

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS:

**“MEDICIÓN DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL
MUNICIPIO DE SAN SALVADOR, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

Karla Raquel Ortiz Flores

Lilian Yamileth Coreas Aguilar

Henry Oswaldo Romero Choto

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO/A EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

JUNIO 2022

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Msc. Roger Armando Arias Alvarado

Vicerrector Académico : Dr. Raúl Ernesto Azcúnaga López

Secretario General : Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas : Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez

Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas : Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo

Director de la Escuela de Administración de Empresas: Lic. Abraham Vásquez Sánchez

Coordinador General de Procesos de Grado : Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez

Coordinador de Procesos de grado de la Escuela de

Administración de Empresas : Lic. Rafael Arístides Campos

Docente Director: : Msc. Carlos Edwin Avalos Romero

Tribunal Calificador: : Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
: Msc. Carlos Edwin Avalos Romero
: Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón

Agradecimientos.

Primeramente, agradecida con DIOS, por bendecirme, guiarme y darme fuerzas para llegar hasta donde he llegado en mi carrera universitaria, sin la ayuda de Él, no lo hubiese logrado, A mi amada Madre, por su amor, trabajo y sacrificio que en todos estos años de mi carrera siempre me apoyo incondicionalmente. Mis abuelitos que siempre han estado apoyándome, gracias por sus oraciones y por todo su amor. A mi esposo gracias por su apoyo y acompañarme en esta nueva etapa de mi vida. A mi equipo de trabajo quienes son mis amigos y casi hermanos, por estar siempre unidos en las buenas y en las malas. A todos mis familiares, amigo/as, compañeros/as y docentes, que me apoyaron en el recorrido de mi carrera, mil gracias a todos.

Lilian Yamileth Coreas Aguilar

Doy gracias a Dios por ser el guía en este proyecto, a mi madre Victoria Choto, por amarme y a su esfuerzo laboral logró brindarme la oportunidad de poder obtener mis estudios superiores, A mi abuela Amparo Choto y mi tía amada Ada de Chacón quienes me criaron y me formaron con buenos valores. A mi padre Oscar Romero por ser un ser especial en mi vida y a toda mi familia paterna. A mi equipo de trabajo que aparte de eso son mis amigas, A todos mis demás familiares, amigo/as y en especial al Msc. Pablo Carrillos por su hermandad, compañeros/as de carrera y del gremio FURD por ayudarme en toda mi formación política, docentes y a todo el personal del CODE-UES y Oficinas Centrales, que de una u otra forma estuvieron conmigo y se convirtieron en personas queridas y me ayudaron al crecimiento profesional y humano.

Henry Oswaldo Romero Choto

Primeramente, doy gracias a Dios Todopoderoso por darme la sabiduría, paciencia, y fuerza necesaria para poder culminar mi carrera universitaria. A mis padres, quienes con mucho esfuerzo y amor me han apoyado incondicionalmente, es a ellos a quienes agradezco y dedicó el triunfo alcanzado porque gracias a sus esfuerzos y sacrificios he logrado llegar al final, así mismo agradezco a mi novio quien ha sido un gran apoyo durante todo este proceso, a mi equipo de trabajo quienes son grandes amigos y siempre estuvieron a mi lado, y a todos los docentes que contribuyeron a nuestra formación como profesionales.

Karla Raquel Ortiz Flores

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad las microempresas han crecido considerablemente, su importancia radica en la participación que tiene a nivel social y económico del sector productivo del país, siendo considerada incluso como un medio que contribuye a bajar los índices de pobreza y enfrentar el problema de desempleo.

Al recurrir a trabajar por cuenta propia, y optar por crear una microempresa, tropieza con diferentes obstáculos o problemas como ser; Ventas, materias primas, mínima productividad, asistencia técnica, competencia informal, capacitación, existencia de maquinaria y herramientas, entre otros factores, y considerando el problema más importante: “la falta de capital” que en cierta medida determina su sobrevivencia en el mercado.

La importancia para el desarrollo y crecimiento de la microempresa es un fortalecimiento financiero a través de organismos e instituciones financieras que otorguen créditos especializados al sector, mediante el ajuste de las condiciones de financiamiento a sus necesidades y posibilidades, en este caso llamado “Endeudamiento”.

Como grupo de trabajo de graduación nuestra base de la investigación fue: ¿Cuál es el nivel de endeudamiento que poseen las microempresas del municipio de San Salvador, y su repercusión en el desarrollo económico financiero del negocio?

Tomamos un estudio de 10 microempresarios que se dedican ya sea al sector formal e informal, donde también tenemos como a propietarios tanto de género masculino y femenino en dicha información también se investigó que no todos los propietarios poseen local propio algunos alquilan y es así como muchas veces se ven en la necesidad de adquirir un financiamiento, para poder ir solventando sus gastos y así también poder ir invirtiendo en materia prima para que su negocio siga creciendo.

Es muy importante resaltar que según la información obtenida el 90% de los microempresarios están de acuerdo que los préstamos les ayuda a seguir adelante con sus empresas, ya que con los préstamos que ellos obtienen los pueden invertir en sus negocios y así seguir trabajando en ello, por lo tanto, nos podemos dar cuenta que los préstamos para los empresarios son muy importantes ya que gracias ello su microempresa sigue adelante. 90% nos contestaron que ellos alcanzan a cubrir los pagos de sus deudas con los ingresos que ellos tienen en sus negocios, por lo tanto, significa que en su mayoría los microempresarios alcanzan a cubrir los pagos en sus negocios que si poseen el capital para ir solventando las deudas de su microempresa y eso es muy favorable para ellos con empresarios para que su negocio se siga expandiendo porque entre menos deuda tengan trabajan mejor su capital de su microempresa.

Se concluye que un alto porcentaje de microempresarios se ven en la necesidad de adquirir endeudamiento financiero para la operatividad o crecimiento de sus negocios dada las circunstancias externas que afectan la economía a las microempresas del área de san salvador, según nuestro estudio los financiamientos que ellos adquieren les ayudan a crecer como microempresarios seguir adelante con sus negocios así para ir invirtiendo capital en su microempresa el fin es llegar a crecer en todas las áreas financieras y tener los recursos que necesitan para ir expandiéndose.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años se ha incrementado paulatinamente el número de negocios pequeños, que para efectos de este trabajo se llamarán microempresas; sin embargo, la economía salvadoreña se ha caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales y por la incapacidad del aparato productivo de dar empleo a toda la población en edad de trabajar, básicamente ante la imperiosa necesidad de contar con fuentes de trabajo la población se encuentra en la disyuntiva de crecer por cuenta propia o esperar a que el sistema le otorgue una oportunidad laboral. Durante la década de los ochenta la importancia de dicho sector aumentó considerablemente debido al cierre masivo de empresas grandes y medianas provocado por el conflicto y la crisis económica que experimentó el país en esa época. De esta manera, el sector de la microempresa se convirtió en uno de los bastiones principales que evitaron que la economía colapsara y en el principal generador de empleo de economía.

Esta investigación se enfoca en brindar conocimiento sobre los financiamientos que adquieren los microempresarios para ir saliendo adelante con sus negocios y el nivel de endeudamiento de las microempresas del municipio de San Salvador. El Análisis del endeudamiento dará referencia de los mecanismos en las que las microempresas incurren para proveerse de recursos utilizando financiamiento. El presente trabajo está distribuido en 3 capítulos.

En el capítulo uno se menciona los antecedentes y cuál es la impotencia de la microempresa en la economía financiera, detallamos la caracterización del problema, objetivos generales y específicos seguido de su marco teórico y conceptual según CONAMYPE, finalizando con el marco legal.

En el capítulo dos se incluye la metodología de la investigación , y herramientas que fueron ocupadas para la recolección de datos, se elaboró un instrumento; el cuestionario que fue dirigido

a los propietarios o encargados de la microempresas, se explica la técnica que fue ocupada para Este estudio, se hace un análisis de cada pregunta para el cuestionario se realizan tabulaciones, gráficas y se brinda información que ayuda a responder las preguntas de investigación y alcanzar los objetivos de dicha investigación como lo es conocer el nivel de endeudamiento que poseen las microempresas de san salvador y finalizamos con un diagnóstico sobre la información general.

En el capítulo tres creamos una propuesta como equipo de trabajo ya teniendo la información q necesitábamos sobre toda la información que nos brindaron con el instrumento que utilizamos como lo es el cuestionario de esa información partimos para realizar nuestra propuesta brindará a la microempresa, este capítulo también contiene las conclusiones y recomendaciones de todo el trabajo en general.

Como equipo de trabajo con dicha información que obtuvimos de la investigación llegamos a la conclusión que, para los microempresarios, es importante adquirir financiamientos porque les ayuda a crecer en sus negocios porque ellos tienen capital para poder estar invirtiendo. Así que es importante el endeudamiento en las microempresas para que puedan ir creciendo en sus negocios.

INDICE DE TABLAS.

1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO	1
1.1. Planteamiento del Problema	1
1.1.1 Antecedentes del Problema.	1
1.1.2 Caracterización del problema	2
1.2. Formulación del problema	3
1.3. Objetivos	3
1.3.1 General	3
1.3.2 Específico	3
1.4 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	4
Marco Teórico	4
1.4.1. Fundamentos teóricos de la microempresa.	4
1.4.2. Antecedentes históricos de la microempresa	5
1.4.3. Clasificación de la microempresa.	6
1.4.4. Importancia de las Microempresas.	8
1.4.5. Ventajas y desventajas de las Microempresas.	9
A. Ventajas	9
B. Desventajas	9
1.5. El Endeudamiento	10
1.5.1. Concepto	10
1.5.2. Importancia	10
1.5.3. Toma de decisiones para optar por el endeudamiento financiero en las microempresas	11
1.5.4. Cálculo del Endeudamiento.	12
1.6. Marco Conceptual	12

1.7. Marco Legal	16
1.7.1. Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT):	16
1.7.2. Obtener el Registro Único del Contribuyente para declarar tributos:	16
1.7.3. Constitución de la República de El Salvador:	16
1.7.4. La Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios:	17
1.7.5. Ley del Impuesto sobre la Renta.	17
1.7.6. Código de Trabajo.	17
1.7.7. Ministerio de Economía:	17
2. CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	18
2.1 Concepto	18
2.2 Importancia	20
2.3. Diseño Metodológico	21
2.3.1. Diseño de investigación	21
2.3.2. Tipo de investigación	21
2.3.3. Alcances de la investigación	21
2.4. Sujetos Y Objeto de Estudio	22
2.4.1. Unidades de Análisis	22
2.5. Técnicas e Instrumentos Para Utilizar en la Información	24
2.6. Tabulación, Análisis e Interpretación de los Datos Procesados	25
2.6.1. Tabulación e Interpretación de los resultados.	26
2.7. Medición del Endeudamiento de Microempresas entrevistadas del área de San Salvador.	46
2.8. Diagnostico	51
3. CAPÍTULO III: PROPUESTA DE SOLUCIÓN.	54

3.1. Propuesta	54
3.1.1. Análisis Vertical	68
3.1.2. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de Inversiones Diversas, S.A. DE C.V.	70
3.2. Analisis de Razones Financieras	76
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFIA.	88

INDICE DE FIGURAS.

Gráfico N° 1	26
Figura #1 Genero de sexo de los microempresarios.	26
Gráfico N°2	27
Figura #2 Rango de edades de los microempresarios.	27
Gráfico N° 3	28
Figura #3 Fecha en que fueron creadas las microempresas.	28
Gráfico N° 4	29
Figura #4 Número de empleados en su empresa.	29
Gráfico N° 5	30
Figura #5 Sector a que pertenece su microempresa.	30
Gráfico N° 6	31

Figura#6 Las microempresas que poseen contabilidad	31
Gráfico N° 7	32
Figura #7 Microempresas que poseen establecimiento.	32
Gráfico N° 8	33
Figura #8 Situación en la que se encuentra el inmueble.	33
Gráfico N° 9	34
Figura#9 Situación en la que se encuentra el inmueble.	34
Gráfico N° 10	35
Figura #10 Situación en la que se encuentra el inmueble	35
Gráfico N° 11	36
Figura #11 Situación en la que se encuentra el inmueble	36
Gráfico N° 12	37
Figura #12 Situación en la que se encuentra el inmueble	37
Gráfico N° 13	38
Figura #13 Situación en la que se encuentra el inmueble.	38
Gráfico N° 14	39
Figura #14 Situación en la que se encuentra el inmueble.	39
Gráfico N° 15	40
Figura #15 Porcentaje de las microempresas que se endeudaron antes o después de la pandemia	40

Gráfico N° 16	41
Figura #16 Es posible cubrir sus créditos con las ventas de su negocio	41
Gráfico N° 17	42
Figura #17 Un crédito le ayudara a su empresa a salir Adelante	42
Gráfico N° 18	43
Figura #18 Funciona una empresa con un nivel alto de endeudamiento.	43
Gráfico N° 19	44
Figura #19 Préstamos que ha realizado las microempresas entre estos dos últimos años	44
Gráfico N° 20	45
Figura #20 Préstamos que ha realizado las microempresas entre estos dos últimos años	45
Gráfico #21 Medición del Nivel de Endeudamiento de los Microempresarios del Área de San Salvador.	52

INDICE DE ANEXOS

Anexo I. Encuesta.....	X
Anexo II. Respaldo de fotografías.....	XX

1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO

1.1. Planteamiento del Problema

1.1.1 Antecedentes del Problema.

La microempresa es importante para el desarrollo de los países, debido al impacto que el sector microempresarial provoca en la economía, como mecanismo generador de ingresos y empleos.

Históricamente, la mayoría de países centroamericanos y notablemente en El Salvador se han caracterizado por la incapacidad del sector productivo de dar empleo a toda la población en edad suficiente para trabajar y por “la concentración del ingreso y el capital en pocas manos”¹ haciendo evidente las desigualdades entre diferentes grupos de la población total, provocando el surgimiento del sector informal; entendiendo por sector informal “el limitado acceso a recursos financieros y técnicos que tiene las unidades económicas de pequeña escala, y la falta de ajustes a las regulaciones que el marco normativo les impone”², que surgió por diversos factores como: salarios muy bajos, escasos puestos de trabajo, pobreza y exclusión; causando la emigración masiva de personas desde las zonas rurales hacia las ciudades, creando una masa de población activa en busca de un puesto de trabajo que no encuentran, destacando notablemente la falta de oportunidades.

En la actualidad las microempresas han crecido considerablemente, su importancia radica en la participación que tiene a nivel social y económico del sector productivo del país, siendo considerada incluso como un medio que contribuye a bajar los índices de pobreza y enfrentar el problema de desempleo.

