarios es un pilar fundamental para lograr el crecimiento económico y financiero, sin embargo, debe garantizarse una buena orientación para los microempresarios para que los fondos sean utilizados específicamente en la proyección de crecimiento, de esta forma rentabilizan el dinero obtenido mediante préstamos.

La metodología de investigación establece como unidad de análisis a la microempresa seleccionada de la muestra, sobre la cual se desarrolló el caso práctico dado que posee financiamiento MYPE y se encuentra afiliado a la Red de cooperativas FEDECACES ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador, en esta, se pretende evaluar tanto la causa y el efecto relacionado al problema de autosostenibilidad al que se enfrentan las microempresas.

A través de la investigación realizada mediante la encuesta dirigida a las microempresas de asociados afiliados a las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito, se pudo determinar que el financiamiento MYPE es de gran ayuda para el fortalecimiento del negocio, enfocándose en el análisis económico y financiero que han logrado.

## INTRODUCCIÓN

La Red de Cooperativas FEDECACES inició el otorgamiento de créditos bajo la línea MYPE en el año 2014 que tiene por objetivo apoyar las actividades económicas de los asociados que poseen microempresas enfocadas en la prestación de servicios, producción y comercialización. Bajo este enfoque la federación en coordinación con la Confederación de Cooperativas Alemanas buscan que las cooperativas reciban asesoría y formación en línea de crédito de actividades productivas para tener la capacidad de atender al sector de microempresas, a partir del otorgamiento de este tipo de créditos es necesario que las cooperativas trasladen la asesoría necesaria para el microempresario así mismo es necesario que brinden el análisis de crédito considerando todos los factores que conlleva la especialización MYPE y finalmente es necesario que la cooperativa brinde seguimiento a los microempresarios con la finalidad de asegurar la utilización adecuada de los fondos otorgados y como consecuencia el crecimiento económico y financiero que se espera logren los microempresarios. Para elaborar las referencias de contenido, figuras y tablas incorporadas en el desarrollo de la investigación se utilizó Normas APA séptima edición. El desarrollo de la investigación se divide en los siguientes capítulos:

En el capítulo I se desarrolla la caracterización de la problemática, la cual es originada por la implementación de la línea MYPE en las cooperativas de la Red FEDECACES.

El capítulo II, comprende el marco teórico, conceptual, técnico y legal; este ostenta las bases teóricas en las cuales se respalda la esencia de la investigación, así mismo, se presentan los conceptos más relevantes para facilitar la comprensión de los términos que forman parte del trabajo de investigación, además, este capítulo aborda la base técnica y legal que regula el otorgamiento de créditos a microempresarios.



En el capítulo III, está comprendida la metodología de investigación, que permite especificar el tipo de investigación desarrollado, la unidad de análisis a ser investigada, el universo y la muestra a utilizar, así mismo, las herramientas que se utilizaron para la recolección de la información, con la cual, se realizó un diagnóstico de la situación problemática.

El capítulo IV presenta el análisis y la interpretación de datos obtenidos de la muestra determinada de microempresarios, así mismo presenta un caso práctico en el que se visualiza de mejor manera el efecto que conlleva obtener financiamiento MYPE, en el desarrollo económico y financiero.

El capítulo V presenta las conclusiones y recomendaciones que están basadas en el desarrollo de la investigación.

## **CAPITULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Antecedentes**

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de Responsabilidad Limitada, en adelante FEDECACES de R.L., desde sus orígenes tiene como finalidad apoyar a las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas, siendo estas quienes otorgan servicios de créditos, ahorros, remesas y otros a los asociados, sin embargo, no se contaba con una línea específica de crédito que brindara apoyo a los microempresarios que cuentan con negocios como unidades de subsistencia familiar.

En el año 2014 FEDECACES de R.L. implementó a través de sus cooperativas afiliadas, la línea de crédito MYPE la cual tiene por objetivo principal apoyar las actividades económicas de microempresarios que poseen negocios orientados a la prestación de servicios, producción y comercialización.

De esta manera se brinda para las cooperativas asesoría y formación en línea de crédito de actividades productivas para la instalación de la Unidades de Créditos especializadas en la atención de micro y pequeños empresarios a través de la asesoría, capacitación e implementación en la Metodología de Crédito Individual, en coordinación de la Confederación de Cooperativas Alemanas.

Los microempresarios presentan dificultades de acceso a financiamiento en el sector financiero bancario nacional, como consecuencia de la poca organización financiera y la falta de garantías que pueden ofrecer, siendo considerados de alto riesgo crediticio lo que genera sean excluidos de la inclusión financiera.

A partir de la apertura de la línea de crédito MYPE en las cooperativas afiliadas a FEDECACES, los microempresarios cuentan con oportunidad de acceder a financiamiento orientado al fortalecimiento de sus microempresas, desde la implementación el proyecto inicio con 7 cooperativas, al cierre del 2019 son 13, distribuidas en todo El Salvador.

## **1.2. Definición del problema**

Las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES desde la implementación de la línea de crédito MYPE mantienen fondos disponibles para los asociados que necesitan atención específicamente para fortalecer las microempresas con las que cuentan, sin embargo en la medición o seguimiento del uso de fondos, no se mantiene control total para verificar la inversión, por tal razón no se logra apreciar el crecimiento económico y financiero que los asociados deberían tener con los fondos otorgados, por lo cual es necesario diseñar herramientas (Estados Financieros mensuales; análisis de razones financieras; análisis de apalancamiento financiero); que logren medir el impacto a favor o en contra que el otorgamiento de créditos ocasiona en los microempresarios. Por otra parte, no existe información actualizada por un ente de estado, que ayude a verificar el nivel de crecimiento en los microempresarios, las cooperativas poseen pocos o nulos controles para verificar la inversión para lo cual se otorga el crédito al microempresario, existe falta de compromiso de los microempresarios para ordenar las finanzas del negocio, sin mezclarlas con los gastos personales lo que les produce bajos niveles de inversión en activos productivos, como consecuencia de la poca o nula educación financiera.

En base a lo antes expuesto se plantea el siguiente problema ¿Cómo han contribuido las cooperativas de ahorro y crédito del área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES, en lograr crecimiento económico y estabilidad financiera de las microempresas a través de la implementación de indicadores financieros en el período 2014-2019?

### **1.3. Preguntas de investigación**

- i. ¿Cuál es el estado actual del desarrollo económico y financiero de las microempresas?
- ii. ¿Son los indicadores financieros los que contribuyen en mejorar el desarrollo económico y financiero de las microempresas?
- iii. ¿El desarrollo económico y financiero de microempresas que no cuentan con crédito en la línea MYPE es deficiente en comparación a las que poseen financiamiento?

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

#### **1.4.1. Objetivo general**

Analizar el desarrollo económico y financiero de las microempresas a través del otorgamiento de créditos de la línea MYPE en el periodo 2014-2019 por parte de las cooperativas ubicadas en el área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- i. Identificar antecedentes de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES para apoyar a los microempresarios.
- ii. Determinar el estado actual del desarrollo económico y financiero de las microempresas a través del otorgamiento de créditos de la línea MYPE de FEDECACES.
- iii. Identificar los indicadores financieros claves que las microempresas deben cumplir para asegurar el crecimiento sostenible en sus unidades de negocio.
- iv. Presentar herramientas financieras para facilitar el análisis del crecimiento económico y financiero en las microempresas que acceden a créditos en la línea MYPE.

### **1.5. Justificación del problema**

La investigación es importante porque se centra en la medición del desarrollo económico y financiero de las microempresas por parte de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a

FEDECACES, lo que permitirá identificar el nivel de crecimiento en los negocios de los microempresarios y contribuirá a diseñar para las cooperativas de ahorro y crédito del área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES, herramientas que faciliten identificarlo.

Será importante debido a que se pretende mostrar con datos el impacto que genera el financiamiento para los microempresarios, lo cual servirá de base para dar las orientaciones necesarias para los que no cuentan con apoyo en educación financiera.

El trabajo es novedoso porque ayuda a identificar el análisis de desarrollo económico y financiero en las microempresas. El trabajo es original debido a que no existe un estudio similar para las cooperativas de ahorro y crédito del área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES, que otorgan financiamiento a micro y pequeña empresa.

Es factible porque se posee acceso a las cooperativas de ahorro y crédito del área metropolitana de San Salvador afiliado a FEDECACES, que participan en el otorgamiento de créditos aplicando la metodología MYPE. Se cuenta con el tiempo necesario para realizar el estudio del problema, se poseen los recursos financieros y equipo tecnológico necesario para desarrollar cada actividad que conlleve.

## **1.6. Hipótesis de la investigación**

### **1.6.1. Hipótesis General**

El Diseño de herramientas de análisis del desarrollo económico y financiero de las microempresas a través del otorgamiento de créditos de la línea MYPE, aplicado a asociaciones cooperativas de ahorro y crédito del área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES de R.L., ayudará a los asociados a obtener mayor crecimiento en sus negocios.

### **1.6.2. Hipótesis Específicas**

- a. Las herramientas financieras aplicadas ayudarán a las microempresas a lograr estabilidad económica en el desarrollo de sus actividades comerciales, productivas o prestación servicios.
- b. Las herramientas de análisis crediticio utilizadas por las cooperativas de ahorro y crédito del Área Metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES, son importantes para dar orientación en el uso de fondos requeridos por las microempresas a través de la línea MYPE

## **1.7. Delimitación, limitantes y beneficios**

El desarrollo del trabajo fue realizado con información que se obtuvo a través de FEDECACES y sus cooperativas afiliadas que atienden asociados por medio de la línea MYPE y otros estudios que se han realizado por entidades estatales y que conlleven al análisis del desarrollo económico y financiero de las microempresas, se consideraron a los asociados de las cooperativas de ahorro y créditos del área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES, que aplican el otorgamiento de créditos de la línea MYPE en los años del 2014 al 2019. Se identificó como limitante de la investigación la exclusión del año 2020 por ser atípico como consecuencia de la pandemia COVID19 que conllevó al cierre de actividades comerciales y no se pueden establecer métricas comparativas con respecto a otros años. La investigación muestra beneficios para los

asociados que poseen microempresas y cuentan con financiamiento en la línea MYPE debido a que se analizó el desarrollo económico y financiero logrado con el soporte brindado por parte de las cooperativas de ahorro y crédito del área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES.

## **CAPITULO 2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Generalidades**

#### **2.1.1 Reseña mundial del microcrédito**

El origen del microcrédito surge con la creación de las Sociedades de Crédito Mutuo en el año 1853 las cuales competían con los grandes bancos. (Garayalde, 2014)

Para llegar a la noción actual del microcrédito u otorgamiento de créditos a grupos de personas o personas individuales, se realizaron estudios en los años ochenta, para entender las concesiones de créditos que el Estado subsidiaba para grupos de agricultores, esta actividad era la más dominante desde los años sesenta brindando créditos a personas que no tenían acceso a estos servicios, en ese sentido el modelo de crédito subsidiado y dirigido, fue objeto de críticas, en especial porque este tipo de programas acumulaba pérdidas, necesitando dinero para recapitalizarse y seguir la operación, haciéndose más evidente la necesidad de presentar soluciones basadas en el mercado.

Posterior a los sucesos mencionados se desarrolló un nuevo enfoque basado en el desarrollo de instituciones locales sostenibles teniendo como principal objetivo apoyar a microempresarios, a este esfuerzo se sumaron ONGs que buscaron ser sostenibles en el largo plazo.

Fue en Asia en donde el Banco Grameen fundado en el año de 1983 por el Dr. Mohammed Yunus, tomó la delantera creando un esquema de préstamos colectivos para personas que no contaban con tierras para ofrecer de garantías. (Yunus, 2018), (Esquinca Barriga, 2008)

En América Latina la organización ACCION internacional fundada en 1961 apoyó el progreso para los préstamos colectivos de solidaridad orientados a vendedores informales, por otra parte, en Colombia la Fundación Carvajal creó un sistema exitoso de capacitaciones enfocadas para microempresarios.

Las MIPYMES en el mundo tienen menos posibilidades de obtener préstamos bancarios en comparación de las grandes empresas, generalmente las MIPYMES dependen de fondos internos o dinero en efectivo de familiares o amigos.

Según datos de la (Corporación Financiera Internacional, 2020) estima que 65 millones de empresas, o el 40% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) formales en los países en desarrollo, tienen necesidad de financiamiento insatisfecha de \$ 5,2 billones cada año, esto equivale a 1,4 veces el actual nivel de los préstamos globales otorgados a las MIPYME. Asia oriental y el Pacífico representan la mayor parte (46%) de la brecha financiera global total, le siguen América Latina y el Caribe (23%), Europa y Asia central (15%).

El volumen de la brecha varía considerablemente de una región a otra. Las regiones de América Latina y el Caribe y Medio Oriente y África del Norte, en particular, tienen la mayor proporción de brecha financiera en comparación con la demanda potencial, medida en 87% y 88%, respectivamente. Aproximadamente la mitad de las pymes formales no tienen acceso al crédito formal. La brecha de financiamiento es aún mayor cuando se toman en cuenta las microempresas e informales.



### **2.1.2 Impacto del micro financiamiento en las economías en desarrollo**

El micro financiamiento en las economías en desarrollo es otorgado principalmente por Organizaciones No Gubernamentales, cooperativas y cajas de crédito en tal sentido el nivel de participación es bajo al compararlo con la población que accede a estos servicios, el mercado principal para las cooperativas de ahorro y crédito y otras instituciones micro financieras, está conformado por los microempresarios que desarrollan actividades de producción, servicios y comercio.

Los microempresarios son un sector importante para el fortalecimiento económico de países en desarrollo, debido a la participación en la producción y generación de empleos, necesitando del otorgamiento de préstamos por parte de las micro financieras, para lograr mayor impacto. Debido a los altos volúmenes de personas que intervienen en las microempresas, se vuelve un sector llamativo para fortalecer la inclusión financiera.

Según (Cuasquer y Maldonado, 2011) en los países en desarrollo no existen definiciones formales para el concepto de micro finanzas y solo en algunos países en desarrollo cuentan con definiciones para el concepto de microcrédito. Así mismo se observa como factor común que las regulaciones no poseen disposiciones específicas para las micro finanzas y el microcrédito. En estos países las instituciones que atienden al sector, se enfrentan con obstáculos que deben afrontar y realizar mayores esfuerzos para lograr una mayor penetración en el mercado, ofreciendo productos que se adecuen a las características propias que manejan los microempresarios, deben mantener y mejorar metodologías adecuadas que contemplen y mitiguen los riesgos inherentes.

El impacto del micro financiamiento para las economías en desarrollo es de vital importancia, las PYME representan la mayoría de las empresas en todo el mundo y contribuyen de forma importante a la creación de empleo y al desarrollo económico mundial.

Representan alrededor del 90% de las empresas y más del 50% del empleo en todo el mundo. Las pymes formales contribuyen hasta el 40% del ingreso nacional (PIB) en las economías emergentes. Estas cifras son significativamente más altas cuando se incluyen las PYME informales. (WorldBank, 2020)

Según estimaciones del (WorldBank, 2020), debido a la creciente fuerza laboral mundial, se necesitarán 600 millones de puestos de trabajo para 2030, lo que hace que el desarrollo de las PYME sea alta prioridad para muchos gobiernos de todo el mundo.

En los mercados emergentes, la mayoría de los puestos de trabajo formales los generan las pymes, que crean 7 de cada 10 puestos de trabajo. Sin embargo, el acceso a la financiación es una limitación clave para el crecimiento de las PYME, siendo el segundo obstáculo más citado al que se enfrentan las PYME para hacer crecer sus negocios en los mercados emergentes y los países en desarrollo.

### **2.1.3 El microcrédito como base de desarrollo para las microempresas**

Para el otorgamiento de crédito a microempresarios se consideran muchas variables que tienden a marcar el camino del desarrollo que este pueda lograr, dentro de estas se encuentran: sexo, edad, formación del grupo familiar, ingresos familiares y procedencia, lugar de domicilio, nivel de educación, aspectos de uso de las tecnologías como fortalecimiento del negocio, siendo todos estos aspectos importantes para la instituciones micro financieras para categorizar los riesgos a los que se enfrentan cuando otorgan microcréditos.

Dentro de los obstáculos a los que los microempresarios se enfrentan para aprovechar de mejor manera el microcrédito para sus negocios son: tasas de interés altas, pocas o nulas garantías, bajas ventas, cuotas elevadas, robos o extorsiones, problemas familiares.

Los microcréditos son fondos otorgados especialmente para emprendedores que tengan la convicción en las actividades que realizan, el microcrédito en muchas ocasiones se vuelve un detractor en estos pequeños negocios debido a que esto requiere una obligación que exige mayor capital y los microempresarios al no tenerlo ni al tener los conocimientos necesarios para rentabilizar los préstamos, tienden a mal usar los fondos inclusive en gastos personales o familiares, bloqueando con esto que el retorno del préstamo sea rentable, a esto se suma que muchas instituciones micro financieras, no brindan orientación al otorgar el financiamiento, como consecuencia del cumplimiento de metas de colocación que son asignadas a los responsables. Aun cuando los microcréditos son fondos en pequeñas escalas, pueden ser obstáculo para el microempresario.

Al analizar el nivel académico de los microempresarios es notable que además de capital de trabajo también necesitan servicios de asesoramiento y capacitación, el capital de trabajo es fundamental para el crecimiento económico de las microempresas, es a través de este que se fortalecen financieramente y les brinda opciones para invertir y lograr la sostenibilidad en el transcurso de los periodos, pero solo podrán lograrlo teniendo las herramientas y conocimientos necesarios para administrarlo. (CONAMYPE, Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa , 2017)

Las micro y pequeñas empresas a través del crédito pueden lograr crecimiento y obtener un nivel de producción óptimo para cubrir necesidades básicas, y al mismo tiempo alcanzar un excedente que facilite la inversión para el crecimiento de su empresa, siendo esta la forma en que empezaran a salir del subdesarrollo.

#### **2.1.4 Microcrédito**

El microcrédito son fondos destinados para el otorgamiento de pequeños préstamos a personas con escasos recursos económicos.

Uno de los desafíos del microcrédito es el otorgamiento de fondos sin garantías suficientes, debido a que por lo general las personas microempresarias buscan a las instituciones micro financieras por no acceder al sistema financiero tradicional.

En El Salvador según datos publicados por parte de la Superintendencia del Sistema Financiero a través de la (Revista panorama financiero edición junio , 2020), la estructura de la cartera de préstamos por tamaños de empresas es del 50.6% para empresas grandes, un 22.2% para empresas medianas, un 16.2% para la pequeña empresa y solo un 3.9% para microempresas. En cuanto a las tasas de interés la más alta corresponde a los préstamos otorgados a las microempresas con un 16.9% y autoempleo con un 16.1%, y la menor tasa es para la gran empresa con un 7.4%

Como se puede apreciar la participación de la microempresa es bastante baja, siendo las instituciones micro financieras no supervisadas las que más atienden al sector, de igual manera la tasa de interés ofrecida por el sistema financiero es la más alta en lo referente a préstamos otorgados para empresas.

#### **2.1.5 Políticas públicas y marco teórico para que apliquen las microempresas.**

Las políticas públicas son un aporte de gran importancia para la creación, subsistencia y desarrollo de las microempresas, para ello las personas que gobiernan deben conocer el origen, funcionamiento e importancia de las microempresas en la economía tanto a nivel macroeconómico como microeconómico.

Según (WorldBank, 2020) ha realizado estimaciones que para el 2030 se necesitarán 600 millones de puestos de trabajo para absorber la creciente fuerza laboral mundial, lo que hace del

desarrollo de las PYME una alta prioridad para muchos gobiernos de todo el mundo, en ese sentido la orientación de políticas públicas es un deber por parte de los países.

En El Salvador como parte de los esfuerzos para apoyar a la micro y pequeña empresa la (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2014) publica la Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, la cual tiene por objetivo establecer el accionar que permita a las micro y pequeñas empresas, alcanzar mayores niveles de competitividad y productividad.

Esta política da a conocer los aspectos relacionados al medio en que desarrollan las actividades, la importancia, y los principales problemas a los que se enfrentan. Orienta el enfoque y ejes transversales que la rigen tomando en cuenta que son de gran importancia, la transformación productiva, la innovación empresarial, la perspectiva territorial, la participación ciudadana y empresarial, la equidad de género y la gestión ambiental.

Para lograr una sana competencia entre las MYPE se creó el Sistema Nacional para el desarrollo de la MYPE, que está conformado por instituciones gubernamentales, gobiernos municipales, sociedad civil, academia y empresarios.

Dentro de las políticas y esfuerzos que se han realizado para el apoyo a las MYPE están:

- Creación de los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE)
- Aprobación de la Ley para el Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
- Aprobación de la Política Nacional para el Desarrollo de la micro y pequeña empresa.
- Diseño e implementación de una visión particular y un sistema de apoyo a las mujeres para la creación de emprendimientos y empresarialidad femenina.

- Estrategia y metodología Un pueblo un Producto
- Programa de acceso de las MYPE a compras de gobierno
- Estrategia Nacional para el Desarrollo Artesanal
- Programa Dotación de uniformes, zapatos y útiles escolares para estudiantes de educación parvularia y educación básica de centros educativos públicos y subsidiados.
- Programa CrecES MIPYME

### **2.1.6 Elementos financieros y económicos de las microempresas en El Salvador**

Según datos de la (Superintendencia de Competencia, 2019), un 58% de las microempresas son de subsistencia, un 18% son microempresas de acumulación simple, un 18% son microempresas de acumulación ampliada y el 6% son pequeñas empresas.

Para el caso se define que son microempresas de subsistencia las que generan ingresos diarios de hasta treinta dólares, las microempresas de acumulación simple son las que obtienen ingresos diarios mayores a treinta dólares y menores a cien dólares. Estas microempresas son de poco valor productivo y baja penetración en el mercado, debido a su estructura de costos y márgenes de ganancias, no son capaces para generar ingresos suficientes para dar una vida digna a sus propietarios y familiares dependientes.

Las microempresas de acumulación ampliada son las que generan ventas superiores los cien dólares y menores a trescientos dólares, y las pequeñas empresas son aquellas que generan ventas diarias superiores a trescientos dólares.

### **2.1.7 Características y estructura de las microempresas**

Las microempresas en El Salvador les ampara la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en esta se encuentra establecido que para la parte económica se les considera microempresas a las que obtienen un nivel de ventas brutas anuales de 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores y las pequeñas empresas son aquellas que obtienen un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores. (Asamblea Legislativa, 2014)

Las microempresas pueden ser de subsistencia, de acumulación simple o de acumulación ampliada.

Las microempresas de subsistencia son las que solamente logran una producción o ganancia que únicamente es suficiente para disponer de lo indispensable como son el vestuario, alimentación, vivienda, existiendo ocasiones que las ganancias no son suficientes ni para inclusive cubrirlas; en ningún momento en éste tipo de micro empresa generan excedentes para poder reinvertirlo en capital y hacer crecer su empresa. (Superintendencia de Competencia, 2020)

Las micro empresas de acumulación simple, son las que sí alcanzan ganancia o producción mayor que una micro empresa de subsistencia, pero no logra lo suficiente para poder agrandar su empresa, es decir se mantienen con las mismas ventas y producción. (Superintendencia de Competencia, 2020)

Las microempresas de acumulación ampliada son las que logran producir ingresos libres para poder reinvertirlos en el crecimiento de la misma. (Superintendencia de Competencia, 2020)

Las microempresas se caracterizan por mantener niveles de inversión bajos lo cual las lleva a una posición de ser consideradas negocios de subsistencia familiar sin embargo por la falta de

información que se maneja algunos de los conceptos negativos que se les atribuyen pueden no ser tan certeros, dentro de las principales características que van en contra de las microempresas están: acceso a financiamiento, administración de operaciones, recurso humano y financiera; bajos controles de calidad; diseño de la estructura; formación empresarial; desarrollo de productos; inadecuada planificación; ambiente económico; competencia; marco regulatorio; nivel de la demanda.

Por el contrario, algunas de las características positivas son: costos de operación relativamente bajos; competitividad con otros microempresarios; conocimiento e innovación; adaptación y especialización flexible; reducción de la pobreza; integración económica.