¹ Arias Peñate, J. S. (2010). *Atlas de la pobreza y la opulencia en El Salvador*. Santa Tecla, El Salvador:

² AMPES, BMI, CRS, FOMMI, FUNDE, FUSADES/PROPEMI, . . . USAID. (1997). Libro Blanco de la Microempresa.

1.1.2 Caracterización del problema

En los últimos años se ha incrementado paulatinamente el número de negocios pequeños, que para efectos de este trabajo se llamarán microempresas; sin embargo, la economía salvadoreña se ha caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales y por la incapacidad del aparato productivo de dar empleo a toda la población en edad de trabajar, básicamente ante la imperiosa necesidad de contar con fuentes de trabajo la población se encuentra en la disyuntiva de crecer por cuenta propia o esperar a que el sistema le otorgue una oportunidad laboral.³

Al recurrir a trabajar por cuenta propia, y optar por crear una microempresa, tropieza con diferentes obstáculos o problemas como ser: Ventas, materias primas, mínima productividad, asistencia técnica, competencia informal, capacitación, existencia de maquinaria y herramientas, entre otros factores, y considerando el problema más importante: “la falta de capital” que en cierta medida determina su sobrevivencia en el mercado.

La importancia para el desarrollo y crecimiento de la microempresa es un fortalecimiento financiero a través de organismos e instituciones financieras que otorguen créditos especializados al sector, mediante el ajuste de las condiciones de financiamiento a sus necesidades y posibilidades, en este caso llamado “Endeudamiento”.

Durante el año 2020 se generó un factor muy importante que ha contribuido a generar mayor endeudamiento por parte de las microempresas, siendo este la pandemia por COVID-19, dando un efecto negativo causado por el cierre de las actividades económicas afectando a todos los niveles de empresas del mundo en función de su nivel de ingresos y personal humano, a tal punto que muchas de estas cerraron definitivamente.

³ CONAMYPE, Boletín del Centro de Información y Documentación

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es el nivel de endeudamiento que poseen las microempresas del municipio de San Salvador, y su repercusión en el desarrollo económico financiero del negocio?

1.3. Objetivos

1.3.1 General

- ✓ Realizar un estudio que permita medir el nivel de endeudamiento de las microempresas del municipio de San Salvador, del departamento de San Salvador.

1.3.2 Específico

- ✓ Fundamentar una base teórica verídica que sustente bibliográficamente como medir el nivel de endeudamiento de las microempresas del municipio de San Salvador.
- ✓ Realizar matemáticamente la medición del nivel de endeudamiento del microempresario y brindar información sobre el impacto de los financiamientos en la situación contable de estas organizaciones económicas.
- ✓ Determinar las principales causas financieras que obligan a los microempresarios a la adquisición de mayor endeudamiento y el impacto que genera en su comportamiento en el mercado de bienes y servicios.

1.4 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Marco Teórico

1.4.1. Fundamentos teóricos de la microempresa.

Según CONAMYPE:

Establece que es ⁴aquella persona natural o jurídica que ejerce actividades económicas en los diferentes sectores del mercado de bienes y servicios dentro del territorio nacional, con la cantidad máxima de ventas de \$ 175,930.00 (482 salarios mínimos actualizados) y con un total de hasta 10 empleados en sus operaciones.

Para todas aquellas microempresas que durante un período de dos años de manera consecutiva sobrepasen las condiciones que se mencionan anteriormente, pasarán a formar parte del sector de medianas empresas, siendo el órgano rector el Ministerio de Economía quien determinaría este cambio de manera oficial para cualquier trámite legal que realicen dichas empresas.

⁵Las personas que se interesen en adquirir legalmente la calificación de micro empresa, deberán inscribirse en CONAMYPE, a través de un formulario electrónico que será puesto a disposición en su página web, o llenando manualmente un formulario físico, el cual será entregado a quienes lo soliciten en las oficinas de dicha institución. Este registro tiene el propósito de mantener una base de datos amplia ya actualizada, que permita identificar y categorizar a las MYPE

⁴ Art. 3, Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE, 2 Edición, año 2018.

⁵ Art. 20, Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE, 2 Edición, año 2018.

1.4.2. Antecedentes históricos de la microempresa

En nuestro país El Salvador la historia de las microempresas debe ser analizada desde el siglo XIX (entre los años 1821 y 1827), dada la razón que es el inicio del que hasta el día de hoy genera impacto directo en las personas que forman parte del sector de la microempresa, en ese periodo se da el inicio del mal llamado “Proceso de Acumulación Originaria”. En ese periodo el añil sufrió una caída estrepitosa en sus precios por causas provenientes de Europa, se crearon los colorantes artificiales que venían a ser el reemplazante perfecto para dicho elemento y por el que en años siguientes sería considerado nuestro grano de oro “El Café”.

Como grandes consecuencias que generó el antes mencionado “Proceso de Acumulación”, provocó que, al interior de la economía salvadoreña, se estableciera una desigualdad de condiciones entre los dueños con mayor capital y todas aquellas personas que se dedicaban a las obras, estableciéndose así la formación de los grandes empresarios salvadoreños y marginando a condiciones muy bajas a todas aquellas personas cuyas limitantes impedían obtener ingresos a sus familias. Acciones que derivaron en la delimitación de un gran porcentaje de tierra en manos de muy pocas personas que lograron constituir a los grandes hacendados de nuestro país, por lo que existió desde ese momento una mayor cantidad de personas con poquísimas posibilidades y dentro de esas haciendas, se convirtieron en la mano de obra campesina muy desvalorada por la historia misma.

Como resultado de este hecho histórico podemos concluir y segmentar en dos únicos sectores a la población salvadoreña que abarca el ámbito laboral:

- a) Sector Formal de la Economía
- b) Sector Informal de la Economía

1. Sector formal: Lo conforman aquellas empresas que están debidamente inscritas en los registros de las instituciones gubernamentales a las que corresponden a sus actividades comerciales por lo que trabajan y se rigen dentro del marco de regulaciones legales.

2. Sector informal: Unidades económicas dedicadas a la producción mercantil de bienes o servicios, que no cumplen con las reglamentaciones legales (fiscales, laborales, administrativas, comerciales) que laboran en pequeña escala con una organización administrativa y de trabajo rudimentario, las pocas personas que conforman dicha unidad tienen distintas actividades que realizar para llegar a una pequeña meta de ventas.

La relación de este hecho tiene un impacto directo en la economía salvadoreña que hasta el día se ve reflejado en la distribución de los trabajos bien remunerados y que muy pocas personas laboran como son los empleos del sector público y aquellos que ayudan a suplir las necesidades básicas de las familias a través de las microempresas.

1.4.3. Clasificación de la microempresa.

Dentro de la gran cantidad de microempresas que existen y operan, estas se pueden dividir en distintos rubros, las cuales se concentran en las siguientes áreas:

Según su actividad:

- **Producción:** Estas son aquellas que producen artículos a menor escala y los venden a intermediarios, o al consumidor final según la capacidad y cantidad de pedidos.
- **Comercio:** Estas son aquellas que se dedican a la compraventa, compran productos los cuales venden a un precio conveniente en el cual recuperan su pequeña inversión y obtienen un ingreso mayor a dicho monto.

- **Servicio:** Estas son aquellas que realizan un trabajo o prestan servicios a otras empresas que no lo brindan directamente a sus clientes.

Por otro lado, las microempresas se pueden clasificar según la potencialidad, capacidad de crecimiento o de su desarrollo:

- **Microempresa de subsistencia:** Estas son unidades económicas situadas bajo los niveles de acumulación, que no han logrado crear un excedente de ganancias que les permita generar mayor capital de trabajo por lo que sus limitantes son grandes y la suplencia de sus necesidades básicas es casi su único fin.
- **Microempresa de acumulación simple:** Son aquellas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo, pero tienen escasa capacidad de ahorro por lo que no se logra producir a mayor escala.
- **Microempresa de acumulación ampliada:** Son aquellas que logran tener los excedentes generados en el proceso productivo, con un grado tal que este nivel abarca a las pequeñas empresas propiamente tales, y que les permite tener mayor recurso humano en el proceso de producción y venta de los bienes y servicios a los clientes.

Según la propiedad del capital:

- **Unipersonales:** El dueño es una sola persona natural.
- **Asociativa:** Cuando son dos o más personas son las que aportan el capital de trabajo.

Según la cantidad de funciones:

- **De función única:** Desarrollan una sola actividad y un solo servicio.
- **De Función múltiple:** Incorporan varias funciones y según sus servicios.

1.4.4. Importancia de las Microempresas.

La importancia de las microempresas en la economía y las familias salvadoreñas recae en dos elementos principales que son la generación de empleos y el abastecimiento de aquellos mercados a los cuales las grandes empresas no logra cubrir, para aquellos que no tienen la capacidad intelectual ni personal de encontrar un empleo en que el desarrollo de sus habilidades es recompensado con un salario mínimo acorde, el sector microempresarial se convierte en una válvula de escape al horror que causa el desempleo, las personas se ven en muchas ocasiones de manera obligatoria a generar este tipo de empresas para suplir las necesidades de sus familiares, desde aquel que se sube a una unidad de transporte a vender productos como galletas, dulces, quesadillas, productos que dentro de las unidades del transporte colectivo hemos visto de manera personal y muchas veces los hemos consumido, hasta aquel que tiene la capacidad de tener un puesto de venta de granos básicos bien abastecido y que le vende a personas que los convierten en comida para comedores o para reventa del mismo en otras zonas. Con una inversión inicial pequeña logran generar flujos de efectivo necesarios para la subsistencia diaria. Son un apoyo importante a la gran empresa, Cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo o distribuyendo bienes y servicios que las grandes empresas necesitan para vender a otros consumidores finales, un ejemplo claro es aquel microempresario que produce tamales u otros alimentos tradicionales de nuestra gastronomía salvadoreña, estimando una escala mayor de 200 unidades vendidas que pueda realizar dentro de localidad habitacional, el gran empresario de centros comerciales o supermercados necesita de estos productos para abastecer de suficientes unidades sus inventarios, pues la producción de estos no es tan viable realizarla en la misma gran empresa, por el tiempo y tipo de materiales que se combinan para dicha elaboración por lo que

constituyen un eslabón determinante entre el supermercado y el cliente que consume alimentos a la venta en este tipo de establecimientos.

1.4.5. Ventajas y desventajas de las Microempresas.

A. Ventajas

- Dinamizan la economía agregando personas que no pueden optar a otro tipo de empresas.
- Permiten una distribución más amplia de los ingresos a familias de zonas rurales.
- Se adaptan con mayor facilidad a los cambios económicos.
- La inversión en su creación es mínima.
- Tienen posibilidades de expandirse, pudiéndose convertir en grandes empresas.
- Su dirección está más centralizada, lo que agiliza la toma de decisiones.
- Simplifica y disminuye los costos de la estructura administrativa.

B. Desventajas

- Dificultades para introducirse en mercados competitivos.
- No tienen poder de decisión en el medio.
- Dificultades para acceder al mercado externo.
- Los salarios son bajos.
- No se emplean controles de calidad.
- No se encuentran especializaciones técnicas entre su personal.
- Tienen limitaciones para acceder a la información y a la investigación.
- Tienen excesiva dependencia hacia los propietarios.

1.5. El Endeudamiento

1.5.1. Concepto

El endeudamiento es aquel conjunto de obligaciones financieras de una persona natural o jurídica adquiridas por medio de transacciones personales o bancarias con un tercero, una institución financiera o con otra empresa. Porcentaje que se genera entre el financiamiento exterior de la empresa y el total de recursos propios.

1.5.2. Importancia

El endeudamiento es uno de los pasivos más importantes que las entidades empresariales poseen, puesto que este pasivo genera capital de trabajo para las operaciones diarias que no logran ser cubiertas por el capital existente por parte del dueño o socios de la empresa. Como muy bien es dicho la mejor manera de trabajar haciendo uso de capital es con el de otras personas, siempre y cuando se cumplan con las obligaciones que el endeudamiento genera y se establecen legalmente.

La forma más adecuada para saber si el endeudamiento que se posee es cuando se toma en cuenta los fondos propios y el valor exacto de los bienes de la empresa, en la cual se mide la necesidad de adquirir o no el financiamiento exterior, el monto exacto para ponerlo a trabajar y el tiempo en que este debe ser cancelado con el adeudado.

El endeudamiento también se puede definir como el apalancamiento, él cual es la estrategia que se utiliza para el aumento de las ganancias y las pérdidas de se obtienen a través de una inversión. Consiste en hacer uso de los créditos obtenidos, costes fijos o cualquier otra que permita multiplicar la rentabilidad total en dicha inversión. Un mayor grado de apalancamiento con lleva mayores riesgos.

1.5.3. Toma de decisiones para optar por el endeudamiento financiero en las microempresas.

En la vida cotidiana la toma de decisiones se hace de manera muy fácil y obvia, como que ruta de bus me lleva más rápido a mi trabajo, porque calle debo caminar para evitar que alguien me asalte si ando muy noche debido a mi trabajo a estas se les llama decisiones de cajón.

Pero estas decisiones son las menos impactantes, ya que las que representan un mayor grado de importancia tanto para la persona como para sus familiares, amigos y compañeros de trabajo, estas decisiones son las que se consideran difíciles y complejas, la toma de buenas decisiones es uno de los elementos principales y más determinantes que una persona debe cumplir para el alcance de metas profesionales que esta persigue a lo largo de la vida.

Durante el periodo de la toma de decisiones difíciles acarrea cambios drásticos de estabilidad emocional por lo que muchas veces causa que el ser humano tome decisiones erróneas y muy apresuradas. Por lo que para los microempresarios que tienen la difícil decisión de adquirir un financiamiento bancario necesita analizar a profundidad todo lo que conlleva esta acción.

El proceso más eficaz para la toma de buenas decisiones de un microempresario debe abarcar estos elementos:

- Ser concreto en lo que es más importante de suplir con el financiamiento.
- Distribuir de manera lógica el dinero.
- Reconocer factores subjetivos como objetivos que conlleva el endeudamiento de su microempresa con las instituciones financieras.
- Recopilar de manera pertinente información y otras opiniones con personas que ya hayan establecido y adquirido préstamos.

1.5.4. Cálculo del Endeudamiento.

Existen dos fórmulas sencillas para la medición del endeudamiento de una empresa los cuales son:

Endeudamiento a corto plazo = (Pasivo corriente / Patrimonio neto) x 100=%

Endeudamiento a largo plazo = (Pasivo no corriente / Patrimonio neto) x 100=%

El cual nos da una referencia de la situación que genera todas las deudas bancarias o financieras en cuanto a la eficiencia y eficacia del uso de estos fondos para generar mayor cantidad de operaciones de ventas y ganancias.

1.6. Marco Conceptual

A) Microempresa: “Proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, mediante la innovación de productos y procesos, de tal manera, que fortalezca el crecimiento sostenible de la Empresa.

B) Eficacia: Para Drucker es la capacidad de escoger los objetivos apropiados. El administrador eficaz es aquel que selecciona las cosas correctas para realizarlas. La eficacia es la clave del éxito organizacional; antes de centrarse en la eficiencia, o sea, en hacer las cosas bien, se debe estar seguro cuales son las cosas apropiadas por hacer (objetivos y metas). La falta de eficacia No puede ser compensada con mucha eficiencia⁶

⁶ Valdez, M. (2000). Eficiencia y Eficacia. Recuperado de <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/marco/3.pdf>

C) Proceso: Método sistemático para manejar las actividades⁷

D) Crecimiento Sostenible: Se define como tratar de asegurar el éxito del negocio en el largo plazo mientras se contribuye al desarrollo económico y social, a un ambiente sano y a una sociedad estable.⁸

E) Mercadeo: “Es un proceso social por el cual tanto grupos como individuos consiguen lo que necesitan y desean mediante la creación, la oferta y el libre intercambio de productos y servicios de valor para otros grupos o individuos⁹”

F) La Competitividad: “Es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores”

G) El Emprendedurismo: “Proceso mental y emocional de identificar, desarrollar y dar vida a las oportunidades de negocio; que pasa de ser idea a creación de nueva empresa.

H) Innovación: Según Peter Drucker (2015) es definida como “el cambio que crea una nueva dimensión de rendimiento”¹⁰

I) Producción: Transformación de la materia prima en producto terminado o la generación de un Servicio que posteriormente será comercializado.¹¹

⁷ Stoner, J.A, Freeman, R.E y Gilbert Jr, D.R. (1996). Administración. México: PEARSON.

⁸ Stoner, J.A, Freeman, R.E y Gilbert Jr, D.R. (1996). Administración. México: PEARSON.

⁹ Kotler, P. y Keller, K.L. (2006). Dirección de Marketing. Naucalpan de Juárez, Edo de México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana

¹⁰ Drucker Institute, (2015) Drucker on Innovation [Ducker sobre Innovación] Innovation is change that creates a new dimension of performance. Traducción del investigador. Recuperado de <http://www.druckerinstitute.com/wp-content/uploads/2015/04/Drucker-onInnovation-reading.pdf>

¹¹ Serrano, A. (2011). Administración I y II. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.

L) Finanzas: Se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero, se ocupan del proceso de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos.¹²

M) Recursos Humanos: Es el ser más valioso que integra una organización, sin importar el nivel jerárquico que ocupe, poseedora de conocimientos, habilidades, destrezas, creatividad, entusiasmo, experiencia, motivaciones, energía, anhelo, sentimientos, dignidad y otras cualidades que contribuyen a lograr una capacidad competitiva y distintiva en el sector donde se opera (Serrano, 2009, p.6).¹³

N) Capacitación: La capacitación se refiere al “conjunto de actividades que se realizan, con el propósito de proporcionar rendimiento y mejora de las personas y la organización”.¹⁴

O) Administración: Medio que facilita a un gerente definir y lograr objetivos estratégicos rentables, usando efectivamente los recursos disponibles y conduciendo equipos altamente motivados; hacia la generación responsable de valor sostenido, para los clientes, trabajadores, sociedad y accionistas.

P) Planeación: Selección de misión y objetivos y de las acciones para cumplirlos, y requiere de la toma de decisiones, es decir, de optar entre diferentes cursos futuros de acción.¹⁵

Q) Organización: Estructura integrada por unidades administrativas, personas con diferentes funciones y responsabilidades que se estiman necesarias, para alcanzar metas y objetivos comunes en un periodo determinado (p.8).¹⁶

¹² Gitman, L. (2007). Principios de Administración Financiera, México: PEARSON

¹³ Serrano, A. (2009). Administración de Personas. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.

¹⁴ Serrano, A. (2011). Administración I y II. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.

¹⁵ Koontz, H. y Heinz, W. (1998). Administración: una perspectiva global. México: McGraw Hill.

¹⁶ Serrano, A. (2011). Administración I y II. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.

R) Ejecución: Es la fase donde se realizan ciertas actividades, cuyo propósito es dotar a la empresa del elemento humano y material más idóneas (adecuados) para alcanzar los objetivos¹⁷

S) Dirección: Es el proceso consistente en influir en las personas para que contribuyan al cumplimiento de las metas organizacionales y grupales.

T) Control: Es la medición y corrección del desempeño a fin de garantizar que sean cumplidos los objetivos de la empresa y los planes ideales para alcanzarlos¹⁸.

V) Factores Económicos: Stoner, Freeman y Gilbert Jr. (1996) afirman que son condiciones y tendencias generales de la economía que pueden ser factores en las actividades de la organización¹⁹

W) Acceso a Financiamiento: En esta área, se incluyen el conjunto de factores relacionados con el funcionamiento del sistema financiero salvadoreño, los cuales determinan las características de la oferta de recursos financieros para las empresas y las condiciones bajo las que las empresas pueden tener acceso a dicha oferta de recursos.

X) Calidad de Recursos Humanos: Esta área de obstáculos agrupa los aspectos que limitan el desarrollo de la competitividad de las empresas, que provienen de debilidades en el perfil actual de la fuerza laboral disponible para éstas.

¹⁷ Serrano, A. (2011). Administración I y II. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.

¹⁸ Koontz, H. y Heinz, W. (1998). Administración: una perspectiva global. México: McGraw Hill.

¹⁹ Stoner, Freeman y Gilbert Jr. (1996) Dirección de Marketing. Naucalpan de Juárez, Edo de México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

1.7. Marco Legal

Los trámites que lleva a cabo la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) para formalizarse a las microempresas son los siguientes:

1.7.1. Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT): Es una tarjeta que contiene un número de identificación con el cual se otorga la calidad de contribuyente al fisco, estableciendo un registro y control especial de las obligaciones a que están sujetos los pobladores que producen algún tipo de ingreso económico en el territorio nacional;

1.7.2. Obtener el Registro Único del Contribuyente para declarar tributos: Especialmente para el pago del IVA, el objetivo de este impuesto es el de registrar los movimientos de ingresos y egresos de los sujetos que realizan la transferencia de bienes muebles corporales a título oneroso o a la prestación de servicios en los cuales una persona se obliga a prestarlos y otra se obliga a pagar en cualquier forma de remuneración.

A) Inscripción del Balance general.

B) Obtener la matrícula de la empresa: la cual será la única prueba para establecer la propiedad de las empresas mercantiles contra terceros.

C) Registro y marca de patentes.

1.7.3. Constitución de la República de El Salvador: La Constitución de la República de El Salvador establece en su Art 115 que el comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento por lo tanto su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una ley.²⁰

²⁰ Constitución de la Republica de El Salvador, Decreto Constituyente N° 38 del 15 de diciembre de 1983, publicado en el Diario Oficial N° 234, Tomo N° 281, de 16 de diciembre de 1983.

1.7.4. La Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios: (2014) Establece su sección tercera, art. 28 “la exclusión como contribuyentes por volumen de ventas y total de activo, a aquellas empresas cuyas ventas anuales sean inferiores a \$5,714.28 y activos menores a \$2,285.71”. Por lo que son objeto de aplicación, las empresas que superen las cifras antes mencionadas, considerando su nivel de ingresos y posesión de bienes.²¹

1.7.5. Ley del Impuesto sobre la Renta. La Ley del Impuesto sobre la Renta (2012) como establece en su artículo 92 será aplicable: para aquellas empresas que durante un período fiscal generen utilidades que superen los \$2,514.28.²²

1.7.6. Código de Trabajo. En el Código de Trabajo (2014) es el que norma la relación entre patrono y trabajador, además de detallar los derechos y obligaciones de ambas partes, sobre todo lo emparentado con el derecho individual de trabajo y las obligaciones y prohibiciones de los patronos²³

1.7.7. Ministerio de Economía: El Ministerio de Economía participa en la formulación de medidas de políticas económicas Relacionadas con el fomento de la MYPE (Micro y Pequeña Empresa). Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, El Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), promovió, desde el año 2010, un marco jurídico para el fomento, Creación y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa del país, el cual abordará y establecerá las Demandas de dicho sector de la economía.

²¹ Mendoza Orantes, R. (Ed). (2014). Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.

²² Mendoza Orantes, R. (Ed). (2012). Ley de Impuesto sobre la Renta. San Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña.

²³ Mendoza Orantes, R. (Ed). (2014). Código de Trabajo. San Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña.

2. CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

2.1 Concepto

Para iniciar cualquier investigación la elección del enfoque que se le dará a la misma tiene que estar bien analizado y establecido por el resultado a obtener y el beneficio que generara a las personas interesadas, de los tres tipos que existen hasta el momento se encuentran el cuantitativo, cualitativo o mixto, constituyen las posibles decisiones fundamentales para enfrentar problemas de investigación y son el mecanismo igualmente valioso para el resultado final. Son, hasta ahora, las mejores formas establecidas, usadas y comprobadas por los seres humanos para investigar y generar nuevos conocimientos.

Entonces el concepto de investigación se define de la siguiente manera:

Investigación: Es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema.²⁴

A lo largo de la historia de la ciencia en la humanidad han surgido diversas corrientes de pensamiento como el empirismo, el materialismo dialéctico, el positivismo, la fenomenología, el estructuralismo) que han abierto diferentes rutas en la búsqueda del conocimiento con el simple hecho de observar los cambios en la cantidad de personas que manejan a altas horas de la noche con alta diferencia de hace 10 años hasta encontrar vacunas contra nuevos virus. Sin embargo, y debido a las diferentes premisas que las sustentan, desde el siglo pasado dichas corrientes se “polarizaron” en dos principales herramientas de investigación: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo. Ambos enfoques emplean procesos muy cuidadosos en sus procesos, emplean enfoques metódicos y empíricos en su esfuerzo para generar nuevo conocimiento, por lo que la

²⁴ Roberto Hernández Sampieri, Metodología de la Investigación, 6ª edición

definición antes mencionada de investigación se aplica válidamente a los dos por igual. Ya que emplean estas 5 características:

1. Llevan a cabo la observación y evaluación de fenómenos naturales.
2. Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizada.
3. Demuestran el grado en que las suposiciones o ideas poseen su fundamentación.
4. Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
5. Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar y fundamentar las suposiciones e ideas o incluso para generar otras

Para esta investigación se tomará como referencia el enfoque cuantitativo dada las siguientes características pues son las funcionaran para determinar los resultados que se esperan obtener sobre el endeudamiento de los microempresarios del área de San Salvador:

Es secuencial y probatorio, todas sus etapas siguen un orden específico y no se pueden saltar una sin haber realizado la que le precede, parte de una idea que va cada vez más acotada y una vez que esta se delimita se procede a establecer sus objetivos, se elabora su marco teórico del cual surgen las hipótesis y las variables a estudiar y mediante el análisis de toda esta información recopilada se extraen las conclusiones respecto a cada una de las hipótesis.

El enfoque cuantitativo tiene las siguientes características:

- Mide y estima las magnitudes de los fenómenos o problema.
- El investigador/a debe plantear un problema de estudio delimitado y concreto sobre el fenómeno.

- Una vez se haya planteado el problema de estudio, se debe considerar lo que se ha investigado anteriormente
- Así, las hipótesis se generan antes del inicio de la investigación.
- La recolección de los datos se fundamenta en la medición (se miden las variables o conceptos contenidos en las hipótesis).
- Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos.
- En el proceso se trata de cuanto mayor control se tenga, mayor posibilidad de brindar excelentes explicaciones.
- Los análisis cuantitativos se interpretan a la luz de las predicciones iniciales (hipótesis) y de estudios previos (teoría).

2.2 Importancia

Establecer la medición del nivel de endeudamiento de las Microempresas del Municipio de San Salvador, indagar en las estrategias que las gerencias de este sector utilizan para el sostenimiento de este sector en el mercado de bienes y servicios y si la adquisición de mayor nivel de endeudamiento financiero es la vía económica más eficiente para sus finanzas, ya que por medio de esta investigación se brindará la información adecuada a aquellas personas naturales o jurídicas que tomen la decisión de iniciar proyectos empresariales en este sector tengan conocimiento de las múltiples dificultades financieras y comerciales se les pueden presentar durante proceso de crecimiento y operacional.

Mediante la investigación se recolectaron datos para poder determinar el nivel de endeudamiento del Sector Microempresarial y toda esa información recopilada servirá para

brindar una guía estratégica y financiera ante sucesos que perjudiquen las operaciones de estas empresas en el área de San Salvador.

2.3. Diseño Metodológico

2.3.1. Diseño de investigación

El diseño representa el punto de conexión de las etapas conceptuales de la investigación como el planteamiento del problema, el desarrollo de la perspectiva teórica y las hipótesis establecidas para obtener el resultado adecuado. En este trabajo investigativo se estableció el tipo de **Investigación Experimental**, pues se hizo uso tanto de las variables dependientes como independientes y con estas se buscó dar validez al uso de los datos y el resultado obtenido.

2.3.2. Tipo de investigación

En este trabajo el tipo utilizado es de Investigación Descriptiva, ya que se realizó la medición del nivel de endeudamiento de las microempresas del municipio de San Salvador y su impacto financiero en dichas organizaciones comerciales.

2.3.3. Alcances de la investigación

Ya definido el estudio que se presenta sobre la medición del endeudamiento de los microempresarios del área de San Salvador, se establecen los alcances que esta pretende lograr a través los de los objetivos ya trazados:

1. Establecer la medición del nivel del endeudamiento de los microempresarios.
2. Reflejar contablemente la situación financiera de las empresas
3. Las principales causas positivas o negativas del endeudamiento

Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables, Además, nos aclara por

qué se realizan ciertas acciones y la razón de porque pasan en determinado tiempo. Se busca especificar las características del fenómeno que se somete a un análisis. Es decir, únicamente pretende medir y recoger información de manera independiente o conjunta sobre el nivel de endeudamiento de las microempresas.