Se presentan datos del perfil económico y social de las MYPE según datos de (Superintendencia de Competencia, 2019)

*Tabla 1* Perfil económico y social de los MYPE

Segmento	Tipo de emprendimiento	Género del propietario	Empleo generado	Registros contables	Pago de impuestos	Inversión	Sector económico
Subsistencia	Por necesidad (90%)	Hombres (14%)	Autoempleo (49%)	Ninguno	Solo municipales (100%)	Menos de \$1,000	Comercio (80%)
		Mujeres (86%)					Industria (10%)
Acumulación simple	Por necesidad (80%)	Hombres (55%)	Hasta 2 empleados (45%)	Ninguno	Solo municipales (100%)	Entre \$1,000 y \$5,000	Comercio (60%)
		Mujeres (45%)					Servicios (25%)
Acumulación ampliada	Por oportunidad (55%)	Hombres (70%)	Entre 5 y 10 empleados (58%)	Si llevan (75%)	Municipales e IVA (75%)	Entre \$5,000 a \$20,000	Comercio (40%)
		Mujeres (30%)					Servicios (20%)
Pequeña empresa	Por oportunidad (95%)	Hombres (79%)	Entre 5 a más de 10 empleados (100%)	Si llevan (100%)	Municipales e IVA (100%)	Mayor a \$20,000	E Industria (10%)
		Mujeres (21%)					Comercio, Servicio, industria, Act. profesionales

Fuente: Competencia en los servicios financieros a las MYPE en El Salvador, 2019



### **2.1.8 Perfil del microempresario afiliado a cooperativas de la Red FEDECACES**

Son aquellas personas que cuentan con microempresas que por definición se convierten en la principal o única fuente de ingresos del asociado. Estas microempresas son unidades económicas de pequeña escala, generalmente de carácter familiar, realizando sus actividades de comercialización de productos o prestación de servicios en la zona de influencia o lugares aledaños, generalmente cuentan con activos empresariales que no sobrepasan los \$34,285.71 y que posean un máximo de diez personas empleadas. (FEDECACES, 2020)

Según la información obtenida de (FEDECACES DE R.L., 2019), el perfil de los microempresarios que conforman la cartera de créditos MYPE al cierre del periodo 2019 de la Red de Cooperativas FEDECACES, es el siguiente:

- El 60 % de la cartera MYPE está conformada por mujeres mientras que el 40% por hombres.
- Al analizar los saldos de cartera la distribución está conformada por un 48% para mujeres y un 52% para hombres, lo que denota que al género masculino se le otorgan montos mayores.
- En cuanto al uso de la cuenta de ahorro en las cooperativas un 35% son del género femenino, un 25% son del género masculino y un 40% entre hombres y mujeres no hacen uso de este producto.
- En relación a la apertura de depósitos a plazo fijo en las cooperativas, un 5% son del género femenino, un 3% son del género masculino y un 92% entre hombres y mujeres no hacen uso de este producto.

- La cartera de seguros contratados por este tipo de asociados está conformada por un 26% del género femenino, un 17% son del género masculino y un 56% entre hombres y mujeres no hacen uso de este producto.
- Del total de asociados que tienen financiamiento MYPE, se identifica que, de la cartera total, un 26% del género femenino han recibido educación financiera, un 18% del género masculino y un 54% entre hombres y mujeres no han recibido dicho beneficio.
- Al analizar el total de créditos colocados la distribución de la cartera de créditos MYPE en relación a las actividades en las que se ubican los microempresarios está conformada por 65% en comercio, 13% producción y 21% en servicios.
- Al analizar el total de la cartera en saldos, la distribución en relación a las actividades en las que se ubican los microempresarios está conformada por 59% en comercio, 11% producción y 30% en servicios.
- Al profundizar la composición de la cartera por actividad y género la conformación es para comercio un 64% del género femenino y un 36% del género masculino, la actividad de producción está compuesta por un 64% del género femenino y un 36% del género masculino y la actividad de servicios está compuesta por 44% del género femenino y un 56% del género masculino.
- Los negocios de los microempresarios están ubicados en locales, alquilados, familiar, propio y no registrados, de acuerdo al siguiente detalle por actividad: para el caso de local alquilado el 66% pertenece a comercio, el 13% a producción y el 21% para la actividad de servicios, para el caso de locales que pertenecen a familiares, el 53% son de la actividad comercio, 26% de la actividad producción y el 21% para la

actividad servicios, para el caso de locales propios, el 58% son de microempresarios que realizan actividades comerciales, el 20% para actividades de producción y el 22% para la actividad servicios, para el caso de los que no se logra identificar la pertenencia del local en los que se ubican los negocios, está conformado por un 73% de la actividad comercio, un 6% en la actividad producción y 21% para la actividad servicio.

### **2.1.9 Características del financiamiento MYPE**

El crédito MYPE permite a los asociados de las cooperativas de ahorro y crédito a filiadas a FEDECACES, tener acceso a financiamiento que regularmente la banca tradicional no otorga, estos fondos son colocados a tasas de interés especiales para el sector microempresario, son de gran importancia para la inversión y desarrollo que necesitan, esta línea de crédito cuenta con la particularidad de brindar asesoramiento por parte de la cooperativa para los asociados que solicitan fondos, cuenta con acceso a seguros y cuentas de ahorro en la cual puede administrar de manera más eficiente los fondos generados en el que hacer empresarial. (FEDECACES DE R.L., 2019)

La finalidad del crédito MYPE es incentivar la inclusión financiera de sectores que no reciben oportunidades para demostrar la importancia que conllevan las microempresas que los asociados manejan, a la vez es importante identificar que el crédito sea favorable para el desarrollo económico y financiero. (FEDECACES DE R.L., 2019)

La inversión en financiamiento y capacitación podría abrir una brecha para que las microempresas muestren signos de crecimiento y desarrollo, así mismo es importante que las microempresas muestren disponibilidad para asimilar y estar dispuestas al cambio que integrarse a la economía formal implicaría.

En El Salvador son muchos los casos sobre los cuales el financiamiento es uno de los mayores problemas para el sector microempresarial, los créditos que existen para micro empresarios son mínimos, las personas con microempresas en su mayoría tienen una baja o nula educación, siendo un obstáculo para que consigan un crédito en los bancos o instituciones financieras por consiguiente estos buscan financiamiento en prestamistas particulares u otras personas que se aprovechan de las circunstancias brindándoles créditos con intereses elevados siendo esto el comienzo de un círculo entre el microempresario y el prestamista, debido a que una gran parte de la producción o ganancia de sus ingresos es destinada al pago de éstos intereses, y así todos los meses que se aproximan llegando hasta casos extremos que se opta por cerrar operaciones y en definitiva limitando que el negocio pueda lograr un crecimiento económico y financiero que se vea reflejado en cubrir las necesidades básicas de su propietario y poder mantener capital para invertir y hacer más efectivo el proceso de generación de ventas y producción.

Se presentan datos del perfil de condiciones de financiamiento de las MYPE según datos de (Superintendencia de Competencia, 2019)

*Tabla 2* Perfil de condiciones de financiamiento de las MYPE

<b>Aspectos</b>	<b>Microempresa de subsistencia</b>	<b>Microempresa de acumulación simple</b>	<b>Microempresa de acumulación ampliada</b>	<b>Pequeña empresa</b>
Montos de créditos solicitados	Promedios hasta \$5 mil	Promedios hasta \$5 mil	Promedio hasta diez mil dólares	Más de diez mil dólares
Entidades financieras que los atienden	Prestamistas o micro financieras con créditos grupales	Prestamistas, micro financieras	Micro financieras, Bancos	Bancos y algunas micro financieras, sociedades de factoraje
Metodología de crédito	Principalmente grupal	Grupal e individual	Individual	Individual
Garantías disponibles	Prendaria y solidaria	Prendaria, solidaria y fiduciaria	Fiduciaria e Hipotecaria	Fiduciaria e Hipotecaria
Plazos requeridos para sus créditos	Corto plazo	Corto plazo	Corto y mediano plazo	Corto, mediano y largo plazo
Destino de la inversión	Capital de trabajo	Capital de trabajo	Capital de trabajo y activos fijos, vivienda	Capital de trabajo, activos fijos, adecuación de local, vivienda

Fuente: Competencia en los servicios financieros a las MYPE en El Salvador

### **2.1.10 Clasificación de las asociaciones cooperativas**

Las cooperativas son empresas centradas en las personas, que pertenecen a sus miembros, quienes las dirigen de forma democrática para dar respuesta a sus necesidades y aspiraciones socioeconómicas comunes. (Alianza Cooperativa Internacional, 2019).

La Ley General de Asociaciones Cooperativas, las clasifica de acuerdo al giro central en el que operan según se detallan:

*Tabla 3 Clasificación de las asociaciones cooperativas*

<b>Clasificación de las cooperativas</b>	<b>Tipos de cooperativas</b>
De producción	Agrícola. Pecuaria. Pesquera. Agropecuaria. Artesanal. Industrial Agro-Industrial.
De vivienda	
De servicios	Ahorro y crédito. Transporte. Consumo. Seguros. Educación. Aprovisionamiento. Comercialización. Escolares y juveniles

Fuente: Ley General de Asociaciones Cooperativas

### **2.1.11 Red de cooperativas FEDECACES**

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de Responsabilidad Limitada (FEDECACES DE R.L.), fue constituida el 11 de junio de 1966 con el objetivo de contribuir al éxito de las cooperativas afiliadas apoyándoles en la liquidez, innovación de procesos, supervisión, organización, control y fomento de líneas de crédito y ahorro.

Con 54 años de ser fundada cuenta con la afiliación de 31 Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito, ubicadas en los 14 departamentos de El Salvador.

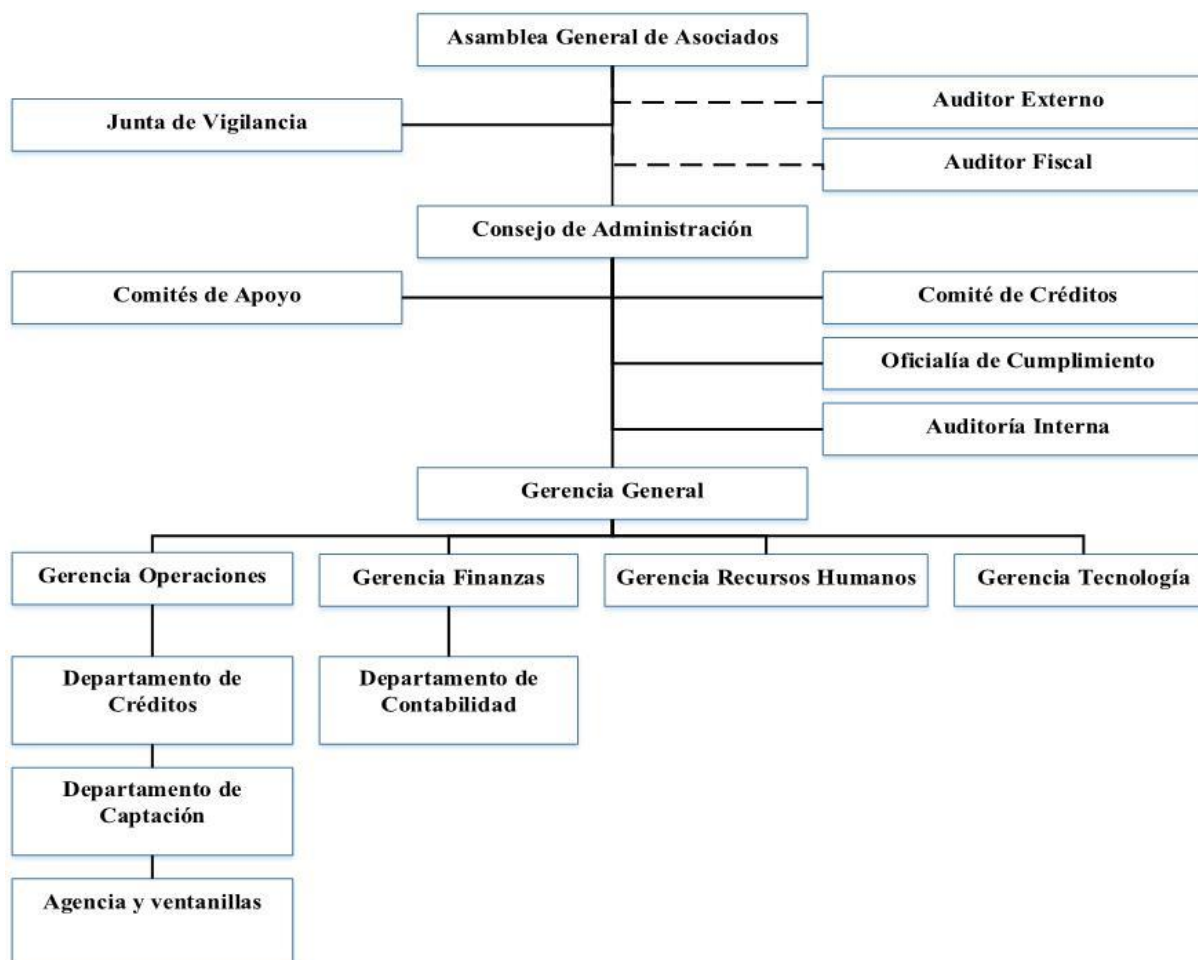
#### **2.1.12 Asociaciones cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES**

Las cooperativas afiliadas son reguladas por la Ley General de Asociaciones Cooperativas y su respectivo reglamento, en la cual se establecen los lineamientos jurídicos para su constitución y funcionamiento, siendo el ente regulador y supervisor el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP).

Las cooperativas prestan servicios financieros similares a los que ofrecen las instituciones reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero, siendo su naturaleza no mercantil y regidas por principios cooperativos, manteniendo el fin último de apoyarse entre asociados y acceder a oportunidades que en el mercado no les dan.

### 2.1.13 Estructura organizativa de cooperativas

Figura 1 Estructura organizativa básica de una asociación cooperativa.



Fuente: Elaboración propia

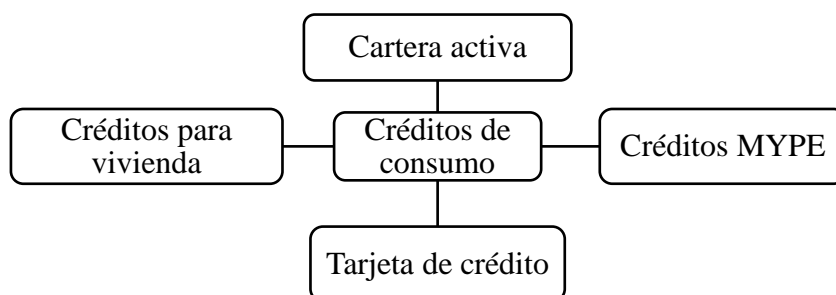


## 2.1.14 Operaciones principales

### 2.1.14.1 Operaciones activas

Son las transacciones que involucran prestar recursos financieros a sus asociados, acordando para ello un pago adicional denominado tasa de interés, la cual el asociado pagará según el plazo y forma estipulada en un contrato.

Figura 2 Distribución de la cartera activa de una asociación cooperativa de ahorro y crédito.

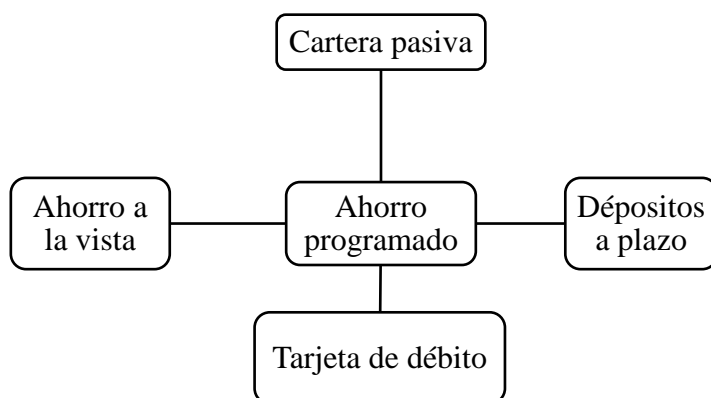


Fuente: Elaboración propia.

### 2.1.14.2 Operaciones pasivas

Son las transacciones de captación de recursos financieros de sus asociados, acordando para ello una retribución denominada interés, la cual el asociado recibirá mediante los plazos y forma de pago estipulada en un contrato.

Figura 3 Distribución de la cartera pasiva de una asociación cooperativa de ahorro y crédito.

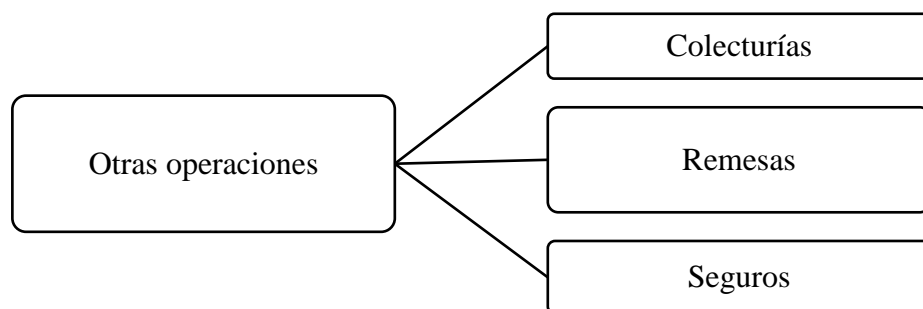


Fuente: Elaboración propia.

### 2.1.14.3 Otras operaciones

Son los servicios diferentes a los mencionados anteriormente caracterizándose por estar a disposición de asociados y público en general.

Figura 4 Otras operaciones de las cooperativas de ahorro y crédito



Fuente: Elaboración propia

### **2.1.15 Financiamiento para microempresarios en El Salvador**

La oferta para financiar a las MYPE en el país tiene tres modalidades: oferta institucional supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), oferta institucional no supervisada por la SSF y oferta financiera informal. (Superintendencia de Competencia, 2020)

La oferta financiera institucional supervisada por la SSF que atiende a la MYPE está conformada por bancos privados, bancos e instituciones estatales, bancos cooperativos e instituciones de ahorro y crédito.

El acceso limitado al financiamiento por parte de las instituciones financieras está relacionado con la informalidad a nivel legal, tributario y contable que presentan las MYPE, los requisitos no diferenciados para cada negocio tienden a agregar dificultades para acceso al financiamiento así mismo los sistemas de garantías no son acordes y los costos pueden resultar elevados.

Las instituciones financieras generalmente presentan mayores costos administrativos y el fondeo con tasas de interés altas, genera consecuentemente altas tasas para las MYPE.

Ante la insuficiencia de garantías que manejan las microempresas, se cuenta con la posibilidad de optar por una garantía solidaria mediante el sistema de garantías recíprocas. En adición, las garantías prendarias tienen que registrarse, lo cual se establece en la Ley del Registro de Garantías Mobiliarias. Sin embargo, ambas normativas generan costos relativamente altos y procesos difíciles de cumplir para las MYPE, representando un obstáculo a su financiamiento.

Otro de los obstáculos es que el objetivo de la normativa prudencial del sistema financiero es legítimo, en cuanto pretende mantener la sanidad del sistema evitando riesgos, esta exige igualdad de condiciones y requisitos para el otorgamiento de todo tipo de créditos (reservas de

saneamiento, requisitos para obtener un crédito, entre otros.), sin distinción para los dirigidos a las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, esta situación tiende a limitar la oferta de las instituciones supervisadas a las empresas de menor tamaño, siendo en mayor proporción afectadas las microempresas.

Las leyes, normas y reglamentos existentes establecen limitantes para el financiamiento de las MYPE, las instituciones financieras encuentran dificultades para el otorgamiento de créditos, debido a las barreras legales, procesos burocráticos y costos altos que afectan a las microempresas.

### **2.1.16 Contexto de la metodología crediticia MYPE**

Históricamente, la economía de El Salvador ha presentado problemas de vinculación entre los diferentes sectores productivos, así como una disparidad en el desarrollo de los ámbitos rurales y urbanos, presentándose obstáculos para la creación de empleos.

La apertura de MYPE ha ido en aumento, desde la década de los ochenta hasta la fecha. En los últimos años, el surgimiento de este tipo de negocios se ha intensificado, principalmente, por la falta de dinamismo de la estructura productiva y de servicios (que restringe el empleo formal) y la escalada de violencia social. (Superintendencia de Competencia, 2020)

La relativa facilidad para iniciar actividades productivas en algunos sectores de manera informal es otro aspecto del auge de estas, para ello no es requerido contar con grandes cantidades de capital, conocimiento especializado, ni licencias o permisos para operar.

Bajo este contexto y la necesidad de las MYPE por acceder a financiamiento para alcanzar mayor desarrollo económico y financiero, es necesario contar con una metodología que establezca las barreras de medición de este sector, incluyendo indicadores financieros y operativos para el normal funcionamiento y minimizar el riesgo de negocio en marcha.

La metodología de otorgamiento de créditos MYPE considera los siguientes criterios para mantener su efectividad:

- Diseño de productos, en estos se deben establecer los montos, plazos, frecuencia de pago, cargos, intereses, productos asociados como el ahorro y seguro.
- Se deben establecer los criterios de elegibilidad de asociados para lo cual se debe considerar, género, edades, experiencia empresarial, garantías, codeudores, sustitutos de garantía, aspectos legales generales o propios de cada negocio.
- Deben existir procedimientos establecidos para el otorgamiento de los créditos, tales como promociones, investigaciones, orientación, formación e incorporación de grupos, procesos de desembolso, destino del financiamiento o renovaciones.
- Deben existir procedimientos para el manejo de la mora, informes, monitoreo constante para lograr el retorno de los fondos colocados, procedimientos de seguimiento, incentivos por el pronto pago y sanciones para los que se retrasen en las cuotas, medidas que mitiguen el riesgo por fallecimiento del prestatario.

La metodología básica debe ser apropiada, comprobada y estable, el diseño de los productos debe realizarse de acuerdo a las necesidades de las microempresas, los criterios de elegibilidad deben ser de fácil cumplimiento es decir no tan restrictivos, para los programas de créditos grupales se debe tomar al grupo como un segmento fuerte y de cumplimiento con las obligaciones, los procedimientos ágiles para prestar el servicio ayudan al microempresario a reducir tiempos y costos por las transacciones realizadas, así mismo la institución micro financiera debe asegurar tener condiciones apropiadas para la atención de los asociados. (Ledgerwood, 2012)

### **2.1.17 Clasificación de sectores para financiamiento MYPE**

Para el otorgamiento de financiamiento a las microempresas es de vital importancia mantener un esquema de sectores relacionados a la economía del país, esto ayuda a conocer y agrupar de mejor manera la información estadística que las bases de datos puedan ofrecer, los sectores que la red de cooperativas atiende en MYPE son: comercio, producción, servicios.

El acceso limitado al financiamiento por parte de las Instituciones Financieras está relacionado directamente con las características de informalidad de la mayoría de MYPE (mayor al 70%.) las instituciones financieras al no disponer de registros de contabilidad por parte de los microempresarios, tienden a incrementar los costos operativos, ya que deben diseñarse metodologías apropiadas para recopilar, organizar y analizar la información financiera de las MYPE, un ejemplo de estas herramientas son los que brindan un score crediticio una vez ingresada la información que se logra obtener de las microempresas. (Superintendencia de Competencia, 2019)

Otro inconveniente en cuanto a las restricciones que provienen de inconsistencias normativas, se aprecian diferentes criterios para definir y clasificar a las MYPE, lo cual limita la coordinación de las políticas públicas dirigidas al sector. En particular, lo anterior genera que las instituciones financieras supervisadas por la SSF excluyan de su oferta de servicios a un buen porcentaje de las MYPE, y siendo las instituciones no supervisadas las que tratan de unificar criterios para enmarcar los sectores o actividades que los microempresarios realizan.

Las instituciones financieras supervisadas y no supervisadas operan en un marco de reglas diferentes. Las primeras deben cumplir obligatoriamente con normas regulatorias y costos adicionales, un ejemplo de esto es el cumplimiento a Ley contra el Lavado de dinero, mientras que las no supervisadas tienen un mayor margen de maniobra para ofrecer y diseñar sus servicios a las

MYPE. Por lo cual, estas empresas son un mercado provechoso para las entidades no supervisadas y, aunque las MYPE se benefician con el acceso a créditos, las condiciones que reciben son relativamente adversas en cuanto a plazos y tasas de interés relativamente altas. (Superintendencia de Competencia, 2020).

### **2.1.18 Importancia del análisis del desarrollo económico y financiero de las MYPE**

El acercamiento a la medición del desarrollo económico y financiero que logran las MYPE a través del financiamiento, es una herramienta de gran importancia que ayuda a la cooperativa a tomar mejores decisiones y a ofrecer más servicios para asociados que necesiten el soporte económico y financiero para hacer rentable la unidad económica con la que cuentan.

Las asociaciones cooperativas al formar parte de instituciones micro financieras, otorgan préstamos, cuentas de ahorros y seguros, a personas con bajos recursos especialmente los que no son atendidos por la banca tradicional, es de esta manera como brindan la posibilidad de formar, emprender o impulsar microempresas que generan sus propios ingresos.

Generalmente los microcréditos no cuentan con garantías que son las que requiere el sistema financiero formal, siendo esta otra de las razones del apoyo por parte de las cooperativas a este sector, los créditos otorgados son montos pequeños que no cuentan con garantías reales, en tal sentido las variables para la medición del retorno de los fondos que se les otorga, está basado en capacidad de pago y comportamiento de pago, eventualmente existen garantías como prendas e hipotecas, volviéndose esta otro de los fuertes motivos para contar con herramientas capaces de evaluar el desempeño del microempresario.

Los créditos otorgados a microempresarios, generalmente no deben ser de largo plazo y los pagos pueden llegar a establecerse de forma semanal o quincenal, a fin de asegurar con mayor

eficiencia el retorno de los fondos. Las asociaciones cooperativas deben buscar siempre ser más eficientes, esto les ayuda a reducir costos y ofrecer mayores ventajas a los microempresarios.

Los factores de riesgo que las asociaciones cooperativas deben buscar controlar en los microempresarios son: sobreendeudamiento; riesgo de crédito (capacidad de pago); competidores (relación con el asociado); gestión de riesgos (volatilidad de los ingresos).

Los factores claves que las asociaciones cooperativas deben conocer del microempresario que solicita fondos son: monto; destino; plazo; fuente de pago; cuota y forma de pago.

Las asociaciones cooperativas deben ser capaces de diferenciar y analizar factores cualitativos como la voluntad de pago y factores cuantitativos como la capacidad de pago.

El financiamiento y la asistencia técnica son los principales problemas que afrontan las micro y pequeñas empresas en el país, en ese sentido las cooperativas deben ser capaces de apoyar tanto económicamente como cualitativamente a este sector, dándole seguimiento y verificando el crecimiento económico y financiero de los mismos, lo cual contribuye a que generen más oportunidades de financiamiento, haciendo que los retornos de los fondos colocados sean de beneficio para ambas partes.

## **2.2. Principales definiciones**

**MYPE:** Micro y Pequeñas Empresas.

**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 (Asamblea Legislativa, 2014).



**Microempresa de subsistencia:** Son los negocios en los cuales las ganancias generadas cubren de manera limitada las necesidades del propietario, lo cual le impide tener capital para invertir.

**Microempresa de acumulación simple:** Son los negocios en los cuales las ganancias generadas únicamente son suficientes para mantener el nivel de producción y ventas.

**Microempresa de acumulación ampliada:** Son los negocios en los cuales las ganancias generadas se logran invertir para mejorar la producción y ventas.

**Pequeña empresa:** 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 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores. (Asamblea Legislativa, 2014).

**Micro finanzas:** servicios financieros relacionados con préstamos, ahorros y seguros, enfocados en individuos y grupos de personas con escasos recursos.

**Financiamiento MYPE:** fondos otorgados en concepto de préstamos a microempresarios.

**Tasa de interés:** es el porcentaje adicional que se paga por el uso del dinero, generalmente para un período de un año. (Superintendencia del Sistema Financiero, 2013).

### **CAPITULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Para el desarrollo de este capítulo la metodología usada se caracterizó por identificar el tipo de investigación que establece el método usado, se estableció la población y la muestra y finalmente se describió la técnica e instrumento para la recolección, procesamiento y análisis de datos.

### **3.1. Tipo de investigación**

El estudio realizado se clasificó bajo el método cuantitativo con enfoque no experimental, debido a que la investigación analizada se dio observando las situaciones ya existentes en las que se ha desarrollado, sin tener acceso a modificarlas porque ya sucedieron, así como sus efectos. Se recabó información acerca de las diferentes variables involucradas en la investigación, adoptando un procedimiento sistemático que permitió recolectar, procesar y analizar los datos de forma tal que arrojó información valiosa, para establecer la relación entre las variables estudiadas. (Sampieri, 2014).

### **3.2. Población y muestra**

#### **3.2.1. Población**

Según (Sampieri, 2014) la población está conformada por el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones, para esta investigación la población consta de 1,319 asociados con financiamiento MYPE, distribuidos en las 6 cooperativas afiliadas a FEDECACES de R.L., que cuentan con oficinas en el Área Metropolitana de San Salvador, siendo una población finita por ser menor a 10,000.

#### **3.2.2. Muestra**

(Sampieri, 2014) Establece que toda investigación debe ser transparente, así como estar sujeta a crítica y réplica, y este ejercicio solamente es posible si el investigador delimita con claridad la población estudiada y hace explícito el proceso de selección de la muestra. En este caso la muestra determinada es de 85 la cual fue la base para ejecutar la investigación, el resultado se obtuvo de acuerdo a la fórmula propuesta:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra;

Z = nivel de confianza;

p = variabilidad positiva;

q = variabilidad negativa;

N = tamaño de la población;

E = precisión o el error.

$$Z = 0.95$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 0.5$$

$$N = 1,319$$

$$E = 0.05$$

$$n = \frac{0.5 * 0.5 * (0.95)^2 * 1,319}{(1,319 - 1) * (0.05)^2 + 0.5 * 0.5 * (0.95)^2}$$

$$n = \frac{0.5 * 0.5 * 0.9025 * 1,319}{1,318 * 0.0025 + 0.5 * 0.5 * 0.9025}$$

$$n = \frac{297.60}{3.29 + 0.22}$$

$$n = \frac{297.60}{3.51}$$

$$n = 85 \text{ microempresarios}$$

**En la investigación se realizó un caso práctico, se tomaron los datos de un microempresario considerado dentro de la muestra.**

### **3.2.3. Unidades de análisis**

La unidad de análisis es la microempresa seleccionada de la muestra, sobre la cual se desarrolló el caso práctico dado que posee financiamiento MYPE y se encuentra afiliado a la Red de cooperativas FEDECACES ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador.

## **3.3. Técnica e instrumento de recolección de datos**

### **3.3.1. Técnica**

La técnica utilizada en el desarrollo de la investigación fue: La encuesta. Esta técnica consistió en obtener información de los microempresarios con el objetivo de medir el impacto económico y financiero del financiamiento MYPE y obtener datos específicos relevantes que permitieran el análisis y obtener conclusiones de la investigación.

### **3.3.2. Instrumento**

El instrumento utilizado es el cuestionario que contiene preguntas cerradas y abiertas, (Sampieri, 2014), establece que es el conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir.

### **3.3.3. Procedimiento**

El cuestionario fue dirigido a los microempresarios que han obtenido financiamiento MYPE en la Red de Cooperativas FEDECACES ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador, los cuales completaron la información plasmada. Cada pregunta contenía el objetivo y las diferentes alternativas de respuestas.

La información recolectada a través de las técnicas e instrumentos establecidos fue procesada a través de la herramienta informática de hojas de cálculo de Microsoft Excel y SPSS, sobre la

cual se ejecutó la tabulación de las respuestas obtenidas, para llevar a cabo el análisis e interpretación de los datos procesados, se realizó el estudio y comprensión de los datos obtenidos usando construcción de matrices y gráficas que permitieron establecer resultados y sus conclusiones.

## **CAPITULO 4: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

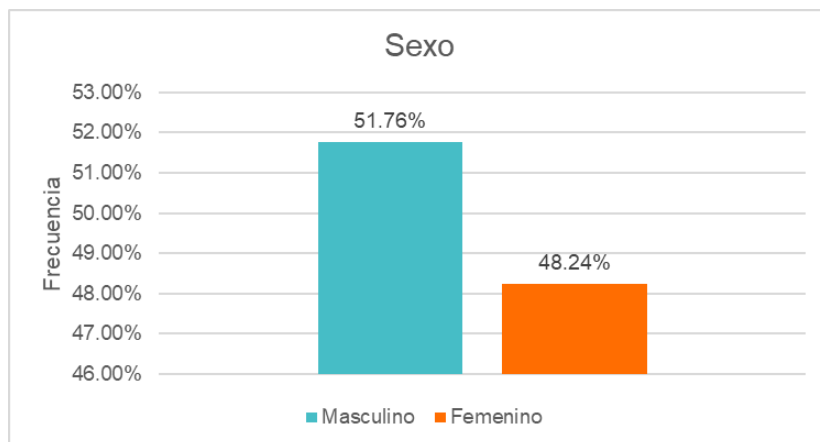
### **4.1. Análisis de datos**

El estudio fue realizado de conformidad con las disposiciones relevantes para las microempresas en El Salvador bajo las cuales es posible identificar de manera general el crecimiento económico y financiero que estos puedan obtener al ser partícipes de contratar financiamiento con las cooperativas afiliadas a FEDECACES ubicadas en el área metropolitana de San Salvador y que cuentan con la línea de crédito MYPE. Los resultados y hallazgos obtenidos en la encuesta enviada a los microempresarios permitieron la recolección de los datos obtenidos por medio de preguntas establecidas en el cuestionario, que se muestran a continuación.

#### 1. Información general

##### **Sexo**

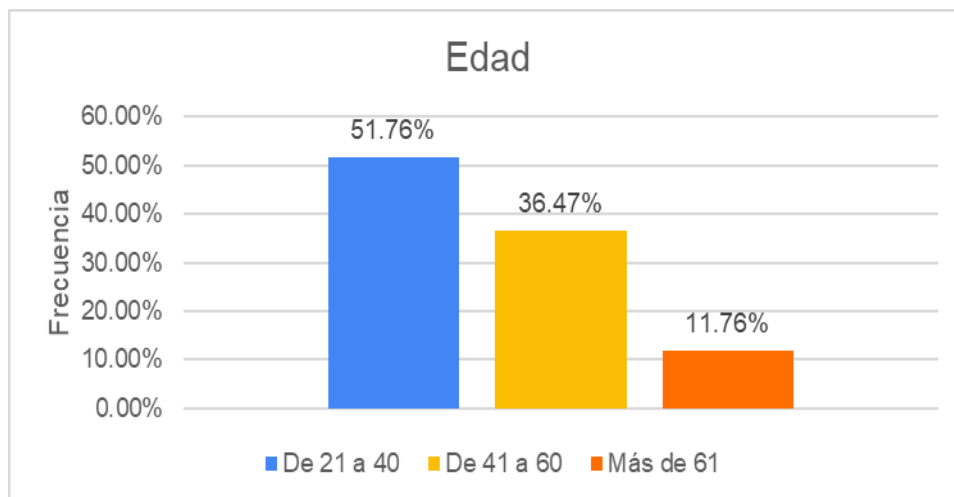
<b>No.</b>	<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1	Masculino	44	51.76%
2	Femenino	41	48.24%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Se puede apreciar la existencia de un mayor número de microempresarios del sexo masculino en comparación con el sexo femenino, siendo una diferencia de 3.52%, si bien el porcentaje de microempresarios es un poco mayor, es importante reconocer la participación de las mujeres emprendedoras quienes aportan en la economía esta afirmación se puede contrastar con la Encuesta de Hogares para Propósitos Múltiples 2016, en la cual se observa que las mujeres jefas de hogar representan el 36.1% del total de los hogares, lo que significa que una fuerte carga económica para el mantenimiento del hogar recae sobre ellas. Esta situación también refleja que el 53.6% de estas jefas de hogar tienen en marcha una actividad económica a través de un emprendimiento o una empresa que sirve para generar autoempleo y tener mejores niveles de flexibilidad laboral para llevar simultáneamente las actividades del sistema de cuidado de su grupo familiar y a su vez generar sus propios ingresos.

**Edad**

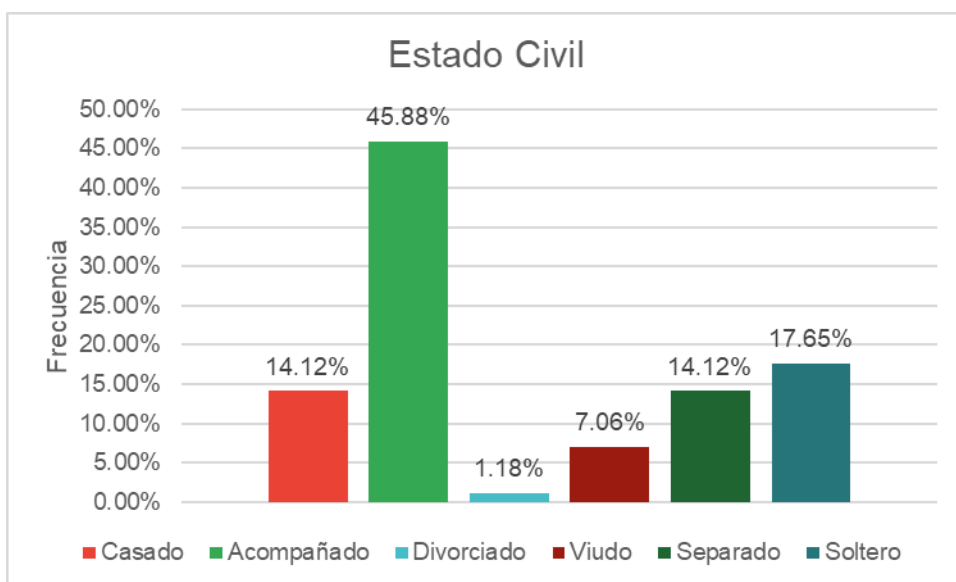
No.	Edad	Frecuencia	Porcentaje
1	De 21 a 40	44	51.76%
3	De 41 a 60	31	36.47%
5	Más de 61	10	11.76%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Se aprecia que la mayor parte de microempresarios están en el rango de edades de 21 a 40 años, es importante recalcar este grupo debido a la capacidad de desarrollo que puedan lograr en los próximos años de igual forma esto evidencia que sectores más jóvenes están optando por colocar su propia fuente de generación de ingresos como efecto del desempleo y falta de oportunidades en el ámbito laboral. El segundo rango con mayor peso con un 36.47% es el de 41 a 60 años, para este caso de personas es importante la toma de decisiones en cuanto a la sucesión de los negocios por parte de familiares es por ello que en este grupo se puede concluir que son personas con mayor experiencia en el ámbito empresarial.

## Estado Civil

No.	Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
1	Casado	12	14.12%
2	Acompañado	39	45.88%
3	Divorciado	1	1.18%
4	Viudo	6	7.06%
5	Separado	12	14.12%
6	Soltero	15	17.65%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>

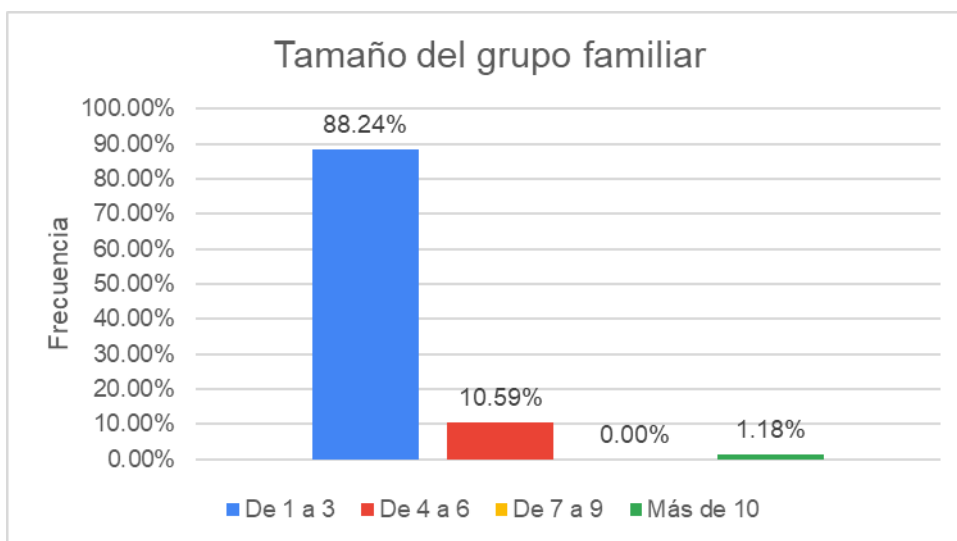


El estado civil con mayor participación es el de acompañado con un 45.88% este dato afirma la tendencia que cada vez son menos las personas que optan por casarse. Al establecer el cruce de las variables sexo y estado civil se concluye que del 14.12% de las personas con estado civil separado, el 83% corresponden al sexo femenino, este dato se vuelve relevante en vista que este grupo de personas tienden a dedicarse a actividades micro empresariales para poder subsistir con su grupo familiar.



### Número de personas que componen su grupo familiar

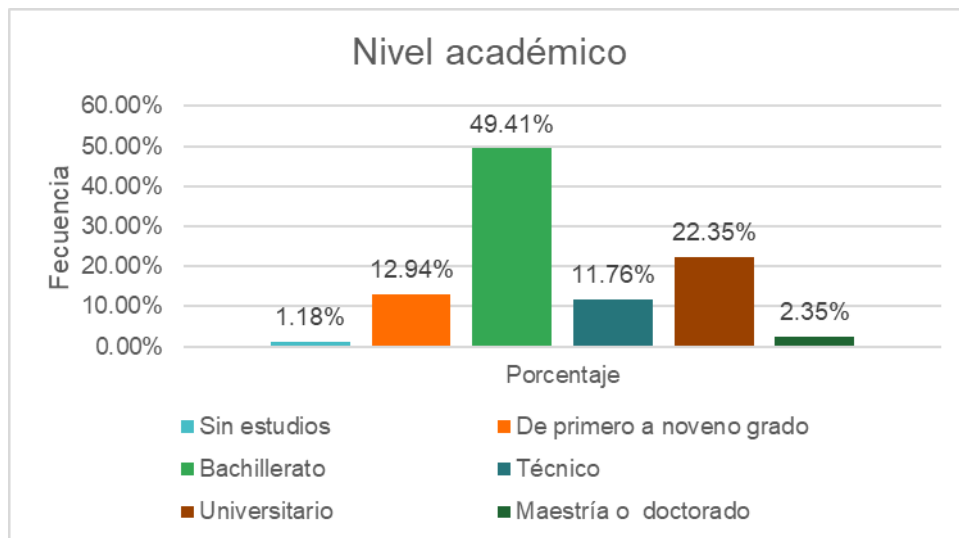
No.	Grupo familiar	Frecuencia	Porcentaje
1	De 1 a 3	75	88.24%
2	De 4 a 6	9	10.59%
3	De 7 a 9	0	0.00%
4	Más de 10	1	1.18%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Se ha logrado identificar que el 88.24% de los microempresarios presentan grupos familiares pequeños compuesto por 1 a 3 personas. Al relacionarlo con el número de empleados que los microempresarios tienen, el 35.29%, afirman que poseen entre 2 a 6 empleados, este aspecto sobresale debido a que el mantener un grupo familiar pequeño permite que algunos microempresarios logren mayor inversión en los negocios, al mantener menores costos de vida.

### Nivel académico

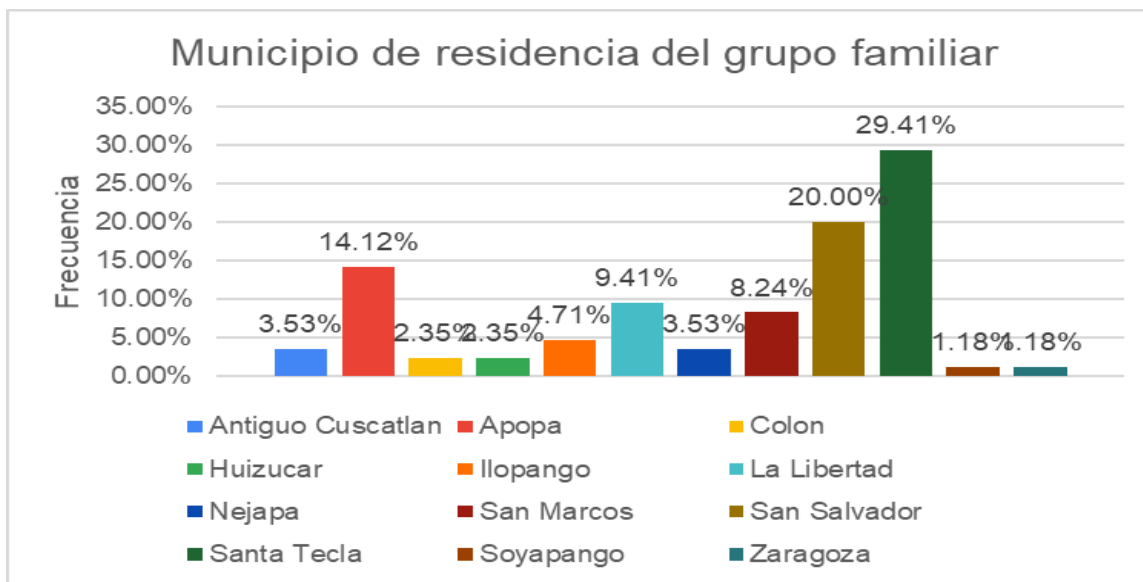
No.	Nivel académico	Frecuencia	Porcentaje
1	Sin estudios	1	1.18%
2	De primero a noveno grado	11	12.94%
3	Bachillerato	42	49.41%
4	Técnico	10	11.76%
5	Universitario	19	22.35%
6	Maestría o doctorado	2	2.35%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Conocer el nivel educativo de los microempresarios permite indagar si existe alguna correlación entre el tamaño de la empresa y el grado académico de las personas propietarias de empresas bajo el esquema de persona natural. Los resultados muestran que el 49.41% de los microempresarios encuestados mencionan tener un nivel de estudios académicos de bachillerato, se puede observar que al no contar con acceso para realizar estudios superiores deciden montar su propio medio de trabajo. Si bien la educación de las personas empresarias no determina el éxito de una empresa, se convierte en un factor que facilita su puesta en marcha y sostenibilidad.

### Municipio de residencia del grupo familiar

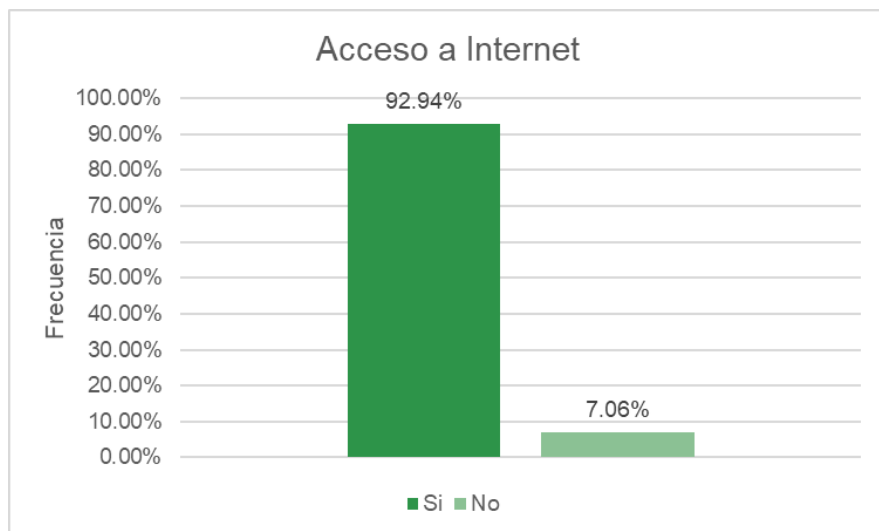
No.	Municipio	Frecuencia	Porcentaje
1	Antiguo Cuscatlán	3	3.53%
2	Apopa	12	14.12%
3	Colon	2	2.35%
4	Huizucar	2	2.35%
5	Ilopango	4	4.71%
6	La Libertad	8	9.41%
7	Nejapa	3	3.53%
8	San Marcos	7	8.24%
9	San Salvador	17	20.00%
10	Santa Tecla	25	29.41%
11	Soyapango	1	1.18%
12	Zaragoza	1	1.18%
	<b>Total</b>	<b>85</b>	<b>100.00%</b>



De la muestra seleccionada el municipio con mayor incidencia de grupos familiares que poseen microempresas es Santa Tecla con un 29.41% este dato está relacionado a la ubicación de la cooperativa en la cual ha sido obtenido el financiamiento MYPE.