2.4. Sujetos Y Objeto de Estudio

2.4.1. Unidades de Análisis

La muestra es un subgrupo del total de la población sobre la cual se hará la recolección de datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población. Según fuentes de la Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa/ Oficina de Información y respuesta, muestra que, en El Salvador para el año 2017, existían alrededor de **317,795** unidades económicas de las cuales el 33.92% son clasificados como emprendimientos, mientras que el **60.76%** son microempresas y el 5.32% son pequeñas. Por lo que tenemos un total de **193,092 microempresas** en el país y de este número de empresas el **30.5%** están en el área de **San Salvador** dándonos **58,893 microempresas** como la población total de esta investigación. Estas MYPE logran ocupar en fuerza laboral a 854,732 personas, datos publicados en el portal de CONAMYPE el día 20-12-2018. Las MYPE ocupan a 462,959 mujeres y a 391,773 hombres, se puede definir por los altos índices de familias disfuncionales que muestran las estadísticas salvadoreñas y se justifica porque el número más alto de personas laborando es el de las mujeres. Por lo que se tomó la decisión de utilizar el **Muestreo Aleatorio Simple** para determinar el valor exacto de las microempresas que deben ser estudiadas sobre el nivel de endeudamiento que muestran sus valores contables y como de ante mano se conoce la población total de microempresas en el área de San Salvador, dicha fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{$$

$$N \cdot e^2 + z^2 \cdot p \cdot q$$

Y nuestros datos muestran los siguientes valores:

$$N = 58,893$$

$$z = 95\% = 1.96$$

$$p = 95\% = 0.95$$

$$q = 0.05$$

$$e = 5\% = 0.05$$

Realizando dicha operación con los datos de las microempresas de San Salvador

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.95) \times (0.05) \times (58,893)}{$$

$$(58,893) \times (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.95) (0.05)}$$

$$n = \frac{10,746.56}{$$

$$147.23 + 0.1825}$$

$$n = \frac{10,746.56}{$$

$$147.41}$$

$$n = 72.90 \quad / \quad n = 73 \text{ empresas a estudiar.}$$

✓ **Objeto de análisis:** Microempresas del municipio de San Salvador.

Unidad de análisis: 73 Microempresas del municipio de San Salvador.

Se determinó la cantidad de **10 microempresas** para esta investigación como un porcentaje del total de unidades de análisis, dada la situación generada por la pandemia del Covid-19, se nos era muy difícil cubrir la cantidad de empresas mostrada en la fórmula para obtener los datos a analizar.

2.5. Técnicas e Instrumentos Para Utilizar en la Información

✓ **Técnicas:** fueron los medios que se utilizaron para recolectar la información necesaria de la investigación, las cuales se detallan a continuación:

- **La Encuesta:** Esta técnica tuvo su contribución en la obtención de información relevante, permitió sintetizar las características de una posible problemática. Se llevo a cabo un cuestionario que contenía una temática sobre los diferentes indicadores que determinarían el comportamiento de las variables que se deseaban estudiar.

✓ **Instrumentos** Serán los medios que se utilizarán para recolectar la información necesaria de la investigación, las cuales se detallan a continuación:

- **Cuestionario:** Será el instrumento para utilizar en la encuesta, será de utilidad para obtener y conocer datos sobre la problemática que pueda estar afectando a la organización. El cuestionario tendrá una estructura conjunta con preguntas cerradas, abiertas y de múltiples opciones, todo esto para conocer la opinión de los empleados que forman todas las unidades de la organización.

2.6.Tabulación, Análisis e Interpretación de los Datos Procesados

En esta etapa de la investigación se interpretaron los datos obtenidos por medio del instrumento utilizado y dirigido a los microempresarios quienes son la fuente principal para la determinación del diagnóstico, elaboración de conclusiones y las respectivas recomendaciones con respecto al endeudamiento del sector microempresario del área de San Salvador.

Para el proceso de tabulación de datos y su respectiva representación gráfica se estableció un archivo con las diferentes opciones para cada pregunta y la frecuencia que recibió cada una de ellas. Los gráficos que se elaboraron una vez concluido el proceso de tabulación, el grafico más adecuado para la determinación de porcentajes fue el grafico de pastel dentro del cual se introdujo el título de cada pregunta y sus porcentajes, lo que permitió el poder establecer un análisis e interpretación que brinde los datos verídicos para el respectivo diagnóstico.

2.6.1. Tabulación e Interpretación de los resultados.

Pregunta 1

Género

Objetivo: Determinar el porcentaje de propietarios de negocios según su sexo que están dentro del sector microempresarial.

Tabla N° 1 Identificar género de sexo de los microempresarios.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	9	90%
Femenino	1	10%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 1

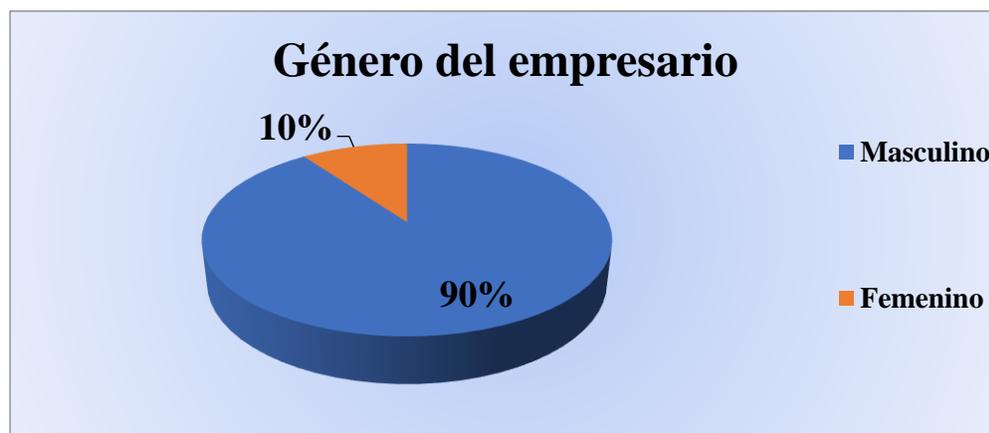


Figura #1 Género de sexo de los microempresarios.

Interpretación: Los resultados que se obtuvieron en la pregunta N° 1 de nuestro instrumento pudimos concluir que el **90%** de los microempresarios son del sexo masculino y un **10%** del sexo femenino, por lo que podemos establecer que en el área de San Salvador hay muchos más hombres que toman la iniciativa de establecer negocios en este sector y muy pocas mujeres se atreven a hacerlo, aunque algunas mujeres forman parte de los altos mandos de estas empresas con lo que su nivel de interacción en el funcionamiento es muy importante.

Pregunta 2

Edad

Objetivo: Establecer rangos de edades en que los propietarios de las microempresas ya están operando dentro del mercado de bienes y servicios.

Tabla N° 2 Rango de edades de los microempresarios.

Rangos de edad	Frecuencia	Porcentaje
20-25 años	0	0%
26-35 años	5	50%
36-40 años	0	0%
Más de 40 años	5	50%
TOTAL	10	100%

Gráfico N°2



Figura #2 Rango de edades de los microempresarios.

Interpretación: La información obtenida en la pregunta que se refiere al rango de edad de los microempresarios nos arrojó que el de 26 a 35 años de edad el **50%** posee esa edad y que de más de 40 años otro **50%**, por lo que se puede concluir que muchos jóvenes desde los 26 años ya se sumergen dentro de este sector empresarial como primera oportunidad de negocios o siguen el negocio familiar y que a causa del problema del desempleo muchas personas mayores optan por empezar un negocio que les brinde ingresos para el sostenimiento familiar

Pregunta 3

¿En qué año fue fundada su empresa?

Objetivo: Conocer el año en que cada una de las microempresas fue fundada por sus propietarios y establecer cuál es el año que más empresas tuvo en surgimiento el mercado de bienes y servicios salvadoreño.

Tabla N° 3 Fecha en que fueron creadas las microempresas.

Años	Frecuencia	Porcentaje
2000	1	10%
2006	1	10%
2007	1	10%
2010	2	20%
2017	3	30%
2018	1	10%
2021	1	10%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 3



Figura #3 Fecha en que fueron creadas las microempresas.

Interpretación: La creación e inicio de operaciones de las microempresas según los resultados obtenidos en esta pregunta nos brinda datos interesantes pues en el año 2017 un 30% de estas empezó en este año y se debió a que se previó un crecimiento económico del 2.3% con respecto al año 2016²⁵, en el año 2010 se da otro 20% de formación de microempresas debido al año de transición en la presidencia de la república, de los años 2000 a 2007 el crecimiento fue estable con un 10% de microempresas en surgimiento igual que el año 2018.

²⁵ Informe Macroeconómico, Banco Central de Reserva, febrero de 2017.

Pregunta 4

Número de empleados en su empresa

Objetivo: Conocer la cantidad de personas laborando en cada una de las microempresas y analizar si dentro de estas existen dificultades para incrementar el personal.

Tabla N° 4 Número de empleados en su empresa.

Número de empleados	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 10 empleados	9	90%
De 11 a 20 empleados	0	0%
De 21 a 50 empleados	1	10%
Más de 50 empleados	0	0%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 4

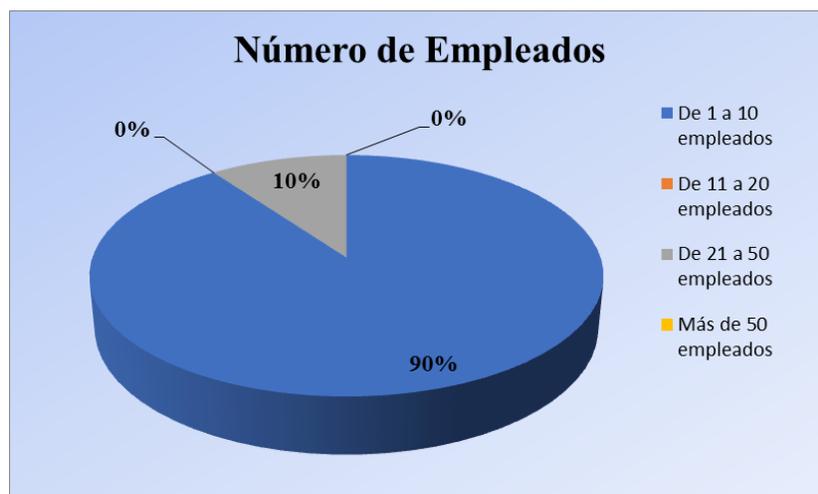


Figura #4 Número de empleados en su empresa.

Interpretación: El resultado obtenido en esta interrogante fue el siguiente: el 90% de los microempresarios dentro de sus operaciones tiene entre 1 a 10 empleados y solamente el 10% posee de 21 a 50 elementos dentro de sus actividades comerciales, lo que nos muestra que es muy difícil mantener gran cantidad de recurso humano en este sector.

Pregunta 5

¿A qué sector pertenece su microempresa?

Objetivo: Conocer en qué sector de la microempresa se encuentra cada una de las empresas y determinar su estado de formalidad con respecto a las instituciones gubernamentales.

Tabla N° 5 A qué sector pertenece su microempresa

Sector Microempresarial	Frecuencia	Porcentaje
Sector Formal	6	60%
Sector Informal	4	40%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 5

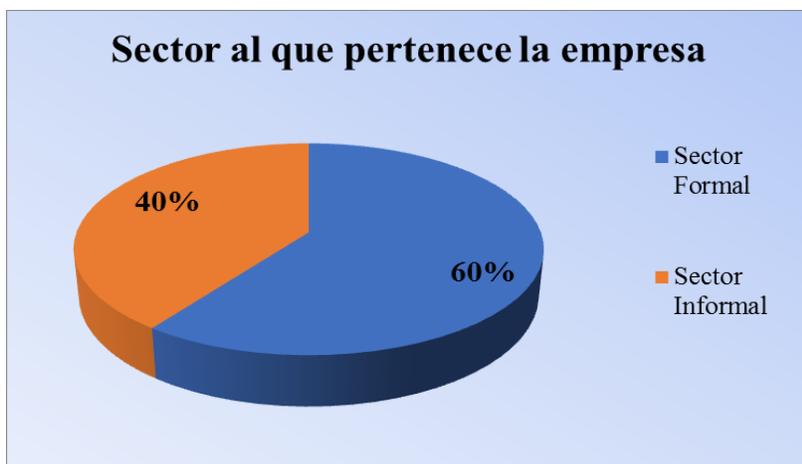


Figura #5 Sector al que pertenece su microempresa.

Interpretación: En esta investigación el resultado obtenido para la interrogante realizada a los microempresarios con respecto a la pregunta de si su empresa estaba dentro del sector formal o informal el resultado fue: El 60% de estas empresas están dentro del sector formal que nos muestra que muchas de estas a pesar de no generar grandes cantidades de utilidades están en orden ante las instituciones gubernamentales como el Ministerio de Hacienda, el Centro Nacional de Registro (CNR), y la Dirección General de Estadísticas y Censos (DYGESTIC), y el 40% no posee las herramientas para formalizar sus operaciones, que incurre en el no pago de los impuestos debidos.

Pregunta 6

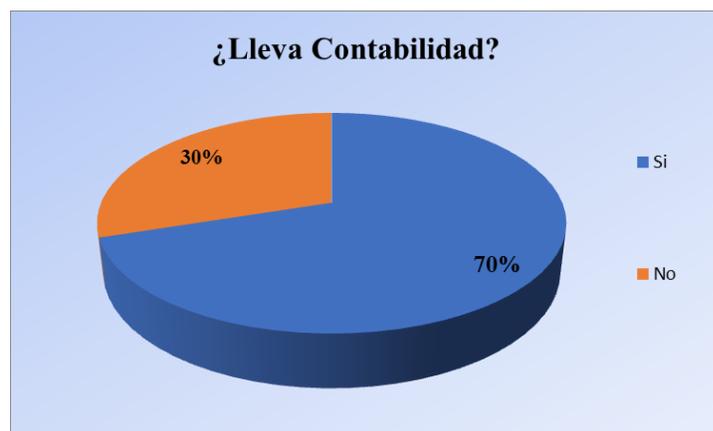
¿Lleva Contabilidad?

Objetivo: Identificar si los empresarios hacen uso de la contabilidad para tener un claro conocimiento del estado de sus finanzas generadas en sus operaciones.

Tabla N° 6 Lleva contabilidad en su microempresa

¿Lleva Contabilidad?	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 6



Figura#6 Las microempresas que poseen contabilidad

Interpretación: El resultado que nos muestra esta interrogante sobre si los microempresarios poseen y mantienen sus finanzas adecuadamente a través de la contabilidad nos muestra que el **70%** sí utilizan la contabilidad para el control de sus operaciones y economía a pesar que sean transacciones pequeñas; pero evitan que sus negocios no posean control ante situaciones externas, y un **30%** por la misma causa de la informalidad de estas empresas no utiliza la contabilidad ya que no les es posible colocar personal para esta actividad y no les es posible tener un control adecuado de sus finanzas.