### Acceso a internet

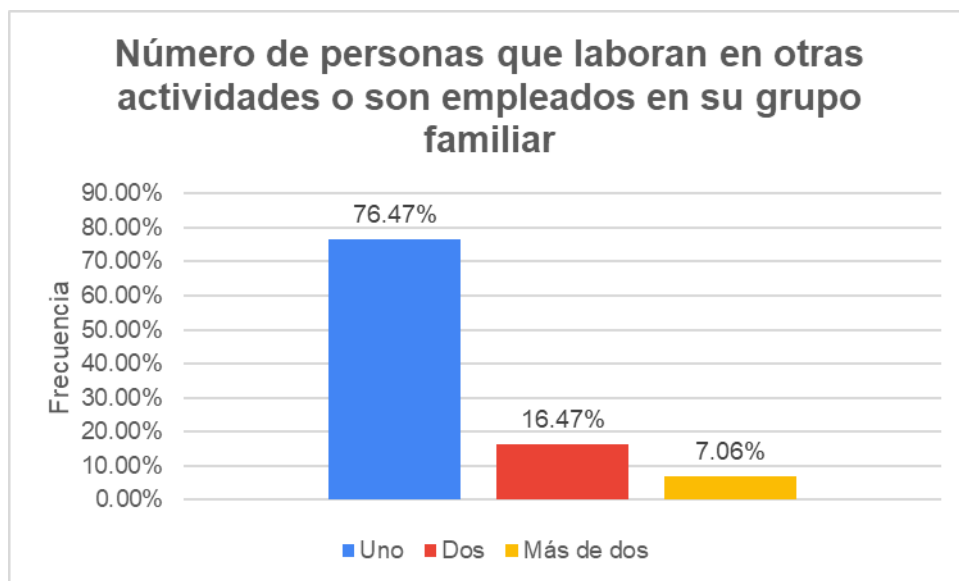
No.	Internet	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	79	92.94%
2	No	6	7.06%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Al consultar sobre el acceso a internet, se observa que el 92.94% cuentan con internet, este dato se vuelve relevante en vista que debido a la transformación digital que tiende a ser mayor estos cuentan con una herramienta básica para poder ofrecer sus productos y servicios por medio de diferentes plataformas. La innovación, es un mecanismo por el cual las empresas pueden lograr ventajas mediante el acceso a nuevos mercados y fortalecerse ya sea internamente o con sus clientes y proveedores, en ese sentido hacer uso de las nuevas tecnologías mediante el uso de internet es fundamental.

### Número de personas que laboran en otras actividades o son empleados en su grupo familiar

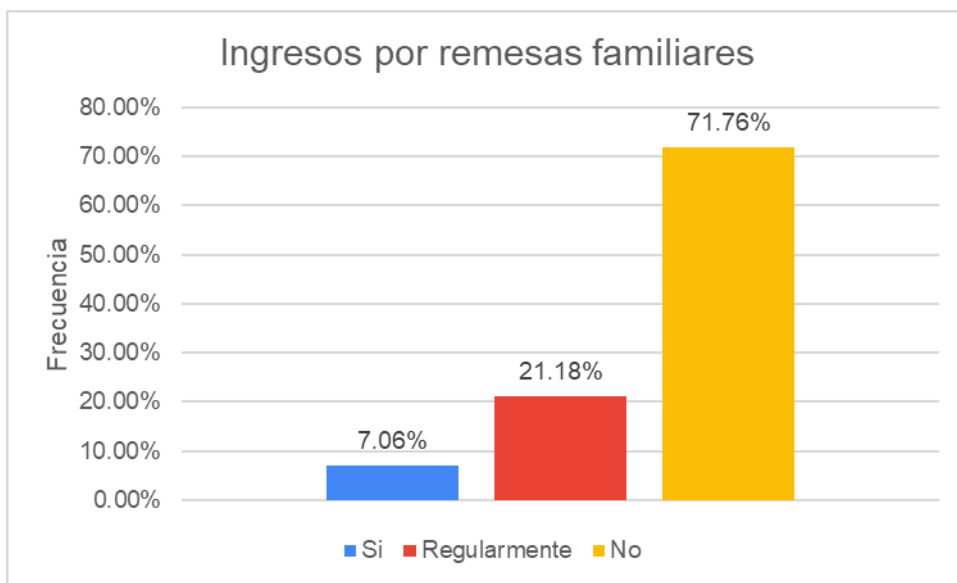
No.	Personas	Frecuencia	Porcentaje
1	Uno	65	76.47%
2	Dos	14	16.47%
3	Más de dos	6	7.06%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



De la muestra seleccionada el 76.47% de los microempresarios afirman que en el grupo familiar una persona posee empleo formal o se dedica a otra actividad distinta a la que desarrollan en la microempresa, bajo este enfoque se logra evidenciar el nivel de dependencia que los grupos familiares tienen con los ingresos de sus microempresas para satisfacer las necesidades básicas, así mismo debido a la falta de empleo generalmente las microempresas sirven para generar autoempleo para el grupo familiar que la compone.

### Ingresos por remesas familiares

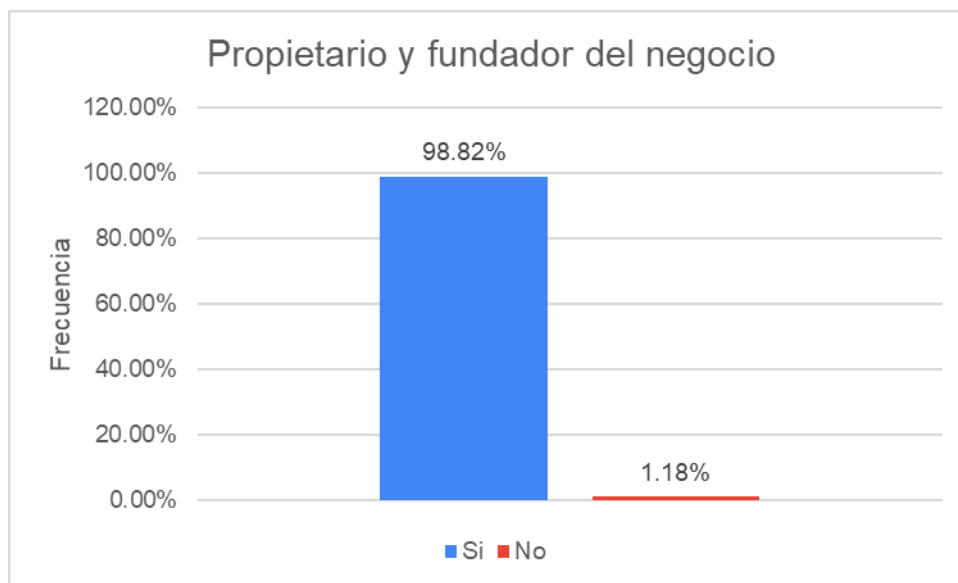
No.	Remesas	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	6	7.06%
2	Regularmente	18	21.18%
3	No	61	71.76%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



A pesar que en nuestro país, las remesas familiares son una fuente de apoyo para una cantidad considerable de microempresarios, estos datos demuestran que, en la zona metropolitana de San Salvador, el 71.76% de los microempresarios afirman que no reciben ingresos por esta vía, en ese sentido se logra evidenciar el nivel de dependencia que los grupos familiares tienen con los ingresos de sus microempresas, para satisfacer las necesidades básicas.

## 2. ¿Es usted el propietario y fundador del negocio?

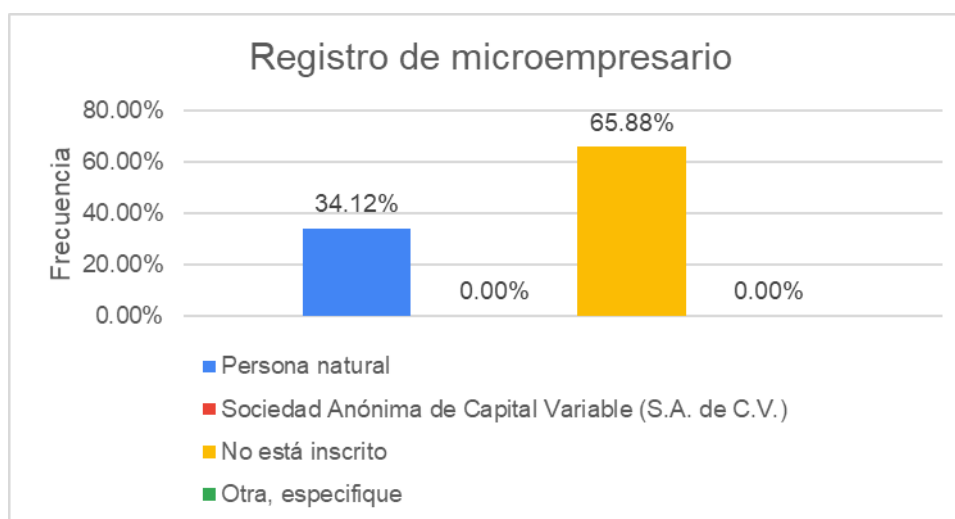
No.	Propietario	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	84	98.82%
2	No	1	1.18%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Al consultar si los microempresarios son los dueños y fundadores del negocio, el 98.82% afirman que sí, lo cual muestra que el financiamiento MYPE cumple la condición de apoyar a personas propietarias de microempresas, además esta información muestra la generación de autoempleo en vista que las personas propietarias de las microempresas solamente se dedican a realizar actividades referentes al negocio, así mismo se vuelve una característica de los microempresarios que tienden a desconfiar en colocar personas que administren sus negocios lo que puede limitar para que estos tengan mayor visión de crecimiento.

### 3. ¿Bajo qué figura se encuentra constituido su negocio?

No.	Registro de negocio	Frecuencia	Porcentaje
1	Persona natural	29	34.12%
2	Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.)	0	0.00%
3	No está inscrito	56	65.88%
4	Otra, especifique	0	0.00%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Es importante conocer el registro de las microempresas ante el Ministerio de Hacienda, esto ayuda a relacionar el nivel de control interno por parte de las MYPE obteniendo una estimación de las dimensiones de la informalidad que presentan en el control adecuado de gestión interna y específicamente, en cuanto al control de ingresos y gastos. Por parte de los microempresarios encuestados se encontró que el 66% no están inscritos en el Ministerio de Hacienda y por ende presentan mayor informalidad en el registro de ingresos y gastos, un 34% afirman están inscritos como personas naturales manteniendo registros de IVA por las operaciones que realizan.

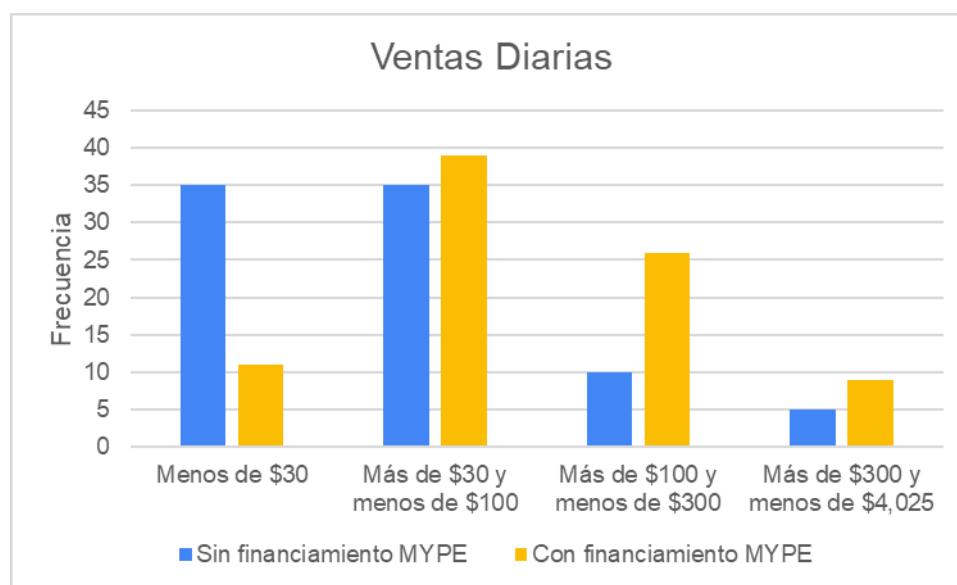


Se presentan resultados de la **pregunta 4. ¿En promedio, a cuánto ascendieron sus ventas diarias antes de obtener financiamiento MYPE?** y la **pregunta 5. ¿En promedio, a cuánto ascendieron sus ventas diarias posterior a obtener financiamiento MYPE?**

No.	Ventas diarias	Sin financiamiento		Con financiamiento	
		Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
1	Menos de \$30	35	41.18%	11	12.94%
2	Más de \$30 y menos de \$100	35	41.18%	39	45.88%
3	Más de \$100 y menos de \$300	10	11.76%	26	30.59%
4	Más de \$300 y menos de \$4,025	5	5.88%	9	10.59%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>	<b>85</b>	<b>100.00%</b>

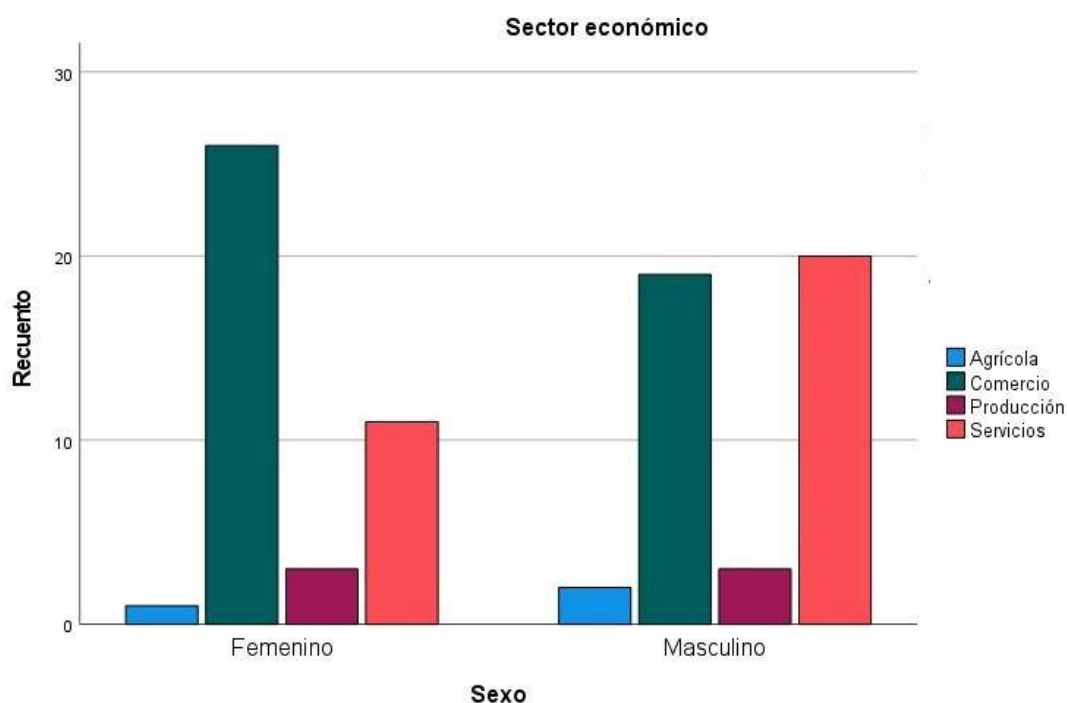
Para obtener un mayor análisis se realizó un cruce entre las variables de la pregunta 4 y 5 por estar relacionadas en cuanto a la medición del crecimiento económico que los microempresarios han obtenido en las ventas diarias posterior a obtener financiamiento MYPE, obteniendo como resultados que de 41.18% de empresas clasificadas de subsistencia con ingresos menores a \$30 se ha reducido en un 12.94%. Las microempresas que se encuentran clasificadas como de subsistencia se caracterizan por ser emprendimientos que surgen por necesidad debido a la falta de oportunidades laborales, mantienen como características de contar con menos de cuatro años de fundación, así mismo debido al poco volumen de ventas, el horario laboral que desempeñan las personas que las atienden suelen ser de 8 de la mañana a 12 del mediodía, las microempresas de subsistencia son fuentes de autoempleos, no llevan registros de IVA ni mucho menos contabilidades formales, estas microempresas solamente pagan impuestos municipales debido a que las inversiones que mantienen son menores a mil dólares.

Las microempresas de acumulación simple con rangos de ventas diarias de \$30 y menos de \$100 presentan un incremento de 41.18% a 45.88%, así mismo presenta comportamiento de crecimiento en los ingresos por ventas diarias las microempresas de acumulación ampliada con ingresos mayores a \$100 y menores a \$300, pasando de un 11.76% a un 30.59%, finalmente la pequeña empresa que son las que presentan ventas diarias mayores a \$300 y menores a \$4,025 también presenta crecimiento pasando de 5.88% a 10.59%. De lo anterior se concluye que el financiamiento MYPE ha favorecido a los microempresarios para incrementar sus ingresos por ventas diarias esto como efecto que el financiamiento se utiliza para capital de trabajo.



**Tabla cruzada Sexo\*6. ¿En qué sector económico desarrolla sus actividades empresariales y cuál es su actividad principal y específica a la que se dedica?**

Sexo		Agrícola		Comercio		Producción		Servicios		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Sexo	Femenino	1	33,3%	26	57,8%	3	50,0%	11	35,5%	41	48,2%
	Masculino	2	66,7%	19	42,2%	3	50,0%	20	64,5%	44	51,8%
Total		3	100,0%	45	100,0%	6	100,0%	31	100,0%	85	100,0%

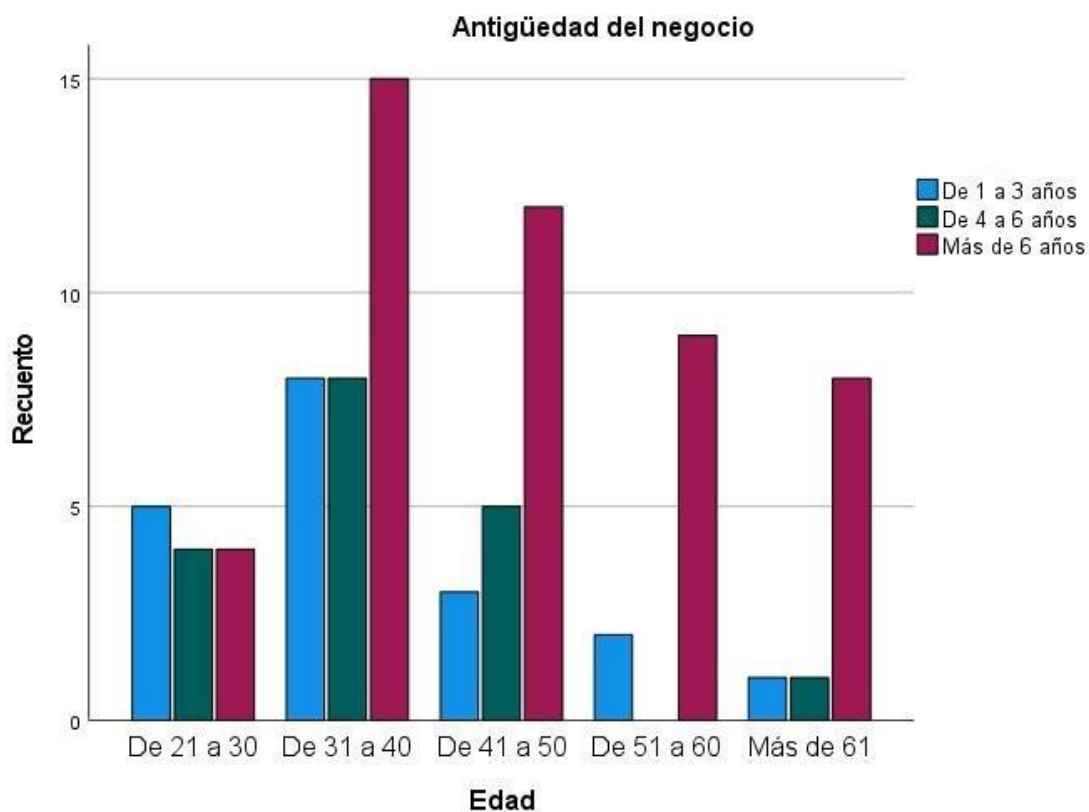


Al analizar el sector económico en relación con el sexo, se logra apreciar que el sector femenino está más enfocado en actividades comerciales, mientras que el sector masculino muestra distribución bastante similar en las actividades comerciales y de servicios. Es importante señalar que existe equilibrio entre hombres y mujeres propietarias de microempresas. De los microempresarios encuestados, el 51.76% son de sexo masculino y el 48.24% son del sexo femenino este dato es muestra del aporte de las mujeres a la economía, las mujeres establecen una actividad económica a través de emprendimiento o una empresa para auto emplearse y de esta

forma tener mejores niveles de flexibilidad laboral para llevar simultáneamente las actividades del sistema de cuidado de su grupo familiar y a la vez generar ingresos.

**Tabla cruzada Edad\*7. ¿Hace cuantos años posee el negocio?**

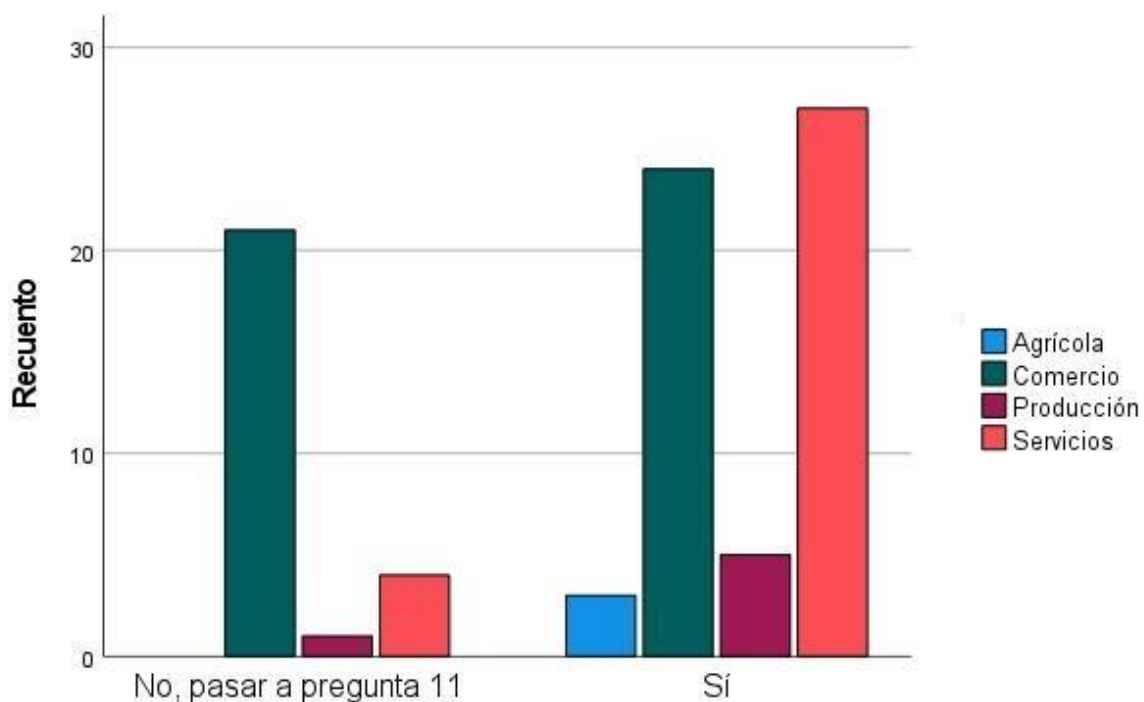
Edad		De 1 a 3 años		De 4 a 6 años		Más de 6 años		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Edad	De 21 a 30	5	26,3%	4	22,2%	4	8,3%	13	15,3%
	De 31 a 40	8	42,1%	8	44,4%	15	31,3%	31	36,5%
	De 41 a 50	3	15,8%	5	27,8%	12	25,0%	20	23,5%
	De 51 a 60	2	10,5%	0	0,0%	9	18,8%	11	12,9%
	Más de 61	1	5,3%	1	5,6%	8	16,7%	10	11,8%
Total		19	100,0%	18	100,0%	48	100,0%	85	100,0%



Investigar la edad de las empresas es importante para conocer su grado de desarrollo y establecer si existen diferencias relativas a su permanencia en el mercado dados los diferentes tamaños de empresas y los obstáculos que enfrentan en su desempeño. Existen buenas ideas de negocio acompañadas por un fuerte deseo por las personas emprendedoras de ejecutarlas, sin embargo, no todas se materializan, la fase inicial es un periodo clave para la consolidación en el mercado. De la muestra seleccionada al consultar sobre la antigüedad de las microempresas y relacionándolo con la variable edad se aprecia que solamente para el rango de edad de 21 a 30 años la mayor participación la tienen los negocios de 1 a 3 años, para el caso de los demás rangos de edades predomina que los negocios tienen más de 6 años, lo que demuestra el compromiso de mantener el negocio en marcha como fuente de ingresos para los grupos familiares que las componen.

**Tabla cruzada 8. ¿Posee empleados en el negocio? \*6. ¿En qué sector económico desarrolla sus actividades empresariales y cuál es su actividad principal y específica a la que se dedica?**

	Agrícola		Comercio		Producción		Servicios		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
No, pasar a pregunta 11	0	0,0%	21	46,7%	1	16,7%	4	12,9%	26	30,6%
Sí	3	100,0%	24	53,3%	5	83,3%	27	87,1%	59	69,4%
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100,0%</b>	<b>45</b>	<b>100,0%</b>	<b>6</b>	<b>100,0%</b>	<b>31</b>	<b>100,0%</b>	<b>85</b>	<b>100,0%</b>

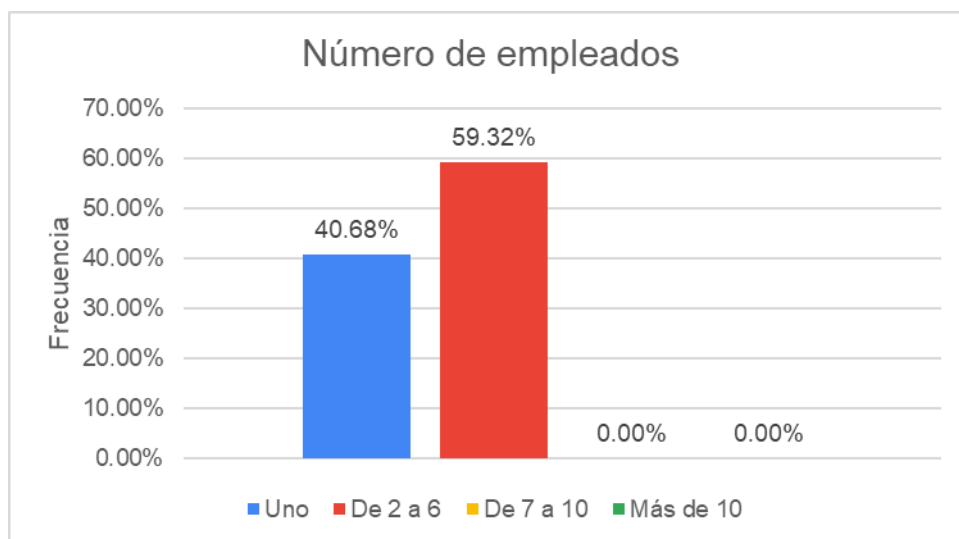


La información de empleos por parte de las microempresas brinda una idea del aporte de las MYPE en el mercado laboral nacional y de su participación en economía, los datos de esta encuesta muestran el aporte y la potencialidad que tienen las microempresas en la ocupación de la fuerza laboral en cada sector.

Al consultar si las microempresas generan empleos y relacionándolo con el sector al que se dedican, se logra apreciar que el sector que más empleos genera es el de servicios, seguido del sector comercio.

### 9. ¿Cuántos empleados tiene en su negocio?

No.	N° empleados	Frecuencia	Porcentaje
1	Uno	24	40.68%
2	De 2 a 6	35	59.32%
3	De 7 a 10	0	0.00%
4	Más de 10	0	0.00%
<b>Total</b>		<b>59</b>	<b>100.00%</b>

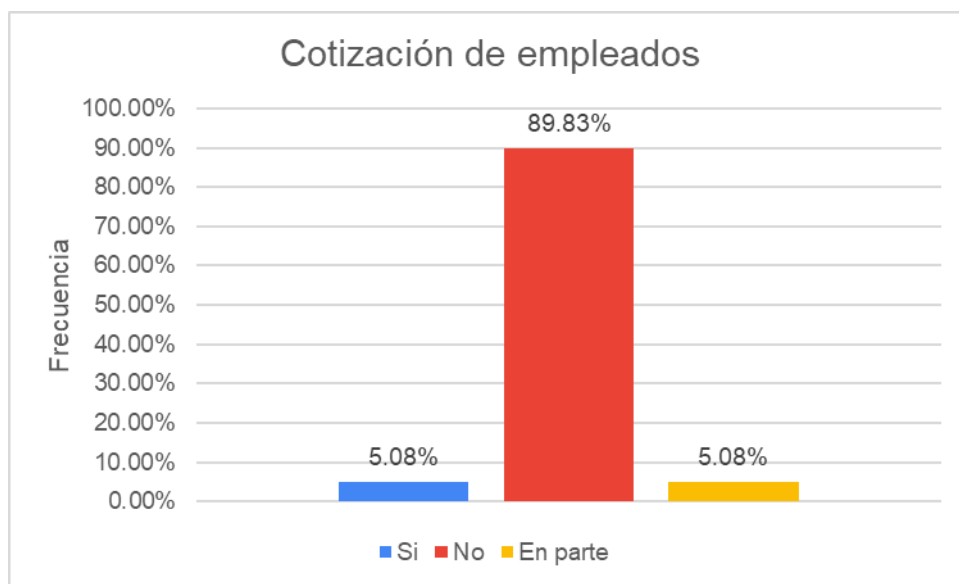


Por su marcado carácter de actividades comerciales las micro y pequeñas empresas principalmente son unipersonales con un fuerte énfasis de autoempleo, en las microempresas se tiene como resultado personas trabajadoras bajo la figura de personal no remunerado, significando que se trata de negocio que forma parte del patrimonio familiar, el mismo núcleo familiar se dedica a laborar en la empresa familiar, no recibe un pago específico, pero se beneficia con las ganancias.

Al consultar a la muestra seleccionada sobre el número de empleos que generan las microempresas, el 40.68% manifiesta que solo poseen un empleado, mientras que el 59.32% manifiesta dar empleo entre 2 a 6 personas.

### 10. ¿Sus empleados cotizan al ISSS y AFP?

No.	Cotización de empleados	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	3	5.08%
2	No	53	89.83%
3	En parte	3	5.08%
<b>Total</b>		<b>59</b>	<b>100.00%</b>



El acceso limitado a prestaciones laborales para las personas que laboran en microempresas, muestran la informalidad de operar de las MYPE, debido a la poca o nula exigencia por parte de las entidades encargadas de velar por el cumplimiento de este beneficio, así como a la poca generación de ingresos impide que los microempresarios puedan asumir la parte patronal correspondiente, dejando en desventaja a las personas que por necesidad de obtener salario, se ven obligados en aceptar esas condiciones.

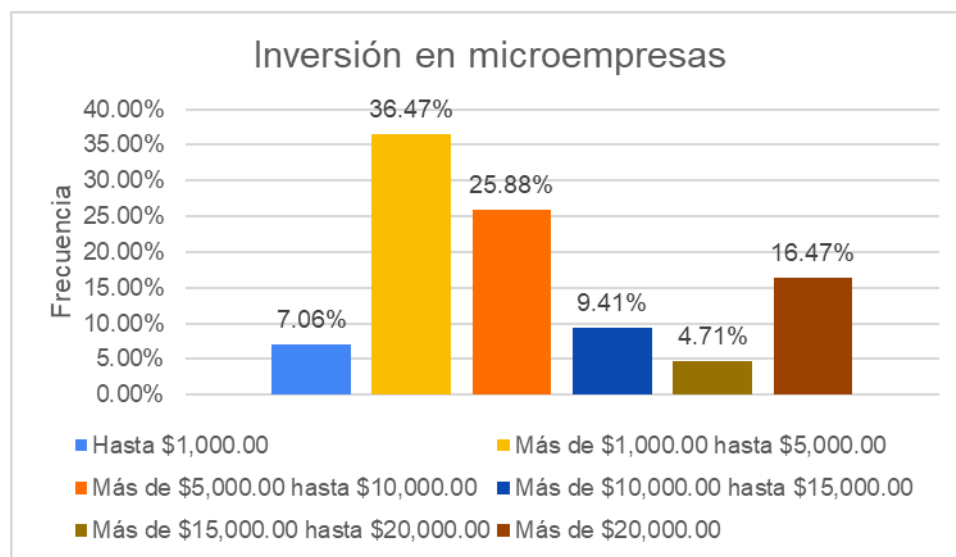
Los datos obtenidos sobre la cotización de seguro médico y fondo para pensiones de los empleados, muestran que el 89.83% de los encuestados manifiestan que sus empleados no cotizan. Con los resultados mencionados queda demostrado que el acceso a prestaciones por parte



de las personas trabajadoras en micro y pequeñas empresas es limitado, por lo que se vuelve en un reto y una oportunidad la búsqueda de mejores condiciones para que el Estado establezca programas de apoyo, realice procesos más simplificados para que las personas dueñas de micro y pequeñas empresas puedan tener mejores condiciones en el desempeño de las actividades laborales, y por consecuencia se convierta en una mejora para los trabajadores y trabajadoras.

### 11. ¿A cuánto asciende la inversión total de su empresa?

No.	Inversión	Frecuencia	Porcentaje
1	Hasta \$1,000.00	6	7.06%
2	Más de \$1,000.00 hasta \$5,000.00	31	36.47%
3	Más de \$5,000.00 hasta \$10,000.00	22	25.88%
4	Más de \$10,000.00 hasta \$15,000.00	8	9.41%
5	Más de \$15,000.00 hasta \$20,000.00	4	4.71%
6	Más de \$20,000.00	14	16.47%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



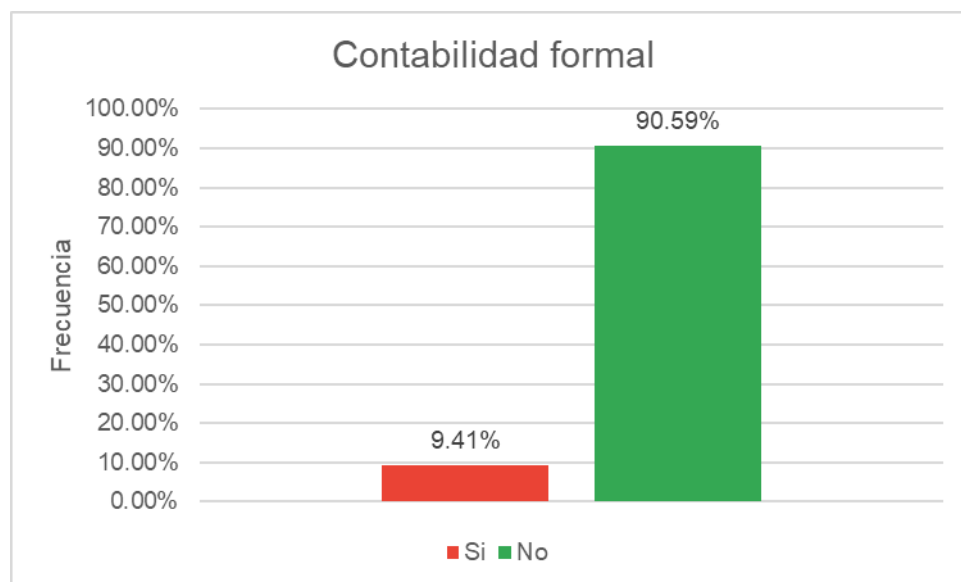
Mediante la pregunta 11 relacionada al monto invertido en la microempresa, se determinó que el 36.47% posee inversión en el rango de \$1,000.00 a \$5,000.00, seguido del 25.88% que

mantiene inversión entre \$5,000.00 a \$10,000.00, estos datos demuestran el bajo nivel económico que los microempresarios presentan para poder hacer crecer el negocio.

El acceso al crédito como fuente de financiamiento para fortalecer un negocio por parte de las personas empresarias es un componente vital, en esto juegan un papel importante las instituciones financieras públicas debido a que para acceder a financiamiento con instituciones financieras privadas siguen presentando obstáculos difíciles de enfrentar para fortalecer sus empresas, se identifican motivos; como la falta de garantías hipotecarias, firma solidaria o fiador y prendaria.

## 12. ¿Lleva contabilidad formal?

No.	Contabilidad	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	8	9.41%
2	No	77	90.59%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>

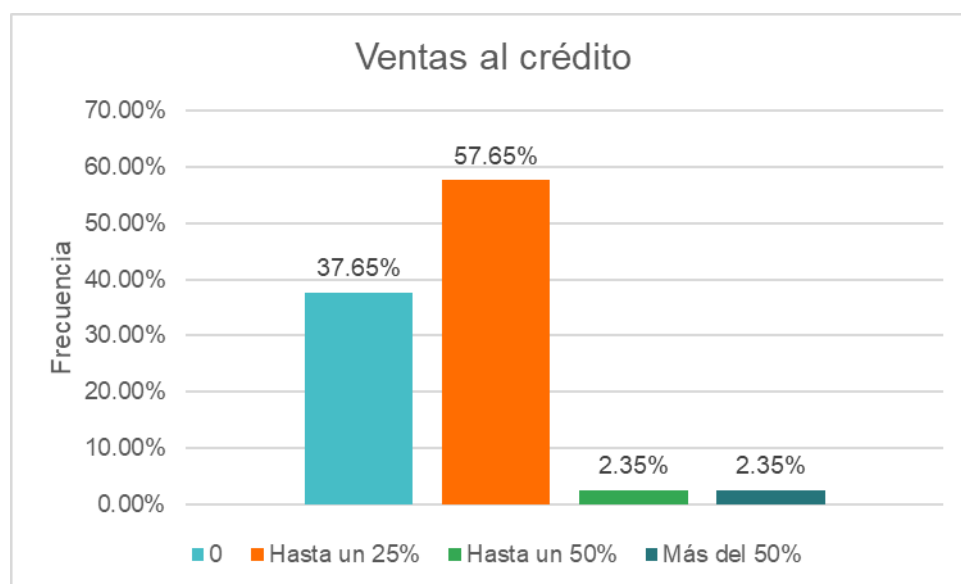


Es importante conocer los niveles de control interno mediante el registro contable que las microempresas poseen, esto ayuda a identificar la informalidad en el control financiero, gestión interna y específicamente, al control de ingresos y gastos.

Los datos obtenidos de la muestra seleccionada afirman que el 90.59% no realizan contabilidad formal. Esto dificulta poder obtener un análisis más profundo en la parte financiera, por no contar con datos históricos, los registros que mantienen son informales a manera de controlar los costos e ingresos, sin embargo, no son lo suficientemente robustos para tomar decisiones. Otro aspecto en contra de los microempresarios al no contar con registros contables, es el cierre de oportunidad de obtener financiamiento en el sistema financiero, debido a que la información contable forma parte de los requisitos importantes para el análisis de riesgo crediticio y otras consideraciones que el sistema financiero requiere (personería jurídica, estados financieros auditados, declaraciones de IVA y pago a cuenta, escritura pública de constitución), entre otros aspectos.

### 13. ¿Qué porcentaje de sus ventas las realiza al crédito?

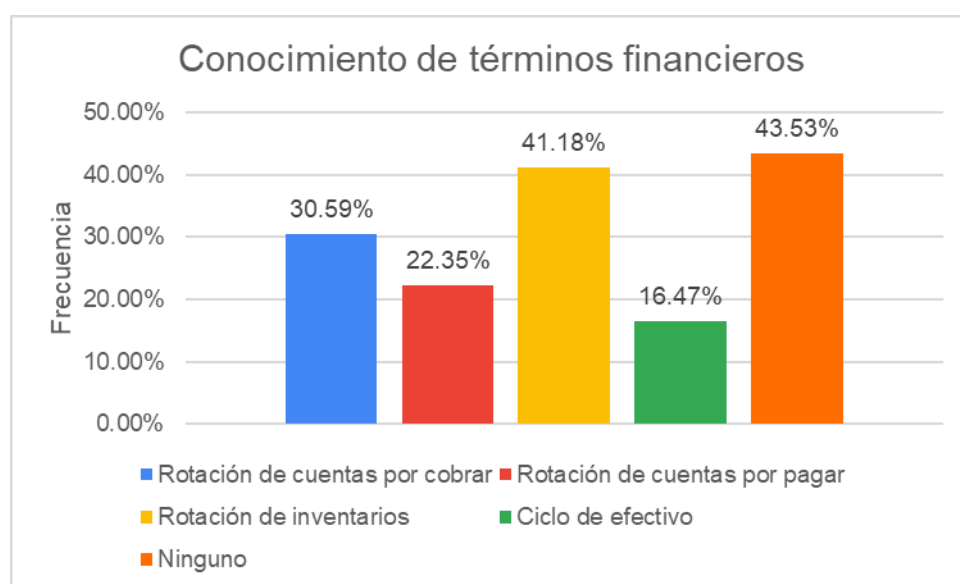
No.	Ventas al crédito	Frecuencia	Porcentaje
1	0	32	37.65%
2	Hasta un 25%	49	57.65%
3	Hasta un 50%	2	2.35%
4	Más del 50%	2	2.35%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



El 57.65% de los microempresarios afirman que otorgan crédito en sus actividades micro empresariales hasta por un 25%, seguido de un 37.65% que afirman no otorgan crédito. Los microempresarios al obtener pocos ingresos por ventas y nula inversión, necesitan que el flujo de efectivo retorne de forma inmediata, siendo esta una de las causas principales por las cuales al proyectar sus objetivos y presentar resultados en sus ingresos, no logran competir con otros empresarios y por lo general se mantienen en diferentes casos solamente como subsistencia.

#### 14. ¿Está familiarizado con los siguientes términos? Puede seleccionar más de una opción

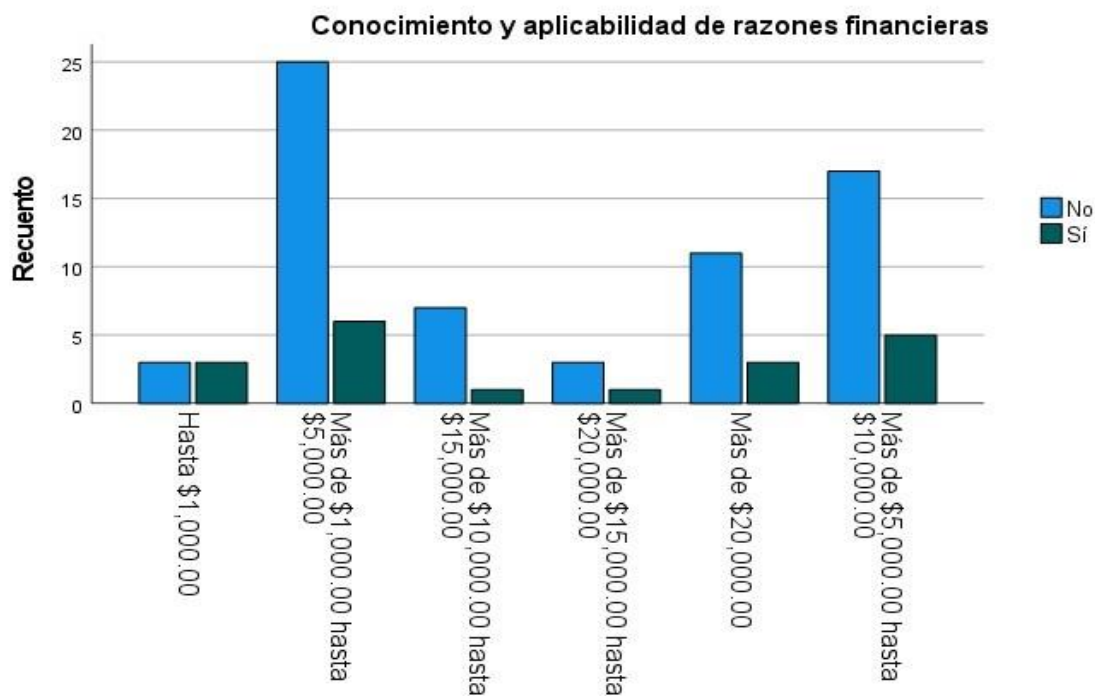
No.	Términos	Frecuencia	Porcentaje
1	Rotación de cuentas por cobrar	26	30.59%
2	Rotación de cuentas por pagar	19	22.35%
3	Rotación de inventarios	35	41.18%
4	Ciclo de efectivo	14	16.47%
5	Ninguno	37	43.53%
<b>Total</b>		<b>131</b>	<b>154.12%</b>



De la muestra seleccionada, los datos obtenidos sobre el conocimiento de términos financieros, el 43.53% de microempresarios afirman no conocer de ningún término financiero, al relacionarlo con los motivos por los cuales los microempresarios no otorgan créditos, los datos muestran que es por falta de conocimiento sobre la rotación de cuentas por cobrar, el término con mayor conocimiento por parte de los microempresarios es la rotación de inventarios con 41.18% de aprobación, este término lo relacionan a las ventas y compras de mercaderías, sin embargo no se logra identificar que sea usado mediante análisis para la toma de decisiones en términos de crecimiento económico.

**Tabla cruzada 11. ¿A cuánto asciende la inversión total de su empresa? \*15.  
¿Conoce y aplica razones financieras**

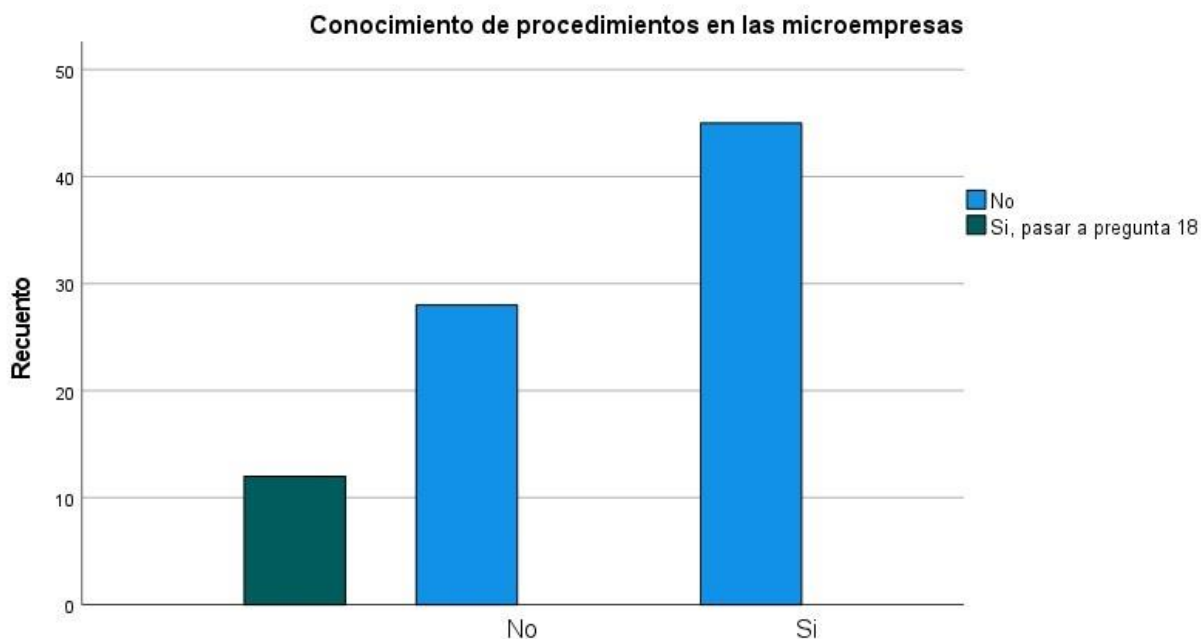
	No		Sí		Total	
	N	%	N	%	N	%
Hasta \$1,000.00	3	4,5%	3	15,8%	6	7,1%
Más de \$1,000.00 hasta \$5,000.00	25	37,9%	6	31,6%	31	36,5%
Más de \$10,000.00 hasta \$15,000.00	7	10,6%	1	5,3%	8	9,4%
Más de \$15,000.00 hasta \$20,000.00	3	4,5%	1	5,3%	4	4,7%
Más de \$20,000.00 hasta \$5,000.00	11	16,7%	3	15,8%	14	16,5%
Más de \$5,000.00 hasta \$10,000.00	17	25,8%	5	26,3%	22	25,9%
<b>Total</b>	<b>66</b>	<b>100,0%</b>	<b>19</b>	<b>100,0%</b>	<b>85</b>	<b>100,0%</b>



Para obtener un mejor análisis sobre la pregunta 15 que trata sobre el conocimiento y aplicabilidad de razones financieras en las microempresas, se ha realizado cruce con la variable nivel de inversión, por lo cual se concluye que el tamaño de los negocios enfocados en la inversión, no es un determinante para que estos conozcan y apliquen razones financieras debido a que en todos los niveles es mayor el porcentaje de los microempresarios que manifiestan no conocer ni aplicar razones financieras, lo cual contrasta con la pregunta 14 debido a que los términos a los cuales hace referencia dicha interrogante no son aplicados para tener un mejor análisis a la hora de tomar decisiones, este es un problema de falta de crecimiento financiero debido a que no son bien orientados y tampoco invierten en formación de este tipo para poder desarrollar sus actividades con mayor capacidad de enfoque en negocios.