Pregunta 7

¿Posee establecimiento para el funcionamiento de su microempresa?

Objetivo: Identificar si las operaciones de los microempresarios se dan dentro de un lugar físico.

Tabla N° 7 Microempresas que poseen establecimiento.

¿Posee establecimiento?	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 7

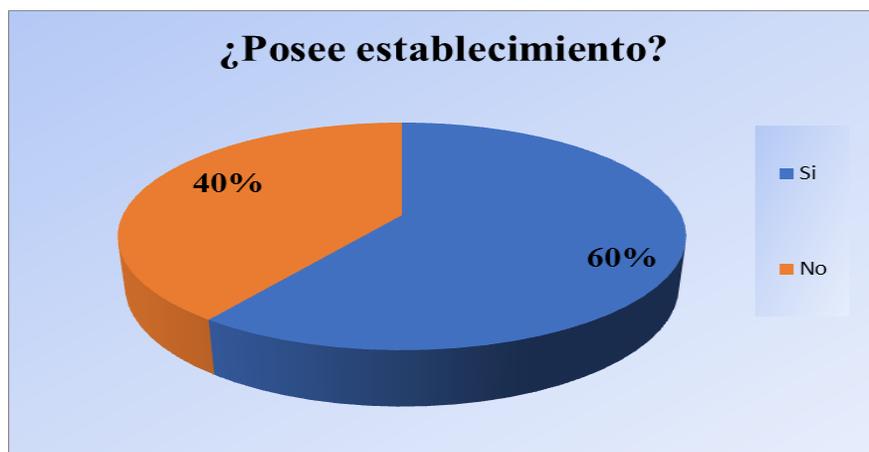


Figura #7 Microempresas que poseen establecimiento.

Interpretación: El resultado con respecto a que si los empresarios del sector micro, nos muestra según nuestra investigación que un **60%** si posee un establecimiento físico donde poder operar, y el **40%** nos dijo que no tienen un espacio estático donde operar por lo que podemos determinar que son negocios que tienen sus operaciones de persona a persona, en la calle o lugares donde se determina la entrega de los servicios o productos.

Pregunta N° 8

¿Con que tipo de establecimiento cuenta?

Objetivo: Conocer información de la situación en la que se encuentra el inmueble.

Tabla N° 8 Información de la situación en la que se encuentra el inmueble.

Tipo de establecimiento	frecuencia	%
Local propio	4	40.00%
Local alquilado	6	60.00%
TOTAL	10	100.00%

Gráfico N° 8

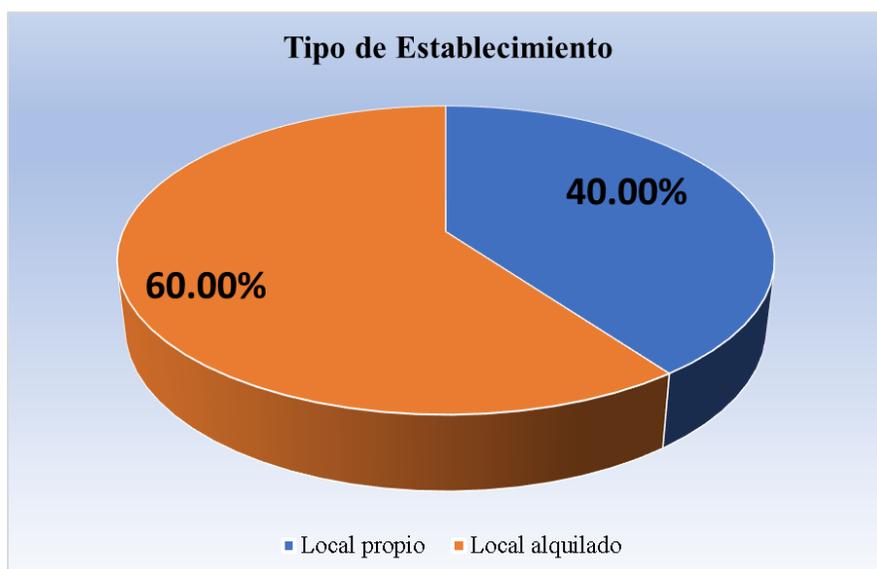


Figura #8 Situación en la que se encuentra el inmueble.

Interpretación: Del total de microempresarios encuestados el 60% posee un local alquilado con lo que los gastos se incrementan pues generan egresos de dinero de manera fija, mientras que el 40% restante posee local propio con lo que es un beneficio a los empresarios evitando que surjan problemas de movilización de sus activos fijos.

Pregunta N° 9

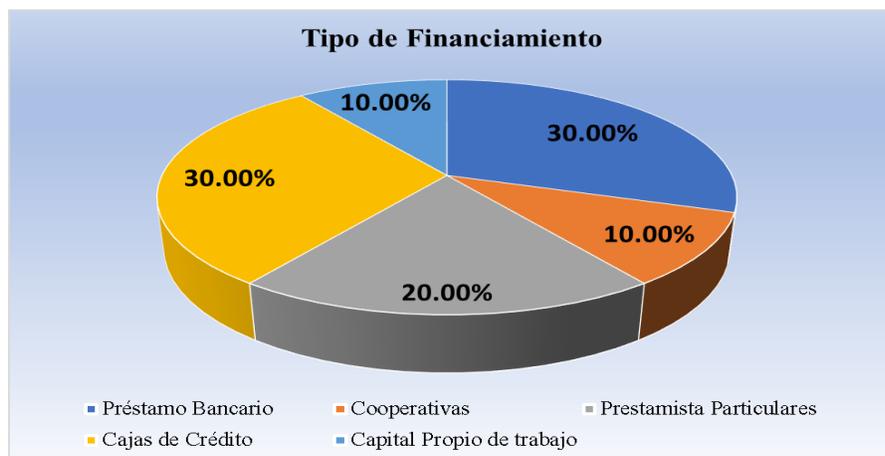
¿Cómo ha financiado las operaciones de su microempresa?

Objetivo: Determinar cómo los propietarios han financiado las operaciones de las microempresas.

Tabla N° 9 Tipos de financiamiento.

Tipo de Financiamiento	frecuencia	%
Préstamo Bancario	3	30.00%
Cooperativas	1	10.00%
Prestamista Particulares	2	20.00%
Cajas de Crédito	3	30.00%
Capital Propio de trabajo	1	10.00%
TOTAL	10	100.00%

Gráfico N° 9



Figura#9 Situación en la que se encuentra el inmueble.

Interpretación: Del total de microempresarios encuestados, el 30% obtuvo financiamiento de cajas de crédito, de igual forma otro 30% proviene de préstamos bancarios, en segundo lugar, con un 20% se encuentra el financiamiento de prestamistas particulares, y por último lugar con un 10% cada una se encuentran las cooperativas y el financiamiento con capital propio.

Pregunta N° 10

¿En la actualidad su empresa sigue funcionando bajo financiamientos?

Objetivo: Conocer si los microempresarios siguen operando por medio de Financiamientos.

Tabla N° 10 La microempresa funciona bajo financiamiento.

Funciona bajo financiamientos	frecuencia	%
SI	6	60.00%
NO	4	40.00%
TOTAL	10	100.00%

Gráfico N° 10

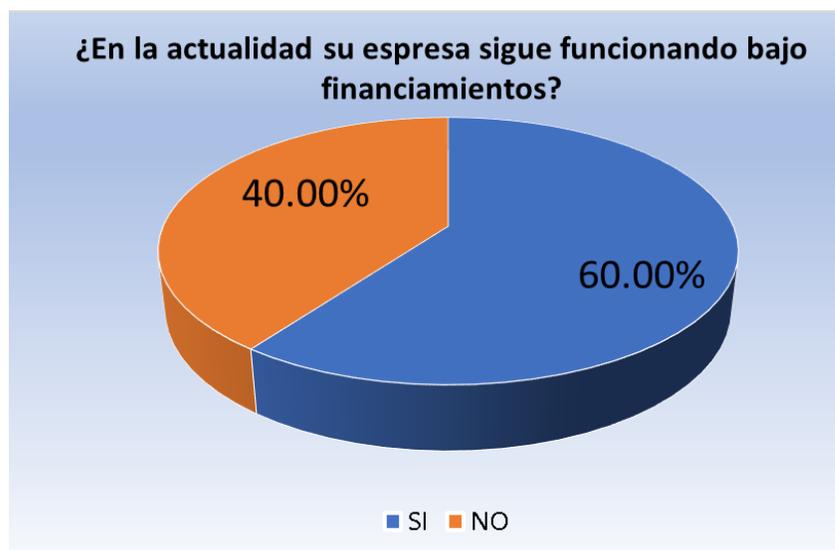


Figura #10 Situación en la que se encuentra el inmueble

Interpretación: Del total de microempresarios en la actualidad el 60% opera bajo financiamientos por lo que ante problemáticas financieras se verían en la necesidad de recurrir a refinanciamientos bancarios, mientras que el 40% restante ya no hace uso de ellos por lo que es un egreso menos en sus finanzas.

Pregunta N° 11

¿Cómo considera usted el nivel de endeudamiento en su microempresa?

Objetivo: Determinar el Nivel de endeudamiento en el que los microempresarios se encuentran.

Tabla N° 11 Detalle del nivel de endeudamiento de las microempresas.

Nivel de endeudamiento	frecuencia	%
Alto (Mayor al 60% de sus activos)	3	30.00%
Medio (Entre un 30% y 60% de sus activos)	4	40.00%
Bajo(Menor a 30% de sus activos)	3	30.00%
TOTAL	10	100.00%

Gráfico N° 11

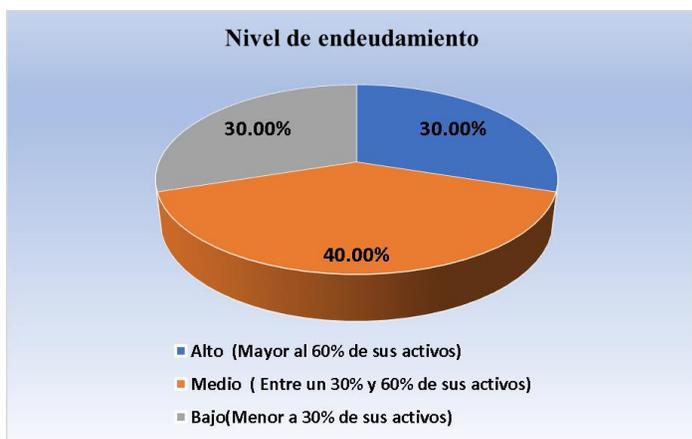


Figura #11 Situación en la que se encuentra el inmueble

Interpretación: Del total de encuestados el 40% considera que su nivel de endeudamiento se encuentra en un nivel medio (del 30% al 60%), mientras que el otro 60% dividido en partes iguales se encuentra en un nivel alto (mayor al 60%) y en un nivel bajo (menor al 30% de sus activos) por lo que determinamos en esta interrogante que los microempresarios tratan de mantener sus finanzas en un nivel de endeudamiento que les permita obtener utilidades y a la vez pagar su deudas a corto y largo plazo.

Pregunta N° 12

¿A qué plazo se encuentra su nivel de endeudamiento?

Objetivo: Conocer el plazo en el que se encuentran los niveles de endeudamiento de los Propietarios.

Tabla N° 12 Conocer el nivel de endeudamiento de las microempresas.

Plazo	frecuencia	%
Corto Plazo (de 1 a 3 años)	4	40.00%
Mediano Plazo (de 3 a 5 años)	6	60.00%
Largo Plazo (Mas de 10 años)	0	0.00%
TOTAL	10	

Gráfico N° 12

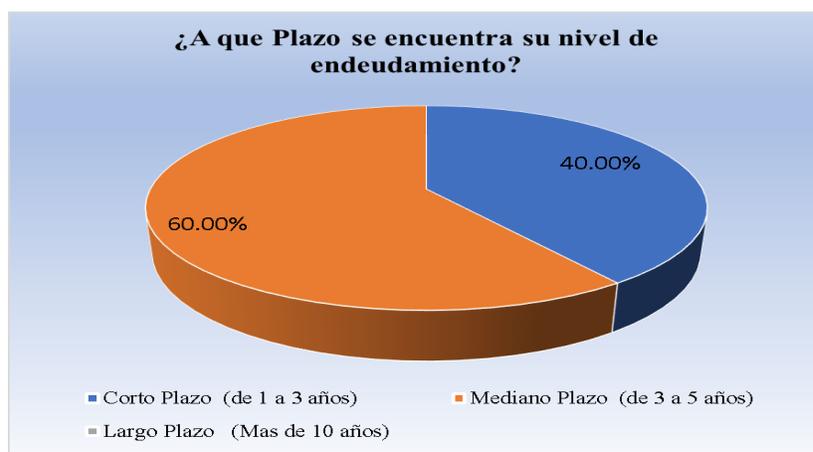


Figura #12 Situación en la que se encuentra el inmueble

Interpretación: El plazo adquirido por los propietarios de las microempresas en su mayoría se encuentra a mediano plazo (de 3 a 5 años) lo que representa el 60%, mientras que en menor proporción equivalente al 40% se encuentran a corto plazo (de 1 a 3 años).

Pregunta N° 13

¿Con que objetivo decidió optar por un financiamiento de su microempresa?

Objetivo: Determinar con qué fin los microempresarios optaron por un financiamiento para operar con las microempresas.

Tabla N° 13 Asignación de financiamiento.

Asignación de Financiamiento	frecuencia	%
Compra de Materia Prima	4	40.00%
Compra de Activos Fijos	2	20.00%
Consolidación de Deudas	0	0.00%
Alquileres	2	20.00%
Mantenimiento de Maquinaria y equipo	2	20.00%
TOTAL	10	100.00%

Gráfico N° 13

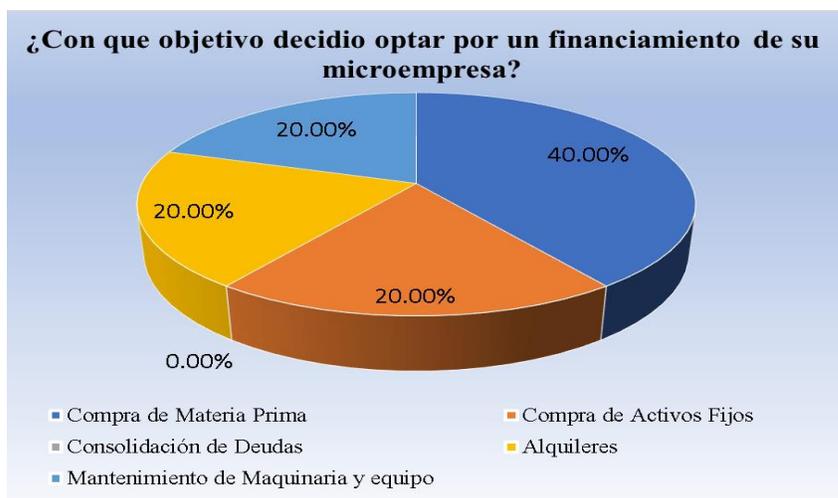


Figura #13 Situación en la que se encuentra el inmueble.

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 40% utilizó el financiamiento obtenido para compra de materia prima, mientras que los demás lo utilizaron para Mantenimiento de Maquinaria y equipo, compra de activos fijos y alquileres, cada uno de ellos representando un 20%.

Pregunta N° 14

¿Qué dificultades financieras se presentan más comúnmente en su microempresa?

Objetivo: Conocer cuáles han sido las dificultades financieras que más han afectado a las microempresas.

Tabla N° 14 Dificultades Financieras.

Dificultades Financieras	frecuencia	%
Falta de Liquidez	2	20.00%
Empleados no cumplen con sus metas	2	20.00%
Disminución de las Ganancias	6	60.00%
TOTAL	10	100.00%

Gráfico N° 14

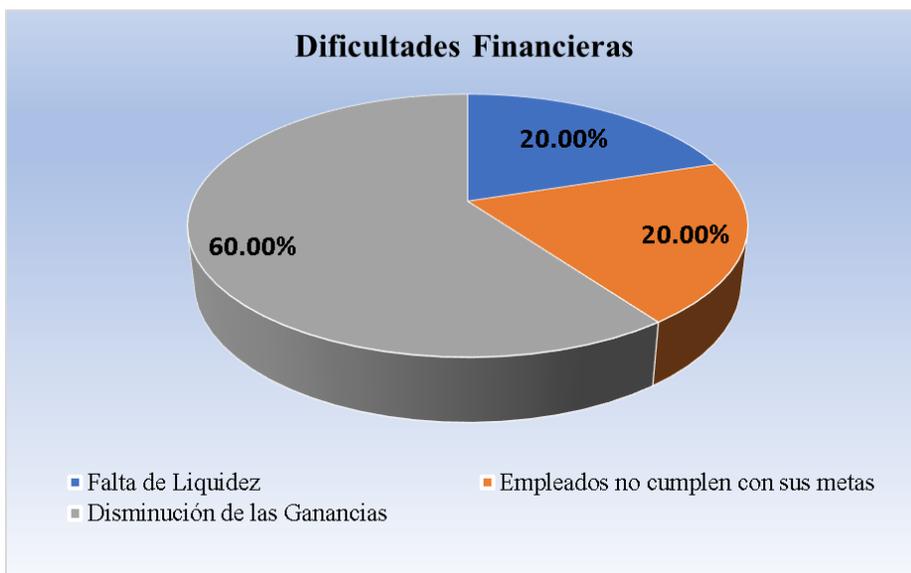


Figura #14 Situación en la que se encuentra el inmueble.

Interpretación: Del total de microempresarios el 60% considera que una de las dificultades que más presenta es la disminución en las ganancias, mientras que la falta de liquidez y que los empleados no cumplen con sus metas representa un 20% cada uno.

Pregunta 15

A causa de la pandemia del COVID19 ¿considera usted que obligación de adquirir mayor endeudamiento?

Objetivo: Conocer el porcentaje de las microempresas que se endeudaron antes o después de la pandemia

Tabla N° 15 Porcentaje de las microempresas que se endeudaron antes o después de la pandemia.

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	50%
No	5	50%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 15



Figura #15 Porcentaje de las microempresas que se endeudaron antes o después de la pandemia

Interpretación: El resultado obtenido para esta interrogante se obtuvo a través de una encuesta dirigida a los dueños de los negocios, si ellos a causa de la pandemia por el COVID19 se vieron obligados a adquirir deuda para que su negocio funcionara. El resultado que obtuvimos fue el siguiente el 50% respondió que sí, se vieron en la necesidad de adquirir deuda para que su negocio funcionara después de la pandemia ya que algunos de ellos tuvieron que cerrar sus microempresas ya que no cumplían con los que el gobierno había decretado durante la pandemia y por ello ellos optaron por un préstamo. El otro 50% su respuesta fue que no necesito de préstamos, ya que ellos en la pandemia tuvieron abiertos sus negocios y lograron estar estables en sus finanzas.

Pregunta 16

¿Con los ingresos que percibe la empresa le es posible el Pago de sus préstamos?

Objetivo: Investigar si las microempresas que adquieren crédito, le es posible cubrir sus créditos con las ventas de su negocio.

Tabla N° 16 Es posible cubrir sus créditos con las ventas de su negocio.

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 16

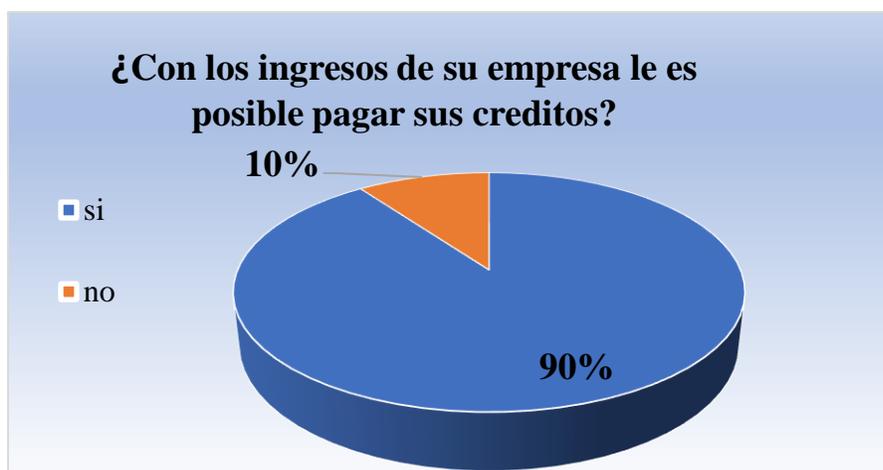


Figura #16 Es posible cubrir sus créditos con las ventas de su negocio.

Interpretación: Con esta interrogante necesitábamos investigar si los microempresarios lograban cubrir sus deudas que los ingresos que ellos perciben en sus negocios. El resultado obtenido en esta interrogante fue el siguiente 90% nos contestaron que ellos alcanzan a cubrir los pagos de sus deudas con los ingresos que ellos tienen en sus negocios. El otro 10% nos respondió que no alcanza a cubrir sus pagos con los ingresos que percibe de su negocio, por lo tanto, significa que en su mayoría los microempresarios alcanzan a cubrir los pagos en sus negocios que si poseen el capital para ir solventando las deudas de su microempresa y eso es muy favorable para ellos.

Pregunta 17

¿Considera usted que el adquirir un crédito le ayudara a su empresa a salir Adelante?

Objetivo: Investigar si las microempresas optan por adquirir créditos para seguir laborando.

Tabla N° 17 Un crédito le ayudará a su empresa a salir adelante

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 17

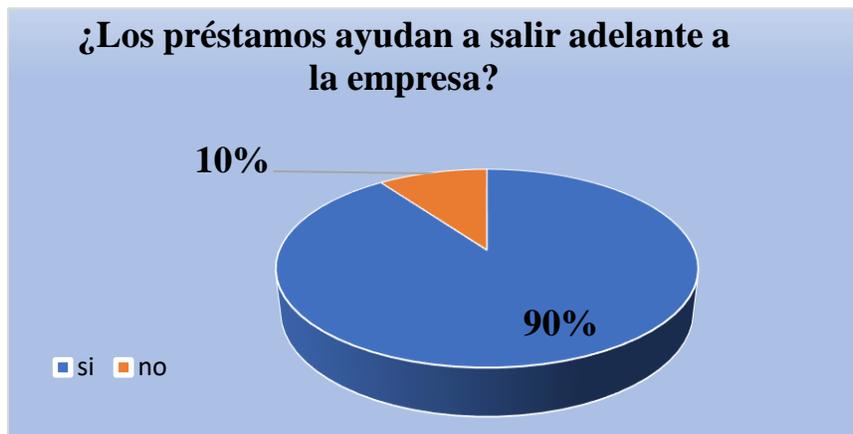


Figura #17 Un crédito le ayudará a su empresa a salir adelante

Interpretación: Según la información obtenida el 90% de los microempresarios están de acuerdo que los préstamos les ayuda a seguir adelante con sus empresas, ya que con los préstamos que ellos obtienen los pueden invertir en sus negocios y así seguir trabajando en ello, el 10% nos respondió que no necesita de la ayuda de préstamos ya que él está muy solvente con su microempresa y su capital le favorece para trabajar sin prestamos en su negocio, por lo tanto nos podemos dar cuenta que los préstamos para los empresarios son muy importantes ya que gracias a ello su microempresa siguen adelante.

Pregunta 18

¿Según su criterio considera usted que una empresa que tiene un alto nivel de endeudamiento no puede continuar con sus operaciones?

Objetivo: Investigar si una empresa puede seguir funcionando a pesar de que tenga alto nivel de deudas ya que son microempresas.

Tabla N° 18 Funciona una empresa con un nivel alto de endeudamiento.

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	40%
No	6	60%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 18



Figura #18 Funciona una empresa con un nivel alto de endeudamiento.

Interpretación: Según la información obtenida el 40% de las microempresas nos respondieron que una empresa a pesar su nivel de endeudamiento que tenga si puede continuar con sus operaciones, como lo pueden hacer: elaborando un plan de trabajo como reducir sus deudas, porque al inicio de sus operaciones es fundamental para hacer crecer la empresa, porque con un financiamiento hay mayor oportunidad de invertir a mayor escala generado mayor oportunidad de venta. El 60% respondió que no puede continuar con sus operaciones.

Pregunta 19

De acuerdo a los dos últimos años ¿Cuántos préstamos ha realizado para que su microempresa siga en labores?

Objetivo: Obtener el porcentaje de préstamos que ha realizado las microempresas entre estos dos últimos años

Tabla N° 19 Préstamos que ha realizado las microempresas entre estos dos últimos años.

Opción	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 préstamos bancarios	9	90%
2 a 3 préstamos bancarios	1	10%
Más de 4 préstamos bancarios	0	0%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 19



Figura #19 Préstamos que ha realizado las microempresas entre estos dos últimos años.

Interpretación: Según la información recolectada gracias al estudio que hemos realizado obtuvimos que el 90% de las empresas en los últimos dos años ha realizado de 1 a 2 préstamos para el funcionamiento de su microempresa, un 10% Ha realizado de 2 a 3 préstamos entre los últimos dos años. Por lo cual podemos ver y conocer que las microempresas necesitan de créditos para que sus empresas sigan funcionando, es un porcentaje muy poco el que dice que ellos con su propio capital trabajan su microempresa.

Pregunta 20

¿Considera que la sostenibilidad de las microempresas depende de la adquisición de deudas?

Objetivo: Conocer si las empresas estudiadas son sostenidas a base de deudas.

Tabla N° 20

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	70%	70%
No	30%	30%
TOTAL	10	100%

Gráfico N° 20



Figura #20 Préstamos que ha realizado las microempresas entre estos dos últimos años.

Interpretación: EL resultado obtenido para esta interrogante se obtuvo a través de una encuesta dirigida a los microempresarios el resultado que obtuvimos fue el siguiente un 70% nos respondió que, si necesita de adquisición de deudas para seguir funcionando, también manifestaron que, si es necesario los créditos, y un 30% nos manifestó que las deudas no son necesarias para ellos como microempresas ya que los ven indispensable. Como hemos investigado no todas las empresas son iguales ya que algunas podemos decir en su mayoría necesitan de créditos y un porcentaje bajo dice que para ellos no es tan necesario trabajar con un nivel de deudas altos.

2.7. Medición del Endeudamiento de Microempresas entrevistadas del área de San Salvador.

Según la fórmula establecida para la medición del nivel de endeudamiento dentro de una empresa:

Endeudamiento a corto plazo = (Pasivo corriente / Patrimonio neto) x 100=%

Endeudamiento a largo plazo = (Pasivo no corriente / Patrimonio neto) x 100=%

Presentamos los datos que muestran actualmente algunas microempresas establecidas en el gran San Salvador, y las cuales brindaron datos de sus finanzas, las cuales nos dieron un parámetro de los beneficios y dificultades que acarrearán en su diario vivir al tener financiamientos a corto y largo plazo

RESTAURANTE COFFE LAKE:

ENDEU. C/PLAZO: \$ 15,500/ \$ 38,900*100%

: \$ 0.40 *100%

: 40.00 %

Estos datos obtenidos son valores que se generaron al inicio de las operaciones del restaurante COFFEE LAKE, por lo el dueño menciona y con mucha vehemencia que obtener dicho préstamo inicial era de vital importancia para echar andar su organización y fue la piedra fundamental de su crecimiento.

MEDICINA POPULAR GRECIA'S

ENDEU. C/PLAZO: \$ 460/ \$5,000*100%

: \$ 0.092 *100%

: 9.2 %

La propietaria del negocio nos mencionó que sus préstamos son personas dedicadas a usurar por lo que es de vital importancia obtener un pequeño porcentaje de ventas para cubrir dicho pago mensual de dicho endeudamiento y a la vez obtener ganancias y generar capital para la compra de más producto.

TIENDA EL PASO: Ubicada en la 3ª calle poniente y 9ª Av. Sur, San Salvador.

ENDEU. L/PLAZO: \$ 6,000/ \$45,000*100%

: \$ 0.071 *100%

: 13.33 %

El dueño del negocio menciona que en el año 2021 produjo en el último trimestre del año la cantidad de \$ 15,000 dólares en concepto de ventas, en comparación al año anterior tuvo un porcentaje de crecimiento del 95%, y que sus préstamos son cubiertos mensualmente con los ingresos generados y que se encuentra solvente con la cooperativa FEDECACES quien es su financista.

ASOCIACIÓN RETAIL SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.

ENDEU. C/PLAZO: \$ 0.00 / \$2,000*100%

: \$ 0.00 *100%

: 0.00 %

Dicha empresa es una de las que están legalmente registradas en el Ministerio de Comercio y que cumple con todas sus obligaciones tributarias con el Ministerio de Hacienda, si bien no muestra datos en los pasivos y no se puede calcular su endeudamiento, el representante legal Pablo Cesar Carrillos Vásquez nos brindó su expectativas con respecto a la importancia de obtener créditos financieros pues generan capital de trabajo, y actualmente están en trámites de solicitar un préstamo de \$ 80,000 dólares, para importar productos desde la Republica de la Argentina y distribuirlos en las diferentes cadenas de supermercados del país.