**Tabla cruzada 17. Si su respuesta en la pregunta 16 fue no, ¿Estaría dispuesto a escribir los procedimientos que desarrolla en su negocio, si se le brinda asesoría? \*16. ¿Posee por escrito los procedimientos que se desarrollan en su negocio?**

	No		Si, pasar a pregunta 18		Total	
	N	%	N	%	N	%
	0	0,0%	12	100,0%	12	14,1%
No	28	38,4%	0	0,0%	28	32,9%
Si	45	61,6%	0	0,0%	45	52,9%
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0%</b>	<b>12</b>	<b>100,0%</b>	<b>85</b>	<b>100,0%</b>

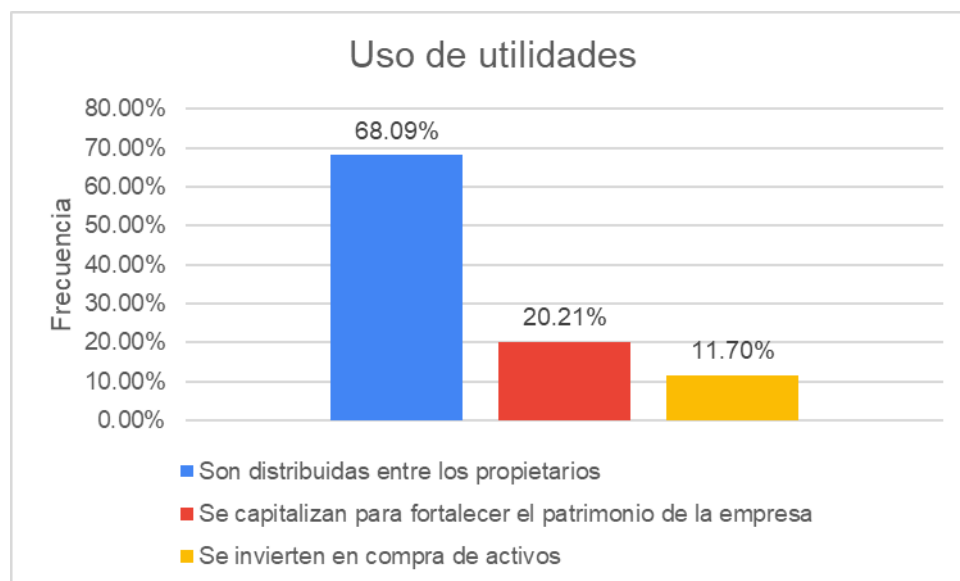


Para obtener un mejor análisis se realizó cruce de variables entre las preguntas 16 y 17, en vista que en la pregunta 16 el 85.88% afirman que no cuentan con procedimientos escritos sobre las actividades que desarrollan en sus microempresas, sin embargo, en la pregunta 17 un 61.64% afirma estar dispuestos a escribir los procesos si reciben asesoría, esta información es relevante debido a que al mantener escrito los procesos, los microempresarios pueden delegar mayores actividades en los empleados o en su grupo familiar que apoya en las actividades del negocio, así mismo este enfoque se vuelve esencial para que se obtenga un mayor entendimiento por parte del microempresario y a la vez pueda incluir mejoras considerables que abonen al crecimiento económico y financiero deseado.



**18. ¿De qué forma son empleadas las utilidades obtenidas por su empresa? Puede seleccionar más de una opción**

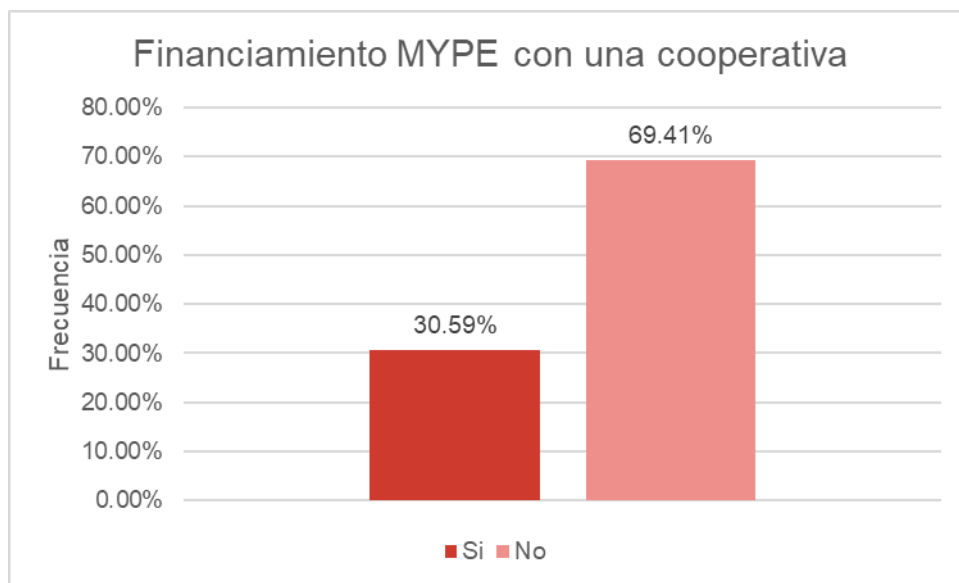
No.	Uso de utilidades	Frecuencia	Porcentaje
1	Son distribuidas entre los propietarios	64	68.09%
2	Se capitalizan para fortalecer el patrimonio de la empresa	19	20.21%
3	Se invierten en compra de activos	11	11.70%
<b>Total</b>		<b>94</b>	<b>100.00%</b>



El 68.09% de microempresarios coinciden en que las utilidades son distribuidas, por lo cual se puede concluir que debido a la falta de fondos se ven obligados a tomarlas para satisfacer las necesidades personales y del grupo familiar, siendo este un aspecto que limita el crecimiento económico que pudieran tener si usaran las utilidades para invertir las en el negocio, en este sentido el financiamiento externo se vuelve necesario para fortalecer las necesidades de inversión para el logro de crecimiento económico, así mismo se debe brindar orientación sobre cómo deben hacer buen uso de las utilidades generadas

**19. ¿El financiamiento MYPE que posee, es su primer crédito con una cooperativa afiliada a FEDECACES?**

No.	Financiamiento MYPE	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	26	30.59%
2	No	59	69.41%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>

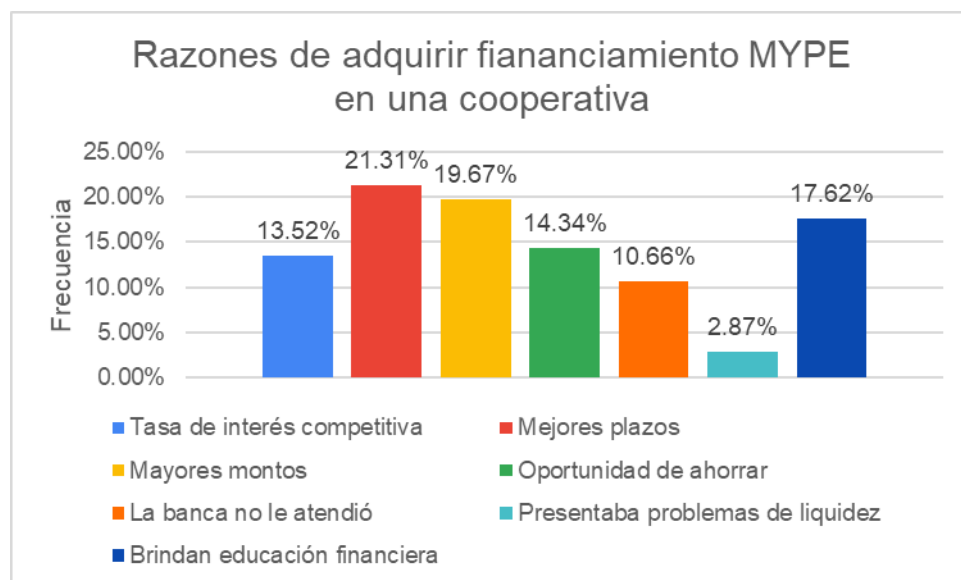


Con los resultados obtenidos en la pregunta 19 se visualiza que los microempresarios han obtenido más de un financiamiento en las cooperativas afiliadas a FEDECACES siendo un 69.41% y un 30.59% afirma que es su primer financiamiento en una cooperativa.

Al analizar el nivel de accesibilidad a financiamiento por parte de una entidad financiera, se continúa observando que las empresas o negocios más pequeños calificados como emprendimiento, dado el poco nivel de flexibilidad que exhiben las políticas crediticias, tienen escaso acceso a instituciones del sistema financiero.

**20. ¿Por qué decidió obtener financiamiento para su negocio con una cooperativa?  
Puede seleccionar varias opciones**

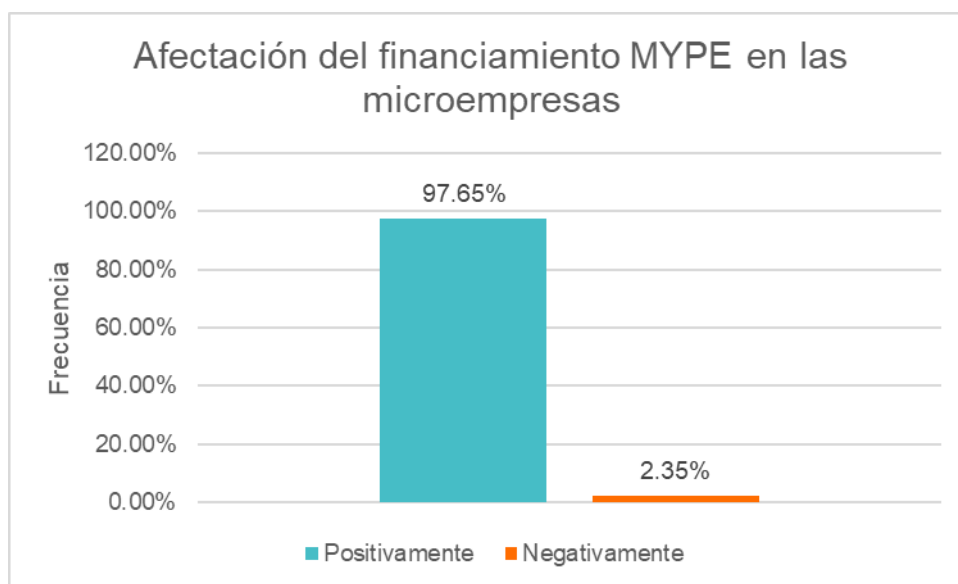
No.	Razones de adquirir financiamiento MYPE	Frecuencia	Porcentaje
1	Tasa de interés competitiva	33	13.52%
2	Mejores plazos	52	21.31%
3	Mayores montos	48	19.67%
4	Oportunidad de ahorrar	35	14.34%
5	La banca no le atendió	26	10.66%
6	Presentaba problemas de liquidez	7	2.87%
7	Brindan educación financiera	43	17.62%
<b>Total</b>		<b>244</b>	<b>100.00%</b>



Al analizar las razones por las que los microempresarios obtienen financiamiento MYPE en una cooperativa las tres variables con mayor representatividad son, el 21.31% afirma que, por mejores plazos, el 19.67% afirman que otorgan montos mayores y un 17.62% afirman que reciben educación financiera. La educación financiera se vuelve un factor importante para que los microempresarios puedan manejar de mejor manera el financiamiento que se les otorga y sea utilizado para fortalecer el crecimiento económico y financiero.

## 21. ¿Cómo afecta el financiamiento MYPE para su negocio?

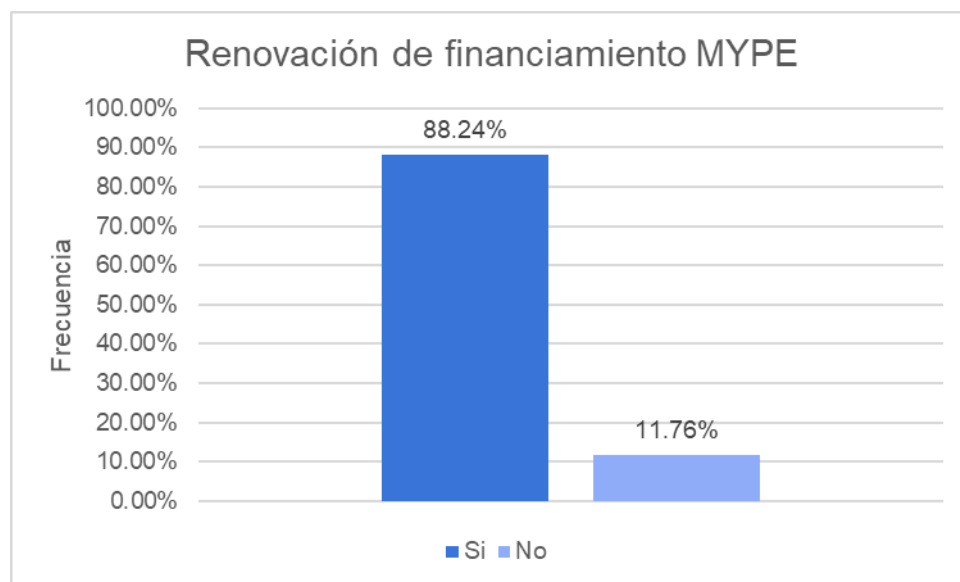
No.	Afectación del financiamiento MYPE	Frecuencia	Porcentaje
1	Positivamente	83	97.65%
2	Negativamente	2	2.35%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Al consultar sobre la influencia que el financiamiento MYPE tiene en los negocios, el 97.65% de los microempresarios afirman que les afecta positivamente, esto es un punto importante en vista que se cumple uno de los objetivos del crédito para microempresarios que busca que estos puedan obtener mayores oportunidades en el ámbito empresarial, sin embargo, las instituciones financieras deben verificar el crecimiento en términos económicos y financieros debido a que los microempresarios tienden a ver bien el financiamiento porque les alivia de situaciones difíciles tanto familiares como para el negocio, esto puede ser contraproducente debido a que los fondos no se usan adecuadamente para generar mayores ingresos lo cual les encierra en un círculo que cada vez les genera menos solvencia y menos oportunidades de obtener financiamiento de apoyo a la microempresa.

## 22. ¿Volvería a financiar su empresa a través de la línea MYPE de la Red de Cooperativas FEDECACES?

No.	Renovación de financiamiento MYPE	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	75	88.24%
2	No	10	11.76%
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>100.00%</b>



Al consultar sobre la disposición de los microempresarios para seguir financiando el negocio con fondos MYPE en una cooperativa afiliada a FEDECACES, el 88.24% afirman que sí tienen disposición de continuar, lo cual se vuelve una oportunidad para las cooperativas para continuar apoyando al microempresario para que logren un mayor crecimiento económico y financiero, buscando soluciones conjuntas y siendo una opción para la inclusión financiera de estos, así mismo la cooperativa ofrece otros productos como el ahorro para que manejen los ingresos por las ventas y obtengan alternativas de soluciones cuando deseen invertir para el crecimiento de las microempresas.

## CASO PRÁCTICO

Se presenta de manera práctica la situación económica y financiera de microempresario que ha obtenido financiamiento MYPE en una cooperativa afiliada a FEDECACES para fortalecer su emprendimiento. El objetivo es visualizar el efecto que los fondos otorgados para actividades económicas producen en el ámbito empresarial, en específico se analiza la información comprendida en el periodo del 2017 al 2019.

<b>I. Información general del microempresario</b>	
Sexo:	Femenino
Edad:	29 años
Estado civil:	Casada
Nivel educativo:	Universitaria
Ocupación:	Comerciante
Dependientes:	1
<b>II. Información del negocio:</b>	
Nombre:	Carnes de calidad
Sector económico:	Comercio
Actividad principal:	Venta de carnes y otros
Antigüedad del negocio:	3 años
Empleados:	2

Carnes de calidad inició operaciones en el año 2016 con capital de \$1,460.00 de acuerdo al siguiente Estado de Situación Financiera:

### *Carnes de calidad*

#### Balance general inicial

Del 01 de enero 2016 al 31 de enero del 2016

<b>Activo</b>		<b>Pasivo y patrimonio</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente	\$ 57.92	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	<b>Total pasivo corriente</b>	\$ -
Inventario	\$ 650.28	<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$ 708.20</b>	<b>Total pasivo no corriente</b>	\$ -
<b>Activo no corriente</b>		<b>Total pasivo</b>	
Propiedad planta y equipo	\$ 751.80	<b>Patrimonio</b>	
Depreciación	\$ -	Capital	\$ 1,460.00
<b>Total activo no corriente</b>	<b>\$ 751.80</b>	Utilidad del presente ejercicio	\$ -
		Utilidad de periodos anteriores	\$ -
		<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 1,460.00</b>
<b>Total activo</b>	<b>\$1,460.00</b>	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 1,460.00</b>

De acuerdo a la información obtenida durante el primer año la microempresa no opto por financiamiento, cerrando al 31 de diciembre del 2016 de la siguiente manera:

### *Carnes de calidad*

#### Balance general inicial

Al 31 de diciembre del 2016

<b>Activo</b>		<b>Pasivo y patrimonio</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente	\$1,341.84	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ 90.12	<b>Total pasivo corriente</b>	\$ -
Inventario	\$1,357.20	<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$2,789.16</b>	<b>Total pasivo no corriente</b>	\$ -
<b>Activo no corriente</b>		<b>Total pasivo</b>	\$ -
Propiedad planta y equipo	\$ 751.80	<b>Patrimonio</b>	
Depreciación	\$ 451.48	Capital	\$ 1,460.00
<b>Total activo no corriente</b>	<b>\$ 300.32</b>	Utilidad del presente ejercicio	\$ 1,629.48
		Utilidad de periodos anteriores	\$ -
		<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 3,089.48</b>
<b>Total activo</b>	<b>\$3,089.48</b>	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 3,089.48</b>

#### Indicadores financieros

ROE	111.61%
ROA	52.74%



## *Carnes de calidad*

### Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016

---

Ventas Brutas	\$ 33,912.28
- <b>Costo de Ventas</b>	\$ 28,321.00
- Costo por merma	\$ 599.96
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 4,991.32</b>
- Gastos de administración	\$ 2,400.00
- Gastos de venta	\$ 510.36
- Depreciación	\$ 451.48
+ Ingresos no operacionales	\$ -
= Utilidad antes de Impuestos	\$ 1,629.48
- Impuestos	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 1,629.48</b>

---

14.72% Margen bruto

4.80% Margen neto

La información detallada, muestra la situación financiera de la microempresa, previo a obtener financiamiento MYPE, se logran apreciar crecimientos significativos, sin embargo al analizar el volumen de las ventas se identifica que el margen de ganancia respecto al costo de venta es de 14.72% el cual es absorbido por los gastos necesarios para el funcionamiento, siendo el de mayor representatividad el gasto de administración que incluye el salario de la persona encargada de la venta, obteniendo margen neto de 4.80%

Como consecuencia de la alta demanda de los productos que se comercializan, la microempresa se ve en la necesidad de solicitar financiamiento destinado para invertir en compra

de congeladores, basculas, arrendamiento de local, contratación de personal, pagos para entregas a domicilio y compra de inventario, de acuerdo al siguiente detalle:

<b>III. Información del financiamiento solicitado:</b>	
Monto:	\$4,000.00
Plazo:	48 meses
Tasa:	23%
Tipo de cuota:	Fija
Forma de pago:	Mensual
Destino:	Inversión

De acuerdo al monto solicitado y para un mayor análisis de la cooperativa, el microempresario presento el plan de negocio siguiente:

#### 1. Portada

<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>
<b>Nombre de la idea de negocio:</b>	Inversión en carnicería
<b>Nombre del negocio</b>	Carnes de calidad
<b>Ubicación del proyecto:</b>	San Salvador
<b>Monto de la Inversión total:</b>	\$5,200.00
<b>Aporte con recursos propios:</b>	\$1,200.00

## 2. Presentación del plan de negocio.

Concepto	Descripción
<b>Planteamiento del negocio.</b>	<p>Carnes de calidad nace con la idea de ofrecer productos cárnicos y lácteos importados al público en general, teniendo como características buscar la satisfacción y fidelización de clientes.</p> <p>Carnes de calidad se diferencia de la competencia porque vende solo carnes y productos lácteos importados, teniendo la idea de hacerlos llegar hasta la puerta de las casas de los clientes.</p> <p>Carnes de calidad necesita financiamiento externo para tener mayor capacidad de crecimiento, los márgenes de ganancia no son suficientes para invertirlos y obtener mejores resultados.</p>
<b>Visión</b>	Ser la empresa con mejores cortes de carnes, logrando la satisfacción del cliente.
<b>Misión</b>	Servir con rapidez e higiene los cortes de carne que los clientes prefieren.
<b>Objetivos</b>	<p>Lograr posicionamiento entre los competidores que ofrecen productos similares.</p> <p>Servir pedidos a domicilio de forma ágil.</p> <p>Colocar a disposición de las personas los mejores cortes de carnes.</p>
<b>Descripción del negocio</b>	La industria en la cual se desarrolla es la comercial, específicamente en la compra y venta de carnes y lácteos, manteniendo como política que sean importados.

## 3. Análisis de mercado

Elemento	Descripción.	Acción a realizar.
<b>Mercado Meta.</b>	Alimentos.	Compra y venta de carnes y productos lácteos
<b>Segmentación de mercado.</b>	Amas de casas, encargados de locales de comidas, restaurantes.	Ofrecer productos de calidad importados.
<b>Clientes Potenciales</b>	Personas mayores a 16 años	Buscar alternativas de publicidad enfocada en jóvenes
<b>Tamaño de Mercado.</b>	Según datos de la Superintendencia de Competencia, en El Salvador se consumen 80 millones de carne bovina al año.	Vender diez mil doscientas libras anuales entre los diferentes cortes de carnes y productos lácteos, lo cual implica atraer a los clientes potenciales identificados, estimando una tasa de crecimiento del 10% anual.
<b>Producto Complementario.</b>	Ofrecer productos complementarios para la preparación de carnes.	Carbón, chorizos, sazónadores
<b>Producto Sustituto</b>	Son aquellos que satisfacen las mismas necesidades.	Los principales productos sustitutos son pollo, mariscos, cerdo.
<b>Proveedores.</b>	Empresas que se encarga del abastecimiento de los productos que se comercializan.	Dentro de los principales proveedores se encuentran: mak meats y carnicería central, meats 2 go.
<b>Competencia Directa.</b>	Son todos aquellos negocios que venden un producto igual o similar al del negocio y que lo venden en el mismo mercado, es decir, buscan a los mismos	Se identifican las carnicerías que comercializan productos nacionales en vista que por lo general ofrecen precios más bajos, así mismo se ha identificado que los proveedores son parte de la competencia debido a que

Elemento	Descripción.	Acción a realizar.
	clientes para venderles prácticamente lo mismo.	también ofrecen productos al público en general, con estos se buscan alianzas para evitar disminuciones en las ventas
<b>Estrategias de Marketing</b>	Producto: ha de satisfacer las necesidades del consumidor.	<p>Dentro de las estrategias en este ámbito se implementarán:</p> <p>Conocimiento del comportamiento de los clientes lo cual ayudará a incursionar en la venta de mariscos.</p> <p>Analizar las reacciones que los competidores directos tomen ante la introducción de nuevos productos.</p> <p>Aplicar estrategias de fidelización de clientes para conseguir atraer, satisfacer y desarrollar clientes leales, proporcionándoles valores superiores a los de los productos de la competencia.</p> <p>Los principales cortes de carnes de res que se comercializaran son:</p> <p>angelina; carne molida premium; costilla de res; costilla alta de cerdo; chuleta brazuelo de res; lomo de aguja; lomo pacho; lomo rollizo sin solomo-fm; posta grande – cl; hueso de yugo; filete de pechuga de pollo; pierna muslo de pollo; papa congelada 400g; posta negra; puyaso; puyaso premium; salon; Quesillo súper especial.</p>

Elemento	Descripción.	Acción a realizar.
	<p>Precio: lo que se ofrece a cambio del producto.</p>	<p>Las estrategias a implementar en este ámbito se enfocarán en la fidelización de clientes en ese sentido se usará la medición del nivel de lealtad, realizando diferenciación de precios de acuerdo a las categorías: clientes de alto rendimiento, clientes infrautilizados, clientes de alto potencial, clientes no rentables.</p> <p>Otra estrategia a implementar está basada en el comportamiento de los precios que implemente la competencia directa.</p> <p>Los precios generales de los productos son: libra: Angelina \$4.50; carne molida Premium \$2.70; costilla de res \$3.25; costilla alta de cerdo \$3.25; chuleta brazuelo de res \$3.25; lomo de aguja \$8 a \$9; lomo pacho \$4.50; lomo rollizo sin solomo–fm \$5.50; posta grande \$4; hueso de yugo \$2.25; filete de pechuga de pollo \$2.50; pierna muslo de pollo \$1.25; papa congelada 400g \$1.42; posta negra \$4.50; puyaso \$5.50; salón \$3.65; Quesillo súper especial \$2.50, los precios se definen basándose en criterios como costos, gastos, precio de la competencia y utilidad proyectada.</p>

Elemento	Descripción.	Acción a realizar.
	Promoción: forma de dar a conocer el producto	Las estrategias en este sentido se basarán en invertir en promociones y publicidad necesaria para dar a conocer a los clientes las mejoras en los productos. Actualmente la promoción de los productos solo se realiza de cliente en cliente, se tiene como estrategia hacer publicidad en redes sociales tomando en cuenta los clientes potenciales que se han identificado, así mismo otra estrategia para dar a conocer los productos, son las ventas a domicilio, se buscará que los clientes reconozcan la experiencia en el servicio lo cual implica que la venta de los productos este acompañada de una buena atención.
	Plaza o distribución: la forma en que el producto llega al consumidor.	Las estrategias en este aspecto se basarán en el estudio de establecimiento de sistemas de distribución mixtos incursionando en la apertura de nuevos puntos de venta estableciendo sucursales o establecer alianzas con clientes que se dediquen a la distribución de los productos ofrecidos. También se establecerán canales B2C que tiene como objetivo vender los productos a domicilio.

#### 4. Estudio Económico Financiero.

Se presenta el detalle de las principales inversiones que se realizaron con los fondos obtenidos:

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total
<b>Congelador</b>	4	\$280	\$1,120
<b>Bascula</b>	2	\$120	\$240
<b>Motocicleta</b>	1	\$1,400	\$1,400
<b>Empleados</b>	2	\$250	\$500
<b>Mercadería</b>			\$1,800
<b>Totales</b>			<b>\$5,060</b>

Proyección de ingresos de acuerdo a la rotación de inventario:

Para el periodo 2016 la rotación de inventarios fue de 38 veces al año, lo que indica que fue necesario comprar mercadería cada 9.5 días. Este dato se obtuvo dividiendo el saldo promedio de inventario mensual entre el saldo del costo de venta al cierre del periodo 2016. De acuerdo a la nueva inversión que se pretende realizar con los fondos MYPE, se estima aumentar la rotación de inventarios a 45 veces al año, lo que indica realizar compras cada 8 días, en base a ello la proyección de ingresos con la inversión en mercadería y el inventario al cierre del 2016 queda de la siguiente manera:

#### Carnes de calidad-Flujo de caja proyectado

##### Consideraciones

Rotación de inventario proyectada	45
Estimación de crecimiento anual	10%
Estimación de incremento en el costo de venta	5%
Estimación de incremento en gastos de venta y administración	5%



**INGRESOS**

<b>Año</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Ingreso por venta	\$ 177,599.70	\$ 195,359.67	\$ 214,895.64
<b>Total de ingresos</b>	<b>\$ 177,599.70</b>	<b>\$ 195,359.67</b>	<b>\$ 214,895.64</b>

**COSTOS DE OPERACIÓN**

<b>Año</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Costo de venta	\$ 141,194.52	\$ 148,254.25	\$ 155,666.96
Merma 1.5%	\$ 2,117.92	\$ 2,223.81	\$ 2,335.00
<b>Gastos de venta</b>	<b>\$ 10,176.00</b>	<b>\$ 10,684.80</b>	<b>\$ 11,219.04</b>
Combustible pedidos domicilio	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,969.00
Bolsas para empacar	\$ 576.00	\$ 604.80	\$ 635.04
Salario 2 vendedores	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00
<b>Gastos de administración</b>	<b>\$ 9,368.00</b>	<b>\$ 9,836.40</b>	<b>\$ 10,328.22</b>
Salario propietaria	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50
Energía eléctrica	\$ 968.00	\$ 1,016.40	\$ 1,067.22
Alquiler	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50
<b>Gasto financiero</b>	<b>\$ 850.45</b>	<b>\$ 674.41</b>	<b>\$ 453.33</b>
<b>Total de costos</b>	<b>\$ 163,706.89</b>	<b>\$ 171,673.67</b>	<b>\$ 180,002.55</b>

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

<b>Año</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>INGRESOS</b>			
Venta de producción neta	\$ 177,599.70	\$ 195,359.67	\$ 214,895.64
<b>Total de ingresos</b>	<b>\$ 177,599.70</b>	<b>\$ 195,359.67</b>	<b>\$ 214,895.64</b>
<b>EGRESOS</b>			
Costos de operación	\$ 19,544.00	\$ 20,521.20	\$ 21,547.26
Gastos financieros	\$ 850.45	\$ 674.41	\$ 453.33
Costo de venta	\$ 143,312.44	\$ 150,478.06	\$ 158,001.96
<b>Total egresos</b>	<b>\$ 163,706.89</b>	<b>\$ 171,673.67</b>	<b>\$ 180,002.55</b>
- Depreciación	\$ 1,380.00	\$ 1,380.00	
<b>UTILIDAD DEL PERIODO</b>	<b>\$ 12,512.81</b>	<b>\$ 22,306.00</b>	<b>\$ 34,893.08</b>

Margen bruto	19%	23%	26%
Margen neto	7%	11%	16%

**FLUJO DEL PROYECTO**

<b>Año</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Utilidad del periodo		\$ 12,512.81	\$ 22,306.00	\$ 34,893.08
<b>Utilidad neta</b>		<b>\$ 12,512.81</b>	<b>\$ 22,306.00</b>	<b>\$ 34,893.08</b>
Depreciación		\$ 1,380.00	\$ 1,380.00	\$ -
<b>FLUJOS DEL PROYECTO</b>	<b>-\$ 5,200.00</b>	<b>\$ 13,892.81</b>	<b>\$ 23,686.00</b>	<b>\$ 34,893.08</b>
Tasa de descuento:		17.06%		
VAN	\$	45,706.06		
TIR		316%		
B/C	\$	13.94		
Período de Recuperación (meses)		4.49		

Para calcular la tasa de descuento se consideraron valores equivalentes del sector alimentos procesados de Estados Unidos, lo anterior debido a que como país no se cuentan con estos valores. El proceso utilizado fue la estimación de tasas de descuento financieras obtenido mediante el modelo de fijación de precios de activos de capital CAPM,  $Re=Rf + b * (Rm-Rf)$  los datos usados fueron: Tasa libre de riesgo ACTUAL (a 10 años) 2.03%, prima histórica del mercado respecto a bonos del tesoro (10 años) 6.26%, Beta en USA para el sector equivalente alimentos procesados 0.64; Riesgo país El Salvador 11.02%. El valor resultante de la tasa de descuento 17.06 también fue analizado respecto al promedio de tasas de interés que han obtenido los microempresarios de las cooperativas de la Red FEDECACES el cual es de 20%.

Al analizar el Valor Actual Neto se identifica que la inversión planificaba genera rendimientos positivos, así mismo al evaluar la Tasa Interna de Retorno, muestra la aceptación del proyecto, respecto al índice de Beneficio/Costo, se muestra valor positivo lo cual indica que el proyecto es viable.

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	
Gastos	\$ 22,512.37	\$ 23,419.42	\$ 24,335.59	
Precio de venta promedio	\$ 3.33	\$ 3.66	\$ 4.03	
Costos de productos vendidos promedio	\$ 2.62	\$ 2.75	\$ 2.88	
Margen por unidad promedio	\$ 0.71	\$ 0.91	\$ 1.15	
<b>Punto de equilibrio en ventas</b>	<b>\$ 105,092.70</b>	<b>\$ 94,192.41</b>	<b>\$ 85,280.39</b>	

Al realizar el análisis del punto de equilibrio con la información proyectada, se obtienen las ventas necesarias para que el negocio cubra los costos y gastos antes de recibir utilidades.

A continuación, se presenta el flujo del proyecto y sus indicadores bajo los enfoques de escenario pesimista, adecuado y optimista:

<b>Evaluación de proyecto bajo escenarios</b>			
<b>Indicadores</b>	<b>Pesimista</b>	<b>Adecuado</b>	<b>Optimista</b>
Rotación de inventarios	20	24	45
Tasa de descuento	17.06%	17.06%	17.06%
VAN	-\$ 8,467.00	\$ 200.69	\$ 45,706.06
TIR	-44%	18%	316%
B/C	-\$ 0.60	\$ 1.73	\$ 13.94
Periodo de recuperación (meses)	36	30.57	4.49

Bajo el escenario pesimista se logra concluir que el proyecto no debe ser aceptado por presentar valores negativos lo que indicaría considerables pérdidas para el microempresario, bajo el escenario adecuado, el microempresario puede aceptar el proyecto sin embargo el beneficio que obtendría no es motivo para realizar la inversión debido a que no estaría rentabilizando su capital, bajo el escenario optimista el microempresario obtendría considerables ganancias sobre el capital invertido.

### **Análisis de situación financiera con el financiamiento MYPE:**

Para el año 2017 al realizar el análisis de las proyecciones con la información al cierre del periodo, se observa que solamente se logró realizar el 62.68% de los ingresos y al mantenerse los costos influyo para que de la utilidad neta proyectada solo se alcanzara un 2.65%

Al analizar las cifras al cierre del 2018 se observa crecimiento respecto al 2017, sin embargo, al compararlo con las proyecciones se identifica que se lograron alcanzar en un 82% los ingresos y la utilidad neta en un 43% debido a que los gastos inclusive tuvieron aumento por la contratación de un vendedor para incrementar las bajas ventas obtenidas en el periodo 2017.

Al analizar el periodo 2019 respecto al 2018 se obtiene crecimiento en el valor total de la microempresa de 32.52%, así mismo la utilidad neta del 2019 se ve mejorada en un 34.50% respecto al año 2018.

Al analizar el periodo 2019 respecto a las proyecciones se observa que de los ingresos proyectados solo se lograron alcanzar en un 85.34% como consecuencia de ello la utilidad neta realizada fue de 36.84%

### **Análisis gráfico:**

#### **Económico:**

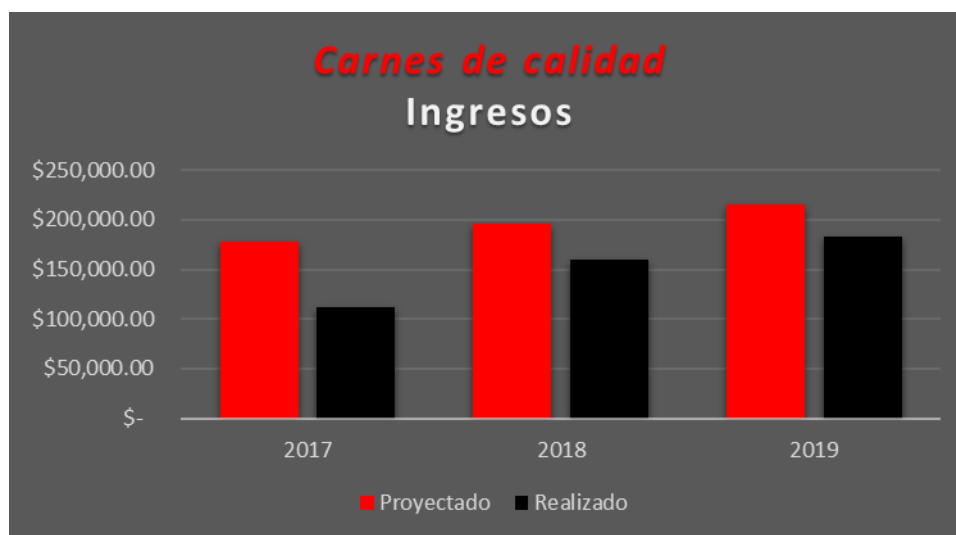
#### **Activo Total**

<b>Año</b>	<b>Activo Total</b>	<b>Variación</b>
2016	\$ 3,089.48	
2017	\$ 6,733.12	\$ 3,643.64
2018	\$ 14,664.91	\$ 7,931.79
2019	\$ 19,434.10	\$ 4,769.19
<b>Acumulado</b>		<b>\$ 16,344.62</b>

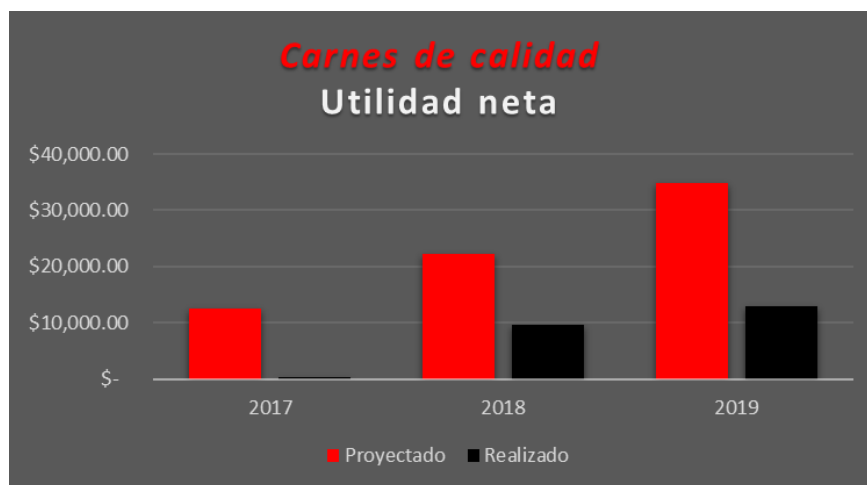


### Ingresos

Año	Proyectado	Realizado
2017	\$ 177,599.70	\$ 111,325.75
2018	\$ 195,359.67	\$ 160,194.92
2019	\$ 214,895.64	\$ 183,406.08



Utilidad neta		
Año	Proyectado	Realizado
2017	\$ 12,512.81	\$ 331.66
2018	\$ 22,306.00	\$ 9,556.99
2019	\$ 34,893.08	\$ 12,854.32



Con la información económica obtenida, se puede apreciar que el financiamiento MYPE ayuda en el crecimiento económico, especialmente para este caso en el que los fondos fueron destinados para compra de activos para incrementar la comercialización, así mismo se usaron fondos para comprar inventario y tener un mayor flujo de ventas.

El crecimiento en el activo total en el periodo 2016 al 2019 ha sido de 529% respecto al año 2016 en cual no se contaba con financiamiento MYPE, como consecuencia de este incremento también se ven favorecidas las ventas al tener mayor uso en los activos productivos, reflejando un incremento de ingresos por un 440% respecto al año 2016

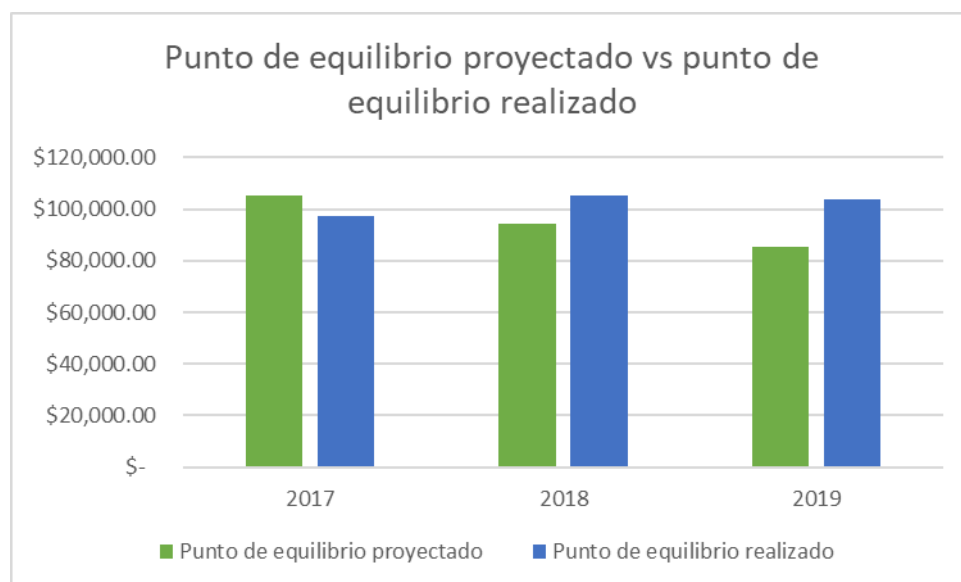
Al analizar el margen de ganancia bruto 2019 se identifica incremento del 7.35% respecto año 2016, respecto al margen de ganancia neto 2019 se logra apreciar incremento del 2.21% respecto al año 2016.

Es importante señalar que entre el margen bruto y el margen neto al cierre del 2019, existe una diferencia de 15.06% como consecuencia que en los gastos se consideran los egresos que la propietaria utiliza para satisfacer las necesidades básicas del grupo familiar, siendo esta una característica del nivel microempresario por no contar con otra fuente de ingreso, esto sin duda alguna afecta en el crecimiento que el negocio pudiera presentar si esos fondos fueran usados para generar mayores ventas.

### Análisis de punto de equilibrio proyectado vs realizado

PUNTO DE EQUILIBRIO REALIZADO			
Concepto	2017	2018	2019
Gastos	\$ 20,859.71	\$ 26,206.90	\$ 29,668.15
Precio de venta promedio	\$ 3.33	\$ 3.66	\$ 4.03
Costos de productos vendidos promedio	\$ 2.62	\$ 2.75	\$ 2.88
Margen por unidad promedio	\$ 0.71	\$ 0.91	\$ 1.15
<b>Punto de equilibrio en ventas</b>	<b>\$ 97,377.73</b>	<b>\$ 105,403.58</b>	<b>\$ 103,967.52</b>

Concepto	2017	2018	2019
Punto de equilibrio proyectado	\$ 105,092.70	\$ 94,192.41	\$ 85,280.39
Punto de equilibrio realizado	\$ 97,377.73	\$ 105,403.58	\$ 103,967.52



Al cierre de los periodos 2017, 2018 y 2019 se ha logrado comparar cifras a fin de establecer análisis del punto de equilibrio realizado con el punto de equilibrio proyectado, para el periodo 2017 se muestra con mayor valor el proyectado esto como efecto que la microempresa no logro obtener las ventas esperadas, para los periodos 2018 y 2019 se ve incremento en las cifras del punto de equilibrio realizado versus el punto de equilibrio proyectado, las causas obedecen a que no se lograron cumplir las proyecciones en las ventas y como efecto adverso los gastos se ven incrementados por la contratación de personal para motivar las ventas, así mismo se obtuvo incremento en los precios de los productos.

La microempresa debe realizar ventas altas para poder cubrir los costos y gastos, de no hacerlo se muestran reducidas las utilidades. Es importante que el punto de equilibrio se analice cada mes, enfatizando el análisis costo-volumen-utilidad (CVU), estudio de los efectos del volumen de ventas sobre los ingresos (ventas), gastos (costos), y la utilidad neta. Para aplicar el análisis CVU, es importante que se distinga y se agrupen los gastos variables y los gastos fijos, en relación con una medida única del volumen de la actividad de ventas. (Horngren, 2006)

El nivel del punto de equilibrio, tanto en unidades como en importe de venta, se incrementa si los gastos fijos aumentan, por el contrario, el nivel del punto de equilibrio, en unidades o en importe de venta, decrecería si el costo variable por unidad disminuyera. Los cambios en los gastos variables también ocasionan que se modifique el punto de equilibrio, la microempresa puede reducir su punto de equilibrio mediante el incremento de sus contribuciones marginales por unidad, a través de aumentos de los precios de venta o disminuciones de los gastos variables, o ambos. El microempresario debe conocer estos argumentos para tomar mejores decisiones respecto al alcance del punto de equilibrio y utilidades deseadas.



## **Análisis financiero**

Con la finalidad de conocer el crecimiento financiero se realizaron preguntas de forma directa, las cuales también están consideradas en la encuesta:

1. Al consultar si ha recibido educación financiera manifiesta: sí.
2. Al consultar sobre los términos financieros con los que está familiarizada, la respuesta es rotación de inventarios.
3. Al consultar si conoce y aplica razones financieras, la respuesta es no.
4. Al consultar sobre cómo se usan las utilidades obtenidas, la respuesta es: son distribuidas.
5. Al consultar si registra contabilidad formal, la respuesta es: no.

De acuerdo a lo expresado, en el ámbito financiero no se muestran fortalezas para determinar un crecimiento que ayude a crear estrategias de fortalecimiento de la microempresa, no existe control histórico ordenado para poder tomar decisiones más acertadas al aplicar razones financieras o estudios de los comportamientos que el negocio presenta, siendo necesario establecer una metodología para que el microempresario sepa administrar financieramente el negocio.

Se identificó que los procesos que se desarrollan en la microempresa no están escritos. Se identifica que al escribir los procesos que se desarrollan, existiría una mejor metodología para trasladar las indicaciones a los colaboradores e identificar oportunidades de mejoras que aporten a una mayor eficiencia operativa, sin embargo, la propietaria menciona estaría dispuesta a escribirlos si recibe asesoría en este campo.

*Tabla 4 Análisis económico y financiero*

<b>VARIABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS</b>	<b>SIN FINANCIAMIENTO MYPE</b>	<b>CON FINANCIAMIENTO MYPE</b>
Ventas	Las ventas son en menor volumen debido a la falta de fondos para invertir en capital de trabajo.	Las ventas reflejan incrementos cuando los microempresarios utilizan adecuadamente los fondos que les son otorgados mediante la línea MYPE, en este punto es determinante el análisis crediticio que realice la cooperativa para brindar la orientación necesaria que el microempresario necesita así mismo el seguimiento en el uso de los fondos otorgados.
Activos totales	No poseen la capacidad económica para adquirir activos productivos	Los fondos otorgados son usados para compra de maquinarias o equipos que incrementan los activos productivos de las microempresas, en este punto es importante aprovechar al máximo la capacidad de estos para la generación de ingresos.

<b>VARIABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS</b>	<b>SIN FINANCIAMIENTO MYPE</b>	<b>CON FINANCIAMIENTO MYPE</b>
Márgenes de ganancia	Se observa que son menores debido a la poca generación de ingresos y a los costos y gastos fijos, dejando al Microempresario en situaciones que el negocio no es capaz de generar rentabilidad.	Los márgenes presentan incremento sin embargo, es importante que los microempresarios analicen el punto de equilibrio para buscar alternativas de mejorarlos.
Conocimiento y aplicabilidad de estrategias y razones financieras	La falta de asesoría y la poca disposición de autoformarse por parte de los microempresarios es un factor que afecta en el análisis del crecimiento financiero que deben tener.	La falta de orientación financiera y el poco seguimiento por parte de las cooperativas que otorgan créditos MYPE, se ve reflejado en lo expresado por los microempresarios que aun obteniendo créditos no es fortalecido el aspecto financiero, siendo un tema de utilidad para la toma de decisiones que la microempresa conlleva, afectando en consecuencia el crecimiento económico.

Fuente: Elaboración propia

#### **4.2. Comprobación de hipótesis**

Posterior a obtener los resultados de la investigación y el caso práctico, se estable que la hipótesis planteada es verdadera, debido a que los microempresarios que poseen financiamiento MYPE necesitan apoyo y seguimiento para fortalecer el negocio mediante el buen uso de los fondos que les son otorgados.

Al realizar la comprobación de la hipótesis con la variable ventas obtenidas posterior a obtener financiamiento MYPE y variable afectación del financiamiento MYPE en el negocio se ha obtenido que el 97% de microempresarios afirman que afecta positivamente, este dato se ve reflejado en el incremento de ventas diarias posterior a obtener financiamiento MYPE, al realizar la prueba de hipótesis con el estadístico Chi Cuadrado considerando un nivel de significancia del 5% y 3 grados de libertad, se obtuvo un valor de 0.742 estando por debajo del límite superior que arrojó 7.8147, se concluye que se acepta la hipótesis que afirma que el financiamiento MYPE genera crecimiento económico en los microempresarios, siendo importante que las cooperativas den seguimiento mediante la creación de herramientas que ayuden a mantener lineamientos enfocados en la medición del incremento en los activos y ventas que los microempresarios logran con los fondos que les otorgan, dichas herramientas ayudan para corregir los casos que los microempresarios no logren alcanzar el efecto deseado.

Se ha verificado que existe crecimiento económico con el otorgamiento de fondos en concepto de préstamos MYPE que buscan apoyar las actividades económicas desarrolladas por microempresarios en vista que el 95% afirma que los préstamos son para invertir en capital de trabajo y compra de activos que ayudan a aumentar las ventas, en ese sentido se ha observado que, mediante el otorgamiento de financiamiento, las microempresas van escalando a una mejor posición mediante el aumento de ventas diarias.

En cuanto al crecimiento financiero se ha comprobado que los microempresarios necesitan asesoría mediante herramientas específicas para el sector debido a que al trabajar empíricamente en el desarrollo de las actividades que realizan un 66% mencionan desconocer de razones financieras las son fundamentales para que estos tengan otra perspectiva de las decisiones que manejan, esto está relacionado a que un 64% de los microempresarios hacen referencia a que las utilidades obtenidas son distribuidas, y solamente un 11% dicen invertirlas.