ACCESORIOS Y CIBER STYLU

ENDEU. C/PLAZO: \$ 350/ \$6500*100%

: \$ 0.0538 *100%

: 5.38 %

El propietario del negocio nos mencionó que sus préstamos son con cooperativas financieras donde hay un grupo integrantes que son personas que se dedican a sus negocios, así es como la cooperativa de créditos de hacen financiamientos de préstamos y para invertir en mercadería optan por hacer préstamos a corto plazo ya que a ellos les beneficia, fueron las palabras del propietario del negocio, y así él va creciendo poco a poco en su microempresa su visión como microempresario es seguir creciendo para generar empleo a otras personas.

SPARKLEAN LIMPEZA Y BELLEZA

ENDEU. C/PLAZO: \$ 430/ \$5532*100%

: \$ 0.0777 *100%

: 7.7 %

En una entrevista que tuvimos con el propietario del negocio nos mencionó que su préstamo es con caja de crédito, pero su crédito no es muy alto ya que el mantiene el margen de no acceder en sus deudas, es por ello que su nivel de endeudamiento es a corto plazo y su porcentaje de deuda es bajo.

COMERCIAL ISRAEL

ENDEU. C/PLAZO: \$ 145,000/ \$ 243,000*100%

: \$ 0.0538 *100%

: 59.67 %

El propietario Santos Eduardo Saravia, posee un endeudamiento del 59.67 % sobre el total de su patrimonio neto, dicho endeudamiento ha sido adquirido para invertir en compra de inmuebles, y equipo de reparto, para ello ha adquirido financiamiento mediante cajas de crédito y bancos de los trabajadores.

VENTA DE CD COMPACTO

ENDEU. C/PLAZO: \$ 150,000/ \$ 186,000*100%

: \$ 0.0538 *100%

: 80.65 %

El propietario Carlos Alberto Pérez, posee un endeudamiento del 80.65 % sobre el total de su patrimonio neto, dicho endeudamiento ha sido adquirido para invertir en capital de trabajo y compra de inmuebles, por lo que ha recurrido a instituciones financieras como cooperativas y cajas de crédito para obtener dichos fondos.

GRUAS VASQUEZ

ENDEU. C/PLAZO: \$ 20,000/ \$ 41,000*100%

: \$ 0.0538 *100%

: 48.78 %

El propietario Mario Ismael Ramos, posee un endeudamiento del 48.78 % sobre el total de su patrimonio neto, el cual ha sido adquirido mediante cajas de crédito, para compra de vehículos de carga y mantenimiento de unidades, el microempresario hace énfasis en que el financiamiento ha sido la base para aumentar su capacidad de trabajo.

VARIEDADES EMMA

ENDEU. C/PLAZO: \$ 50,000/ \$ 75,000*100%

: \$ 0.0538 *100%

: 66.66 %

La propietaria Emma Liseth Ibarra, posee un endeudamiento del 66.66 % sobre el total de su patrimonio neto, dicho endeudamiento ha sido adquirido para invertir en capital de trabajo (adquisición de mercadería), para ello ha adquirido financiamiento mediante cajas de crédito, cooperativas y usureros, para lo que Sra. Ibarra menciona que el endeudamiento es la clave para poder salir adelante sin arriesgar su propio capital trabajando bajo apalancamiento financiero.

2.8.Diagnostico

Se realizó una investigación sobre la medición del endeudamiento de las microempresas del área de San Salvador con el fin de analizar las actualidad financiera de nuestra economía, tomando de referencia los microempresarios de dicha área geográfica de nuestra nación, pues e n los últimos 3 años hemos experimentado hechos nunca antes vistos por más de 100 años a nivel mundial, durante el periodo de cuarentena impuesta por el gobierno central por el virus del COVID 19, toda nuestra economía se paralizó casi a un 99%, dejando de lado aquellas pequeñas tiendas que podían vender en colonias y los supermercados quienes bridaban insumos suficientes para no caer en un caos mucho más grande de alimentos y bienes mínimos necesarios por los ciudadanos. Por esa misma situación es de vital importancia conocer cómo es que hasta el día de hoy la economía y los empresarios siguen sufriendo dichos efectos tanto por la inflación de los precios, la crisis de contenedores y lo que se hace para sostenerse financieramente. La raíz de un buen diagnóstico es saber qué preguntas nos hicimos antes de obtener resultados al azar: ¿Cuáles es el nivel de las deudas de los microempresarios?, ¿Qué nos indica exactamente la medición de las deudas?, ¿Qué es lo que conlleva a los empresarios a tener mucha o poca deuda con sus acreedores?, y brindar los resultados para generar ideas concretas de cómo salir adelante ante problemas económicos y sociales.

En la sociedad salvadoreña la economía esta sostenida mayormente por el aporte de los microempresarios, quienes brindan gran cantidad de empleos tanto formales como informales a todos aquellos que por condiciones sociales y educativas no se les posibilita adquirir un empleo ya sea en las entidades gubernamentales o en grandes empresas de mayor prestigio. Pero bajo las condiciones en que estas operan las dificultades financieras son difíciles de superar de forma más

rápida en cuanto al ingreso de capital para operar. Según los resultados de la medición del endeudamiento en las empresas que se logró obtener información tanto financiera como personal con cada uno de los propietarios, la cual se presenta en el siguiente gráfico:

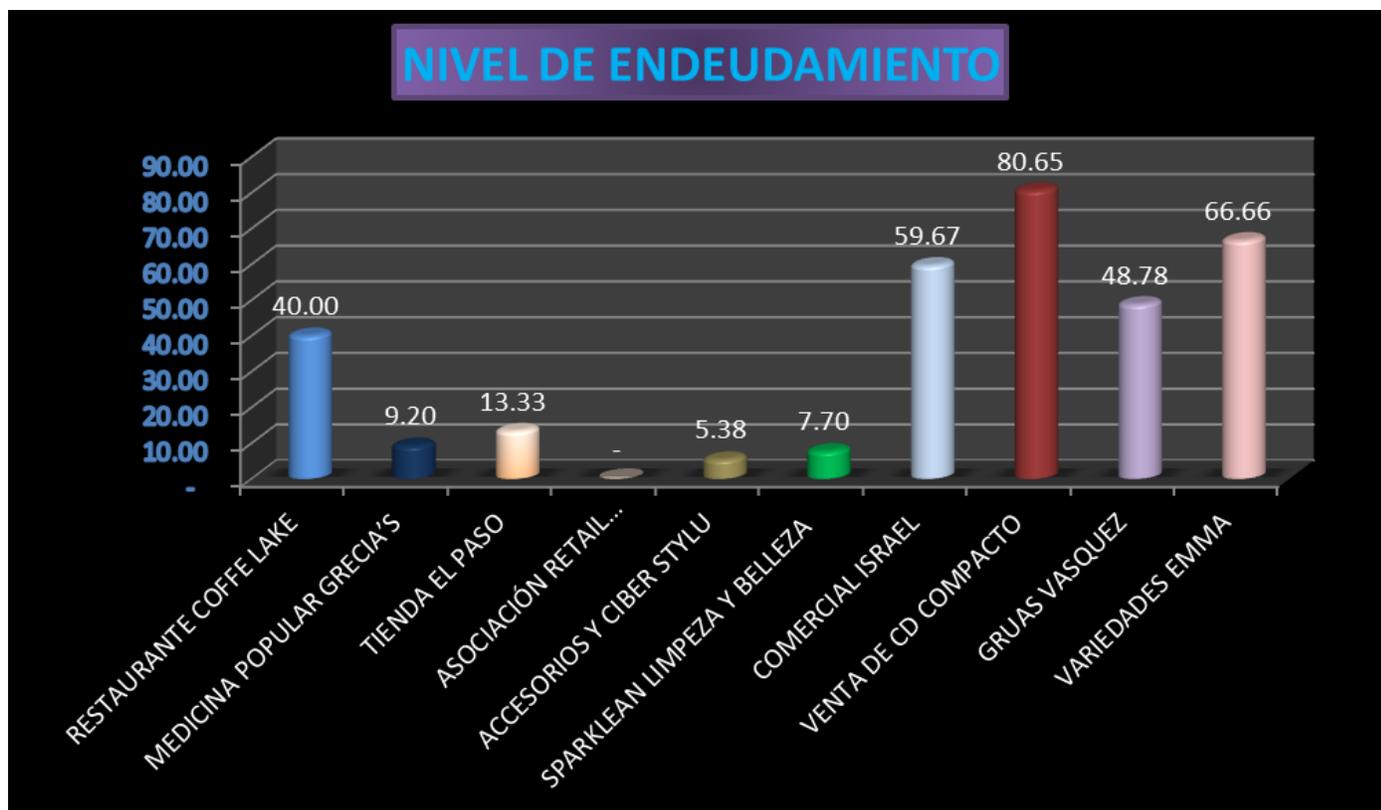


Gráfico #21 Medición del Nivel de Endeudamiento de los Microempresarios del Área de San Salvador.

Tomando de referencia el anterior gráfico podemos expresar como diagnóstico de la situación del endeudamiento de los microempresarios, que sus actividades productivas están de la mano directamente con el sostenimiento financiero que ellos obtienen con otras entidades, la importancia que los financiamientos generan es sumamente alta ya que brindan soluciones inmediatas a aquellos inconvenientes que surgen diariamente también brindan el capital necesario para poner en marcha aquellas ideas que surgen y se convierten en microempresas a futuro, si bien puede considerarse una situación bastante difícil mantener altos niveles de endeudamiento a su vez puede considerarse un recurso muy importante para la sostenibilidad de los empleos y de las empresas ya que si se mantiene con buen margen de pagos al día el refinanciamiento se obtendrá con mayor facilidad al contar buen récord crediticio, este tipo de empresas se ven afectadas con mayor grado por la fragilidad que tienen de valerse de manera individual ante situaciones generadas como las del COVID y otras efectos graves para la sociedad salvadoreña y mundial.

3. CAPÍTULO III: PROPUESTA DE SOLUCIÓN.

3.1. Propuesta

Como una previa antes de brindar nuestra propuesta de solución a la problemática del Endeudamiento de las Microempresas del Área de San Salvador, se mostrará un análisis financiero de la empresa Inversiones Diversas, S.A. de C.V. La cual es una sub división de una empresa que se dedica a la elaboración, envasado y distribución de bebidas alcohólicas que no es posible mencionar pues bajo palabra de no revelar información confidencial y evitar caer en sanciones legales, se nos colaboró con los Estados Financieros para realizar dicha actividad la cual incluirá también los análisis vertical como horizontal de su información contable y así brindar mediante razones financieras una propuesta adecuada a todas aquellas instituciones micro empresariales que puedan surgir o ya estén establecidas en la economía salvadoreña para mostrar un parámetro de situaciones que se generan en dicha actividad económica, anexaremos dichos estados financieros firmados por el Contador General que labora en la empresa.

Por lo tanto, el Análisis Financiero es la evaluación que se realiza de una empresa utilizando los datos generados por los Estados Financieros para una respectiva planeación de corto y de largo plazo. Con la ayuda de esta evaluación, podemos saber cuáles son los puntos débiles como fuertes de la compañía, pudiendo así corregir las fallas que existen y aprovechar las fortalezas que posee.

A continuación, mostramos el Balance General y Estado de Resultados de los años 2015, 2016 y 2017, recursos que nos ayudaron a conocer un poco mejor las actividades que se realizaron dentro de Inversiones Diversas para lograr mantenerse en el mercado de bebidas alcohólicas.

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DE C.V.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2015
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

INGRESOS CORRIENTES		\$ 127.388,98
Ventas Locales	\$ 76.388,90	
Otros Ingresos	51.000,08	
TOTAL INGRESOS		<u>127.388,98</u>
Menos:		
Costo de Ventas		<u>96.502,78</u>
UTILIDAD BRUTA		30.886,20
Menos:		42.495,56
Gastos de Administración	\$ 39.779,71	
Gastos de Venta	\$ 2.584,47	
Gastos Financieros	\$ 131,38	
UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACIÓN		<u>\$ (11.609,36)</u>

Representante legal



Fernando Alberto Ortiz Paredes

Contador General

Auditor Externo

Fernando Alberto Ortiz Paredes
Inscripción No. 248

Análisis:

El Estado de Resultados es el reflejo claro a los usuarios de las operaciones generadas durante el periodo específico, los cuales pueden rondar bimestres, trimestres, cuatrimestres, semestres o anual. Los ingresos y gastos son lo que presenta el Estado de Resultado, clasificándolo, dependiendo del origen de estos. Durante el año 2015 el Estado de Resultados de Inversiones Diversas, S.A. de C.V., muestra que las ventas no superaron los \$ 100,000.00, que para una empresa que busca un mayor crecimiento financiero nos es una cifra muy alentadora pues la utilidad que se nos dijo que la empresa busca cada año ronda los \$ 300,000 por el tipo de producto que se distribuye y restando los gastos incurridos en toda la operación muestra que se obtuvo una pérdida de \$ **11, 609.36**

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2015
 (Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y Equivalentes		\$ 36,38	Pasivo Circulante		\$ 61.598,01
Bancos	36,38		Proveedores	16.609,27	
Inventario		\$ 48.830,11	Retenciones	14.674,62	
Materiales Directos	37.153,50		Provisiones	4.474,48	
Materiales Indirectos	144,37		Acreedores Varios	25.839,64	
Inventario de Productos Terminados	11.532,24				
Gastos Pagados por Anticipado		\$ 6.189,19	Pasivo no Circulante		202.013,21
			Cuentas por Pagar Cías. Afiliadas	202.013,21	
Activo no Circulante			Capital Social		148.541,78
Propiedad Planta y Equipo		\$ 399,00	Capital Social Mínimo	57.142,86	
			Capital Social Variable	536.539,56	
Otros Activos		356.698,32	Reserva Legal	147.436,38	
Documentos en Cobro Judicial	58.153,17		Pérdida de Ejercicios Anteriores	(636.845,66)	
Marcas y Patentes	298.545,15		Utilidades de Ejercicios Anteriores	55.878,00	
			Pérdida del Presente Ejercicio	(11.609,36)	
TOTAL ACTIVO		\$ 412.153,00	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		\$ 412.153,00

Representante legal


Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Contador General
 Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Inscripción No. 248

Auditor Externo

Como se sabe **El Balance General** es el estado que nos muestra la situación financiera de la empresa en cuestión, que en otras palabras es la suma de los bienes y los recursos con que se han adquirido en un periodo determinado. Estos recursos son las dudas, las aportaciones de los socios o las ganancias que se han generado durante la vida de la organización, el año 2015 nos muestra en los activos que si bien en los bancos se posee una cantidad ínfima de **\$ 36.38**, los materiales directos para la elaboración del producto final para el consumidor son donde se refleja la mayor cantidad de recursos que se convertirán en el dinero para el siguiente año fiscal con un monto de **\$ 37, 153. 50** y seguidamente el inventario de los productos terminados que se pondrán al servicio de los consumidores es de **\$ 11, 532.24.** y el valor de las Marcas y Patentes es lo que genera a la empresa los recursos necesarios ante los activos con un monto de **\$ 298, 545.15.** Del lado de los pasivos los montos rondan entre los \$16,000 y \$ 26,000 cantidades que para pagarse en menos de un año son montos elevados si se quiere evitar el pago de intereses, si bien la cantidad de pasivo que genera lo que se debe pagar a las compañías que son inversionistas rondan los **\$ 200,000** son las cantidades que no conviene alargar muchos años más y del lado del patrimonio se arrastra un poco más de **\$ 600,000** en la cuenta de pérdidas del ejercicio anterior que se compensan con el Capital Social aportado a la empresa.