El apoyo que las entidades cooperativas brinden se vuelve relevante para fortalecer la capacidad de análisis de los microempresarios y de esta forma crecer en la parte financiera.

### **4.3. Cumplimiento de objetivos**

Con el desarrollo de la investigación se ha dado cumplimiento a los objetivos planteados ya que estos han servido de ayuda para analizar el crecimiento económico y financiero que presentan los microempresarios, se ha hecho énfasis en la situación antecedente al otorgamiento de préstamos por las cooperativas al microempresario y se ha establecido la situación posterior a obtener financiamiento.

Se ha obtenido información por parte de los microempresarios sobre el conocimiento y uso de indicadores financieros claves para analizar las decisiones que toman, en ese sentido se han consultado indicadores claves que son relevantes en el desarrollo de actividades económicas, así mismo con el desarrollo del caso práctico se establece la importancia que los microempresarios controlen mediante herramientas como los estados financieros, la concentración de sus operaciones, debido a que el registro adecuado de las compras, ventas y todos los demás movimientos económicos y financieros, ayudan a presentar en cifras la situación que la microempresa mantiene haciéndose más práctico verificar el uso de los fondos que han recibido y como estos han sido usados para el crecimiento, así mismo dichas herramientas sirven de insumos

para que las entidades financieras tengan una base fundamental sobre la cual puedan establecer directrices que ayuden a los microempresarios.

#### **4.4. Oportunidad de investigaciones futuras**

El estudio de la microempresa es un factor fundamental para analizar el comportamiento de este sector, debido al valioso aporte que brindan para las economías de los países, en ese sentido se abordan las siguientes tesis doctorales para que puedan tomarse de referencia en futuras investigaciones:

- Un estudio sobre el papel del microempresario, y los factores internos y estratégicos de la microempresa española: el efecto de la edad en la capacidad innovadora. Este estudio está enfocado en el papel que las microempresas tienen en la innovación que el mercado requiere, en ese sentido es fundamental valorar que, debido a los cambios tecnológicos, las microempresas también se ven afectadas si no actúan y no disponen con los recursos necesarios para adaptarse a los cambios.
- Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local: evaluación de impacto del microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile. En este estudio se plantea como las microempresas ayudan a fortalecer las economías locales, en ese sentido se vuelve relevante debido a que en El Salvador las economías locales de cada municipio son un factor importante para mejorar las condiciones de vida de cada habitante, siendo las microempresas locales las que deberían fortalecerse como instrumento de cambio de cada sector.
- Factores explicativos del fracaso y del éxito en las microempresas de la república dominicana: un estudio empírico. Aborda los diferentes motivos por el cual las microempresas no son sostenibles en el tiempo. Este estudio es importante debido a que en

El Salvador existen microempresas con menos de 5 años de operación las cuales se vuelven frágiles al comportamiento de fracaso siendo relevante identificar las causas que les obliga a cerrar operaciones.

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

### **5.1. Conclusiones**

Como resultado de la investigación se presentan las siguientes conclusiones:

- Las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito, que otorgan financiamiento MYPE, tienen como objetivo ser parte del desarrollo económico y financiero del microempresario debido al gran aporte que estos brindan a la economía nacional.
- Los microempresarios coinciden en que el financiamiento MYPE es de beneficio para sus negocios, sin embargo, identifican no existen procedimientos y programas de desarrollo específicos que faciliten el desarrollo.
- Los microempresarios ven atractivas a las cooperativas para solicitar financiamiento MYPE esencialmente porque brindan mayores oportunidades de acceso a montos, plazos más largos y oportunidad de recibir educación financiera, aspectos que en la banca tradicional no les ofrecen.
- Se considera indispensable que se realice una medición del nivel de involucramiento por parte de las cooperativas en el crecimiento y desarrollo de los microempresarios.
- Al analizar el sector económico en relación con el sexo, se logra apreciar que el sector femenino está más enfocado en actividades comerciales, mientras que el sector masculino muestra distribución bastante similar en las actividades comerciales y de servicios, siendo actividades con alta demanda en la economía nacional las cuales ayudan a la creación de nuevos empleos.

## 5.2. Recomendaciones

Como resultado de la investigación se presentan las siguientes recomendaciones:

- A las cooperativas, que implementen procedimientos que permitan realizar un profundo conocimiento, comprensión del negocio y funcionamiento de las microempresas, dado que esta tarea facilitará identificar aquellos elementos que deben ser considerados o excluidos dentro de la planificación para apoyar el desarrollo de estos.
- A los microempresarios, que implementen controles que faciliten brindar información histórica para desarrollar estrategias de desarrollo basadas en el previo aprendizaje de experiencias comprobadas.
- A los microempresarios, que inviertan en autoformación esencialmente en los ámbitos económicos y financieros, para que puedan tomar mejores decisiones con los fondos que reciben en concepto de préstamos para el negocio.
- A la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, para que profundice y amplíe el alcance de los programas de educación financiera especializados en MYPE, a través de esfuerzos coordinados entre las instituciones gubernamentales con atribuciones en la materia y las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito que atienden a este sector.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alianza Cooperativa Internacional. (2019). *Alianza Cooperativa Internacional*. Obtenido de <https://www.ica.coop/es/cooperativas/que-es-una-cooperativa>

Asamblea Legislativa. (2014). *Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2014).

CONAMYPE, Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa . (2017).

*Corporación Financiera Internacional*. (2020). Obtenido de Corporación Financiera Internacional: <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>

Cuasquer y Maldonado. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*.

Esquinca Barriga, E. S. (2008). *Un mundo sin pobreza de Yunus, M*.

Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador. (2017).

FEDECACES. (2020). Obtenido de <http://www.fedecaces.com/site/lineas-de-credito/>

FEDECACES DE R.L. (2019). *Informe de Línea de actividades económicas*.

Garayalde, G. y. (2014). *MICROFINANZAS: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE SUS INSTITUCIONES Y DE SU IMPACTO EN EL DESARROLLO*.

Horngren, C. T. (2006). *Contabilidad Administrativa*.

Ledgerwood, J. (2012). *Manual de microfinanzas : una perspectiva institucional y financiera*.

(2020). *Revista panorama financiero edición junio* .

Sampieri, C. &. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Superintendencia de Competencia. (2019). *Competencia en los Servicios Financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador*ˆ.

Superintendencia de Competencia. (2020). *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador*.

*Superintendencia del Sistema Financiero*. (2013). Obtenido de Superintendencia del Sistema Financiero: [https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion\\_financiera/Tasas\\_interes.pdf](https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf)

WorldBank. (2020). *worldbank*. Obtenido de <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>

Yunus, M. (2018). *Un mundo de tres ceros*. Perseus Books.

## ANEXOS

### 1. Legislación y normativa aplicable

<b>Ley aplicable</b>	<b>Artículos</b>	<b>Descripción</b>
Constitución de la República	Art. 115 y 116 Decreto Legislativo N° 38 de fecha 15/12/1983, publicado en el Diario Oficial N° 234, Tomo 281 de fecha 16/12/1983	Destaca la importancia de las MYPE para el desarrollo económico y social de El Salvador, reconociendo como un derecho fundamental la incursión de negocios de baja escala en el mercado y atribuyendo su protección y fomento a la ley. Corresponde al Estado el desarrollo de la pequeña propiedad rural, para lo cual se facilitará al pequeño productor asistencia técnica, créditos y otros medios necesarios para la adquisición y el mejor aprovechamiento de sus tierras.

Fuente: Elaboración propia

Ley aplicable	Artículos	Descripción
Código de Comercio	Art. 15, 411 y 435 Decreto Legislativo N° 671 de fecha 8/05/1970, publicado en el Diario Oficial N° 140, Tomo 228 de fecha 31/07/1970	Rige la operación de cualquier tipo de empresa. Establece que los comerciantes e industriales en pequeño son aquellos con un activo inferior a doce mil dólares de los Estados Unidos de América y hace mención que no están sujetos de obligaciones como: matrícula de comercio, registro de locales, contabilidad y depositar estados financieros en el Registro de Comercio. En tal sentido el financiamiento dirigido a la MYPE, la citada definición implica que las asociaciones cooperativas deberán solicitar estados financieros e información contable formal únicamente a las MYPE que sobrepasan lo estipulado. Las empresas que se encuentran abajo del límite, al no poseer contabilidad formal, requieren procedimientos especiales para analizar el riesgo que implica la colocación de fondos.

Fuente: Elaboración propia

<b>Ley aplicable</b>	<b>Artículos</b>	<b>Descripción</b>
Código Tributario	Art. 30 y 39 Decreto Legislativo N° 230 de fecha 14/12/2000, publicado en el Diario Oficial N° 241, Tomo 349 de fecha 22/12/2000	Establece todos los aspectos para cumplir con las regulaciones fiscales, en este no existe separación para el concepto de MYPE, lo cual deja a diferentes formas de interpretar respecto a los tamaños de estas empresas, en tal sentido se debe prestar atención a fin de cumplir lo que dictamina.

Fuente: Elaboración propia

Ley aplicable	Artículos	Descripción
Ley de Protección, Fomento y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa	Art. 1 al 66 Decreto Legislativo N° 667 de fecha 25/04/2014, publicado en el Diario Oficial N° 90, Tomo 403 de fecha 20/05/2014	Con la creación de BANDESAL, que es un Banco de Desarrollo, el Fondo de Desarrollo Económico y el Fondo Salvadoreño de Garantía. Esta Ley pretende impulsar a que el sistema financiero estatal cumpla con su mandato constitucional, para atender y potenciar las actividades productivas a fin de incrementar la formación de capital, la competitividad de las exportaciones y el desarrollo de la cadena productiva de las micro y pequeñas empresas. Esta ley creó el Programa de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (PROGAMYPE), para respaldar préstamos a la MYPE, dotándolo de un capital inicial de US\$10 millones provenientes del Presupuesto General de la Nación, y el Fondo para el Emprendimiento y Capital de Trabajo, para financiar nuevos proyectos o MYPE ya existentes de todos los sectores productivos, con énfasis en aquellos cuyo contenido incorporen componentes tecnológicos, medio ambientales, de fomento a la empresarialidad de las mujeres y de promoción de la igualdad de género en el sector MYPE, con un aporte inicial de \$ 5 millones de la misma fuente

Ley aplicable	Artículos	Descripción
Ley Contra la Usura	Art. 2, 3, 5, 6, 7 Decreto Legislativo N° 221 de fecha 06/12/2012, publicado en el Diario Oficial N° 16, Tomo 398 de fecha 24/01/2013	Surge con el objeto de prohibir, prevenir y sancionar las prácticas usureras, con el fin de proteger los derechos de propiedad y de posesión de las personas y evitar las consecuencias jurídicas, económicas y patrimoniales derivadas de esas prácticas. La ley establece tasas máximas de interés que las personas naturales o jurídicas dedicadas al financiamiento pueden cobrar a sus clientes. La Ley Contra la Usura podría desincentivar la oferta financiera formal a la microempresa de subsistencia, que son créditos proporcionalmente más costosos de gestionar y con mayor riesgo, abriendo espacio para el crecimiento del mercado informal.

---

Fuente: Elaboración propia

Ley aplicable	Artículos	Descripción
Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (ley del IVA)	Art. 28 Decreto Legislativo N° 296 de fecha 24/07/1992, publicado en el Diario Oficial N° 143, Tomo 316 de fecha 31/07/1992	Constituye que serán contribuyentes quienes hayan efectuado transferencias de bienes muebles corporales o prestaciones de servicios, gravadas y exentas, en los doce meses anteriores por un monto mayor a cincuenta mil colones (US\$ 5,714.29) y el total de su activo sea superior a veinte mil colones (US\$2,285.71), en tal sentido las MYPE deben cumplir con lo dispuesto, sin embargo, las MYPE informales no cumplen con lo dispuesto en dicha ley, teniendo por esta disposición otra dificultad de ser sujetos de crédito de las instituciones financieras supervisadas.

---

Fuente: Elaboración propia



Ley aplicable	Artículos	Descripción
Ley de Garantías Mobiliarias	Art. 49 y 49-A Decreto Legislativo N° 488 de fecha 19/09/2013, publicado en el Diario Oficial N° 190, Tomo 401 de fecha 14/10/2013	Esta Ley proporciona a las entidades financieras la facilidad de poder aceptar bienes muebles como instrumentos colaterales para los préstamos otorgados, facilitando a las MYPE para que estos recursos puedan emplearse como prendas para contratar préstamos. Sin embargo, esta impone un costo relativamente alto a las MYPE para la inscripción de estas garantías.
Normas para calificar activos de Riesgo Crediticio y Constituir Reservas de Saneamiento (NCB-022)	Art. 10, 13	Esta normativa puede ser tomada por las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito como referencia para controlar la cartera de crédito que presente retrasos en los pagos, si bien no es de carácter obligatorio por no estar reguladas bajo la Superintendencia del Sistema Financiero, puede ser una autodisciplina de mucha ayuda para mitigar riesgos.

---

Fuente: Elaboración propia

Ley aplicable	Artículos	Descripción
Ley de Bancos	Art. 59 Decreto Legislativo N° 697 de fecha 02/09/1999, publicado en el Diario Oficial N° 181, Tomo 344 de fecha 30/09/1999	Establece “Criterios para el Otorgamiento de Financiamiento y Tipos de Plazos”, no tipifica un tratamiento diferenciado por tipo o tamaño de cliente, ya que indica que los bancos deberán sustentar la concesión de financiamientos en un análisis que les permita apreciar el riesgo de recuperación de fondos. Por tanto, entre la información solicitada con el fin de evaluar la situación económica y financiera del solicitante, se le requiere obligatoriamente sus Estados Financieros. en ese sentido los microempresarios quedan automáticamente excluidos ya que los bancos poseen la total autonomía para solicitar la información.

---

Fuente: Elaboración propia

<b>Ley aplicable</b>	<b>Artículos</b>	<b>Descripción</b>
Ley para Facilitar la Inclusión financiera	Art. 1 Decreto Legislativo N° 72 de fecha 13/08/2015, publicado en el Diario Oficial N° 160, Tomo 408 de fecha 03/09/2015	Tiene como objetivo facilitar que los servicios financieros alcancen segmentos de población de ingresos bajos o de zonas geográficas que normalmente están alejadas de la actividad financiera.
Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Rural y Urbana	Art. 1 y 58 Decreto Legislativo N° 553 de fecha 20/09/2001, publicado en el Diario Oficial N° 199, Tomo 353 de fecha 22/10/2001	Constituye las reglas para la creación de sociedades especializadas que permitan ofrecer garantías complementarias o totales para las MYPE que requieren un respaldo adicional.

Fuente: Elaboración propia

## 2. Encuesta



## UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

## MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

- Dirigido a:** Microempresarios que cuentan con financiamiento MYPE en la Red de Cooperativas FEDECACES, ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador.
- Objetivo:** Analizar el desarrollo económico y financiero de las microempresas a través del otorgamiento de créditos de la línea MYPE en el periodo 2014-2019 por parte de las cooperativas ubicadas en el área metropolitana de San Salvador afiliadas a FEDECACES.
- 

## 1. Información General:

**Sexo**

- Masculino  Femenino

**Edad**

- De 21 a 30  De 31 a 40  De 41 a 50  De 51 a 60  Más de 61

**Estado civil**

- Casado  Acompañado  Divorciado  Viudo  Separado  Soltero

**Número de personas que componen su grupo familiar**

- De 1 a 3  De 4 a 6  De 7 a 9  Más de 10

**Nivel académico**

- Sin estudios  De primero a noveno grado  Bachillerato  Técnico  Universitario
- Maestría o doctorado

**Municipio de residencia del grupo familiar**

---

**Posee acceso a internet residencial**

Si  No

**Número de personas que laboran en otras actividades o son empleados en su grupo familiar**

Uno  Dos  Más de dos

**Recibe ingresos por remesas familiares**

Sí, mensual  Regularmente  No

**2. ¿Es usted el propietario y fundador del negocio?**

Si.

No.

**3. ¿Bajo qué figura se encuentra constituido su negocio?**

Persona natural

Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.)

No está inscrito

Otra, especifique: \_\_\_\_\_

**4. ¿En promedio, a cuánto ascendieron sus ventas diarias antes de obtener financiamiento MYPE?**

Menos de \$30

Más de \$30 y menos de \$100

Más de \$100 y menos de \$300

Más de \$300 y menos de \$4,025

**5. ¿En promedio, a cuánto ascendieron sus ventas diarias posterior a obtener financiamiento MYPE?**

- Menos de \$30
- Más de \$30 y menos de \$100
- Más de \$100 y menos de \$300
- Más de \$300 y menos de \$4,025

**6. ¿En qué sector económico desarrolla sus actividades empresariales y cuál es su actividad principal y específica a la que se dedica?**

**a) Sector económico**

- Agrícola
- Comercio
- Servicios
- Producción

**b) Actividad principal y específica a la que se dedica**

---

**7. ¿Hace cuantos años posee el negocio?**

- Menos de 1 año
- De 1 a 3 años
- De 4 a 6 años
- Más de 6 años

**8. ¿Posee empleados en el negocio?**

- Si
- No, pasar a pregunta 11

**9. ¿Cuántos empleados tiene en su negocio?**

- Uno
- De 2 a 6
- De 7 a 10
- Más de 10

**10. ¿Sus empleados cotizan al ISSS y AFP?**

- Si
- No
- En parte ¿Cuántos?\_\_\_\_\_

**11. ¿A cuánto asciende la inversión total de su empresa?**

- Hasta \$1,000.00
- Más de \$1,000.00 hasta \$5,000.00
- Más de \$5,000.00 hasta \$10,000.00
- Más de \$10,000.00 hasta \$15,000.00
- Más de \$15,000.00 hasta \$20,000.00
- Más de \$20,000.00

**12. ¿Lleva contabilidad formal?**

- Si
- No

**13. ¿Qué porcentaje de sus ventas las realiza al crédito?**

- 0%
- Hasta un 25%
- Hasta un 50%
- Más del 50%

**14. ¿Está familiarizado con los siguientes términos?**

- |                                   |                             |                             |
|-----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| a) Rotación de cuentas por cobrar | <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
| b) Rotación de cuentas por pagar  | <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
| c) Rotación de inventarios        | <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |
| d) Ciclo de efectivo              | <input type="checkbox"/> Si | <input type="checkbox"/> No |

**15. ¿Conoce y aplica razones financieras?**

- Si
- No

**16. ¿Posee por escrito los procedimientos que se desarrollan en su negocio?**

Si, pasar a pregunta 18

No

**17. Si su respuesta en la pregunta 16 fue no, ¿Estaría dispuesto a escribir los procedimientos que desarrolla en su negocio, si se le brinda asesoría?**

Si

No

**18. ¿De qué forma son empleadas las utilidades obtenidas por su empresa?**

Son distribuidas entre los propietarios

Se capitalizan para fortalecer el patrimonio de la empresa

Se invierten en compra de activos

**19. ¿El financiamiento MYPE que posee, es su primer crédito con una cooperativa afiliada a FEDECACES?**

Si

No

**20. ¿Por qué decidió obtener financiamiento para su negocio con una cooperativa?  
Puede seleccionar varias opciones**

Tasa de interés competitiva

Mejores plazos

Mayores montos

Oportunidad de ahorrar

La banca no le atendió

Presentaba problemas de liquidez

Brindan educación financiera



**21. Describa las condiciones bajo las cuales le fue otorgado el financiamiento MYPE:**

Monto: \_\_\_\_\_

Plazo: \_\_\_\_\_

Tasa: \_\_\_\_\_

Destino: \_\_\_\_\_

Cuota: \_\_\_\_\_

Frecuencia de pago: \_\_\_\_\_

Garantía: \_\_\_\_\_

**22. ¿Cómo afecta el financiamiento MYPE para su negocio?** Positivamente Negativamente**23. ¿Volvería a financiar su empresa a través de la línea MYPE de la Red de Cooperativas FEDECACES?** Si No

3. Información financiera posterior a obtener financiamiento MYPE, obtenida de empresa mostrada en caso práctico:

## *Carnes de calidad*

**Balance general**  
**Al 31 de diciembre del 2017**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo y patrimonio</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente	\$ 1,976.87	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ 225.50	Préstamo por pagar	\$ 3,311.98
Inventario	\$ 3,150.75	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$ 5,353.12</b>	<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Activo no corriente</b>		<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>\$ -</b>
Propiedad planta y equipo	\$ 3,511.80	<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 3,311.98</b>
Depreciación	\$ 2,131.80	<b>Patrimonio</b>	
<b>Total activo no corriente</b>	<b>\$ 1,380.00</b>	Capital	\$ 2,660.00
		Utilidad del presente ejercicio	\$ 331.66
		Utilidad de periodos anteriores	\$ 429.48
		<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 3,421.14</b>
<b>Total activo</b>	<b>\$ 6,733.12</b>	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 6,733.12</b>

### **Indicadores financieros**

ROE	12.47%
ROA	4.93%

## *Carnes de calidad*

### Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2017

---

Ventas Brutas	\$ 111,325.75
<b>- Costo de Ventas</b>	<b>\$ 88,454.06</b>
- Costo por merma	\$ 495.30
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 22,376.39</b>
- Gastos de administración	\$ 9,334.00
- Gastos de venta	\$ 10,180.00
- Gastos Financieros	\$ 850.41
- Depreciación	\$ 1,680.32
+ Ingresos no operacionales	\$ -
= Utilidad antes de Impuestos	\$ 331.66
- Impuestos	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 331.66</b>

---

20.10% Margen bruto

0.30% Margen neto

## *Carnes de calidad*

Balance general

Al 31 de diciembre del 2018

<b>Activo</b>		<b>Pasivo y patrimonio</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente	\$ 11,319.68	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ 786.78	Préstamo por pagar	\$ 2,447.92
Inventario	\$ 2,558.45	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$ 14,664.91</b>	<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Activo no corriente</b>		<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>\$ -</b>
Propiedad planta y equipo	\$ 3,511.80	<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 2,447.92</b>
Depreciación	\$ 3,511.80	<b>Patrimonio</b>	
<b>Total activo no corriente</b>	<b>\$ -</b>	Capital	\$ 2,660.00
		Utilidad del presente ejercicio	\$ 9,556.99
		Utilidad de periodos anteriores	\$ -
		<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 12,216.99</b>
<b>Total activo</b>	<b>\$ 14,664.91</b>	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 14,664.91</b>

### Indicadores financieros

ROE	359.29%
ROA	65.17%

## *Carnes de calidad*

### Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018

---

Ventas Brutas	\$ 160,194.92
<b>- Costo de Ventas</b>	\$ 123,051.03
- Costo por merma	\$ 1,825.46
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 35,318.43</b>
- Gastos de administración	\$ 9,911.40
- Gastos de venta	\$ 13,795.63
- Gastos Financieros	\$ 674.41
- Depreciación	\$ 1,380.00
+ Ingresos no operacionales	\$ -
= Utilidad antes de Impuestos	\$ 9,556.99
- Impuestos	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 9,556.99</b>

---

22.05% Margen bruto

5.97% Margen neto

## *Carnes de calidad*

**Balance general**  
**Al 31 de diciembre del 2019**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo y patrimonio</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente	\$ 14,825.52	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ 1,386.77	Préstamo por pagar	\$ 1,362.79
Inventario	\$ 3,221.81	<b>Total pasivo corriente</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$ 19,434.10</b>	<b>Pasivo no corriente</b>	
<b>Activo no corriente</b>		<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>\$ -</b>
Propiedad planta y equipo	\$ 3,511.80	<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 1,362.79</b>
Depreciación	\$ 3,511.80	<b>Patrimonio</b>	
<b>Total activo no corriente</b>	<b>\$ -</b>	Capital	\$ 2,660.00
		Utilidad del presente ejercicio	\$ 12,854.32
		Utilidad de periodos anteriores	\$ 2,556.99
		<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 18,071.31</b>
<b>Total activo</b>	<b>\$ 19,434.10</b>	<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 19,434.10</b>

### Indicadores financieros

ROE	483.25%
ROA	66.14%

## *Carnes de calidad*

### Estado de Resultados

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2019

---

Ventas Brutas	\$ 183,406.08
<b>- Costo de Ventas</b>	\$ 140,883.61
- Costo por merma	\$ 2,043.91
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 40,478.56</b>
- Gastos de administración	\$ 12,685.50
- Gastos de venta	\$ 14,485.41
- Gastos Financieros	\$ 453.33
- Depreciación	
+ Ingresos no operacionales	\$ -
= Utilidad antes de Impuestos	\$ 12,854.32
- Impuestos	\$ -
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 12,854.32</b>

---

22.07% Margen bruto

7.01% Margen neto