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DEC.V.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2016
 (Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

INGRESOS CORRIENTES		\$ 141.361,94
Ventas Locales	\$ 69.169,94	
Ventas al Exterior	72.192,00	
TOTAL INGRESOS		<u>141.361,94</u>
Menos:		
Rebajas sobre Ventas		(597,40)
INGRESOS NETOS		140.764,54
Menos :		
Costo de Ventas		<u>150.220,99</u>
UTILIDAD BRUTA		(9.456,45)
Menos:		48.563,46
Gastos de Administración	\$ 33.711,79	
Gastos de Venta	\$ 14.851,67	
UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACIÓN		\$ (58.019,91)
Más:		
Otros Ingresos		<u>\$ 52,53</u>
PERDIDA DEL EJERCICIO		<u>\$ (57.967,38)</u>
 GASTOS NO DEDUCIBLES		
Administración	<u>658,23</u>	658,23

Representante legal


Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Contador General
Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Inscripción No. 248

Auditor Externo

Durante el año 2016, los Estados Financieros muestran que las exportaciones fueron mayores a las ventas locales por una diferencia de \$ 3,022. 06, aplicando una rebaja en las ventas de \$ 597.40 a esas mismas ventas; pero el costo de venta para ese año fue mayor que las ventas mismas por lo que se considera que el precio de los materiales para la elaboración del producto final elevó su precio pero que por alguna razón el precio de venta no fue modificado, y a eso se le añade que los gastos administrativos y de venta por \$ 48, 563.40 lo que nos da un resultado negativo de menos casi \$ 58,000. El impacto se verá reflejado en el balance general.

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2016
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		\$ 53,298.47	CORRIENTE		\$ 82,453.25
Bancos	3,56		Proveedores	17,780.13	
Clientes	17,484.60		Retenciones	7,611.49	
Inventario de Materiales Directos	28,358.29		Provisiones	3,629.86	
Inventario de Productos en Proceso	<u>7,452.00</u>		Acreedores Varios	<u>53,431.77</u>	
			TOTAL PÁSIVO		82,453.25
NÓ CORRIENTE		369,977.60	PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS		340,822.82
Otros Gastos Pagados por Anticipado	9,724.71		Capital Social	843,930.84	
Bienes Muebles	3,899.00		Reserva Legal	147,436.38	
Cuentas y Documentos por Cobrar	59,000.43		Pérdida de Ejercicios Anteriores	(648,455.02)	
Marcas y Patentes	<u>297,353.46</u>		Utilidad de Ejercicios Anteriores	55,878.00	
			Pérdida del Presente Ejercicio	<u>(57,967.38)</u>	
			TOTAL PATRIMONIO		340,822.82
TOTAL ACTIVO		\$ 423,276.07	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 423,276.07

Representante legal


Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Contador General
Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Inscripción No. 248

Auditor Externo

El Balance General del año 2016 sigue mostrando que la empresa sus ingresos son meramente en efectivo ya que la cuenta de los bancos solo presentó un total de \$ 3.58 un valor insignificante para una organización empresarial, a su vez el mayor activo es el Inventario de Materia Directos para la fabricación de las bebidas lo que nos muestra que se compra en gran cantidad para mantener en buen estado el stock de estos materiales, y en el lado de los Activos no Corrientes las Marcas y Patentes es la que brinda valor económico a la empresa y el activo que urge convertir en ingresos son los cobros que se tiene pendientes con los clientes a los que se les da crédito para el pago de sus compras y así poder equiparar los saldos con las cuenta de los Acreedores Varios del lado del pasivo, pues es un monto considerable pensando que a corto plazo son los cobros que le harán a la empresa al igual que los proveedores ya que son ellos los que permiten la obtención de la materia prima necesaria para seguir generando los productos terminados.

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DEC.V.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2017
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

INGRESOS CORRIENTES		\$ 60.463,76
Ventas Locales	\$ 17.160,41	
Ventas al Exterior	43.303,35	
TOTAL INGRESOS		60.463,76
Menos:		
Rebajas sobre Ventas		1.236,90
INGRESOS NETOS		59.226,86
Menos :		
Costo de Ventas		89.790,73
UTILIDAD O PERDIDA BRUTA		(30.563,87)
Menos:		52.103,49
Gastos de Administración	\$ 46.122,78	
Gastos de Venta	\$ 5.980,71	
UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACIÓN		\$ (82.667,36)
Más		
Otros Ingresos		\$ 74.135,68
Alquileres	21.000,00	
Lavado de Envase	53.135,68	
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO		\$ (8.531,68)
GASTOS NO DEDUCIBLES		\$ 4.958,88
Administración	4.789,38	
Ventas	169,50	

Representante legal



Fernando Alberto Ortiz Paredes

Contador General

Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Inscripción No. 248

Auditor Externo

Con respecto al Estado de Resultados del año anterior las exportaciones se redujeron por lo que se muestra que el tipo de productos enviado fuera del país es un producto altamente delicado, pueda que se deba a ciertas restricciones gubernamentales o al alto porcentaje de impuestos y para una empresa que surge para establecer nuevos métodos de operar se reflejan muchas dificultades, al establecer el costo de venta vemos que sigue superando las ventas, permitiendo que la empresa vuelva a caer en números negativos y aumentando al sumarle los gastos operativos llegando a menos \$82, 667.36, con la salvedad que se introdujeron nuevos servicios para la generacion de mayor ingresos como lo es alquileres y lavador de envases lo que redujo la perdida a un valor menor a los \$ 10,000 en el año 2017.

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2017
 (Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVO		PASIVO	
CORRIENTE	\$ 125,544.30	CORRIENTE	\$ 174,564.36
Caja	150.00	Proveedores	18,050.72
Bancos	3,918.60	Retenciones	6,775.12
Clientes	21,104.28	Provisiones	1,300.82
Inventario de Materiales Directos	54,255.83	Acreedores Varios	145,355.27
Inventario de Productos en Proceso	14,544.31	Provisión para Obligaciones Laborales	3,082.43
Inventario de Productos Terminados	<u>31,571.28</u>	TOTAL PÁSIVO	<u>174,564.36</u>
NO CORRIENTE	381,311.20	PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	332,291.14
Pedidos en Tránsito	5,321.67	Capital Social	843,930.84
Depósitos en Garantía	1,650.00	Reserva Legal	147,436.38
Otros Gastos Pagados por Anticipado	14,086.64	Utilidades de Ejercicios Anteriores	55,878.00
Bienes Muebles	3,899.00	Pérdida de Ejercicios Anteriores	(706,422.40)
Cuentas y Documentos por Cobrar	59,000.43	Pérdida del Presente Ejercicio	<u>(8,531.68)</u>
Marcas y Patentes	<u>297,353.46</u>	TOTAL PATRIMONIO	<u>332,291.14</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 506,855.50</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$ 506,855.50</u>


Fernando Alberto Ortiz Paredes

Representante legal

Contador General

Fernando Alberto Ortiz Paredes
 Inscripción No. 248

Auditor Externo

Para el año 2017 el Balance General muestra que la cuenta de Bancos ya fue utilizada en la contabilidad de la empresa por lo que se puede determinar que para un mejor manejo de los ingresos los empresarios hicieron uso de su cuenta bancaria para realizar operaciones de cobros y pagos, y a similitud del año anterior los inventarios siguen manteniendo cifras que permiten operar al inicio del siguiente año, pero al parecer las cuentas por cobrar es la materia pendiente que tenían para ese año los empresarios, ya que es un monto de \$ 59,000 cantidad de dinero que puede generará un flujo de efectivo para cualquier compra ya sea de materiales y también para hacer efectivo los pagos de los pasivos y como reflejan los acreedores varios aumentaron considerablemente, por lo que se determina que el Capital Social invertidos por los socios de la empresa es lo que mantiene con la capacidad de operar.

Con la información anterior de los Estados Financieros de Inversiones Diversas, S.A. DE C.V. Se realizaron los siguientes análisis verticales y horizontales para determinar el valor de cada cuenta para los intereses de los empresarios para abonar información sobre las condiciones que se reflejan en estos mismos y que sean un punto de partida para las mejoras necesarias.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO DE 2015 AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2015	Analisis Vertical	2016	Analisis Vertical	2017	Analisis Vertical
INGRESOS CORRIENTES	\$ 127,388.98	100%	\$ 141,361.94	100%	\$ 60,463.76	100%
Ventas Locales	\$ 76,388.90	60%	\$ 69,169.94	49%	\$ 17,160.41	28%
Ventas en el Exterior			72,192.00	51%	43,303.35	72%
Otros Ingresos	\$ 51,000.08	40%		0%		0%
menos:						0%
Rebajas sobre Ventas			(597.40)	0%	1,236.90	2%
INGRESOS NETOS	\$ 127,388.98		\$ 141,361.94	100%	\$ 59,226.86	98%
Costo de Ventas	96,502.78	76%	150,220.99	106%	89,790.73	149%
Utilidad Bruta	\$ 30,886.20	24%	-\$ 8,859.05	-6%	-\$ 30,563.87	-51%
Menos:	\$ 42,495.56	33%	\$ 48,563.46	34%	\$ 52,103.49	86%
Gastos de Administraciòn	\$ 39,779.71	31%	\$ 33,711.79	24%	\$ 46,122.78	76%
Gastos de Venta	\$ 2,584.47	2%	\$ 14,851.67	11%	\$ 5,980.71	10%
Gastos Financieros	\$ 131.38	0%	\$ -	0%		0%
UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACIÓN	-\$ 11,609.36	-9%	-\$ 57,422.51	-41%	-\$ 82,667.36	-137%
Más				0%		0%
Otros ingresos no operacionales				0%		0%
Otros Ingresos			\$ 52.53	0%	\$ 74,135.68	123%
Alquileres				0%	\$ 21,000.00	35%
Lavado de Envase				100%	\$ 53,135.68	88%
Gastos no operacionales				106%		0%
Gastos Financieros				-6%		0%
Otros gastos no operativos				34%		0%
				24%		0%
Utilidad antes de RL e ISR			-\$ 57,369.98	11%	-\$ 8,531.68	-14%
Reserva Legal						
Utilidad antes de ISR						
Impuesto sobre la renta						
Utilidad del ejercicio	\$ -		\$ -		\$ -	

3.1.1. Análisis Vertical

El análisis vertical tiene como su finalidad mostrar la estructura de los estados financieros por lo tanto el método utilizado es el del Procedimiento de razones simples: El cual permite obtener la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento de cada cuenta utilizada en la contabilidad de esta empresa, los periodos de cobro de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa y observar cada movimiento que pudo haberse realizado de buena mala manera, también se puede denominar al análisis vertical como “análisis estático” porque estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios que sucedan con el pasar de los años.

En el año 2015 en el **Estado de Resultados** las ventas totales fueron de \$ 127, 388.98, de las cuales el 60% fueron de ventas locales y el 40% fueron por parte de otros ingresos, el costo de venta tiene un porcentaje del 76% por lo que la utilidad obtenida es del 24%. Los gastos los gastos que son del 33%, 31% de gastos administrativos y un 2% de gastos de ventas, por lo que para este año se tuvo un porcentaje de Pérdida del ejercicio de – 9%.

En el año 2016 las ventas aumentaron con respecto al anterior las cuales fueron de \$ 141,361.94, las ventas locales fueron de un 49% y las ventas al exterior de un 51%, el problema para este año es que el Costo de Venta es superior a la venta con un 106%, por lo que la utilidad bruta fue con un saldo negativo de – 6%. Con un aumento del 35% en negativo por los gastos, de los cuales el 34% son los gastos administrativos y el 11% es de los gastos de venta, por lo que se obtuvo Pérdida Bruta es del – 41%.

En el 2017 se ve el reflejo de dos años con saldo negativos ya que las ventas fueron en disminución con un total de \$ **60,463.76**, de la cuales las ventas al exterior forman el 72% y las ventas

locales de 28%, las rebajas sobre las ventas fueron de un 2% y el costo de elevándose a 149%, dando como resultado una utilidad bruta de - 51%. Más un -86% de los gastos dando el resultado de Pérdida de Operación de un -137%, pero a lo cual la empresa ingreso cantidades de dinero al brindar otros tipos de servicios los cuales redujeron este saldo negativo, otros ingresos son de 123%, 35% de alquileres y 88% de lavado de envases por lo que la Utilidad Bruta sumo un saldo total de -14%.

**ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)**

	2015	2016	2017	VARIACION	
				ABSOLUTA	PORCENTUAL
INGRESOS CORRIENTES	\$ 127,388.98	\$ 141,361.94	\$ 60,463.76	\$ (208,287)	-163.50%
Ventas Locales	\$ 76,388.90	\$ 69,169.94	\$ 17,160.41	\$ (128,398)	-168.09%
Ventas en el Exterior		72,192.00	43,303.35	\$ (28,889)	-40.02%
Otros Ingresos	\$ 51,000.08			\$ (51,000)	-100.00%
menos:				\$ -	
Rebajas sobre Ventas		-\$ 597.40	\$ 1,236.90	\$ 1,834	-307.05%
INGRESOS NETOS	\$ 127,388.98	\$ 141,361.94	\$ 59,226.86	\$ (209,524)	-164.48%
Costo de Ventas	96,502.78	150,220.99	89,790.73	\$ (156,933)	-162.62%
Utilidad Bruta	\$ 30,886.20	-\$ 8,859.05	-\$ 30,563.87	\$ (52,591)	-170.27%
Menos:	\$ 42,495.56	\$ 48,563.46	\$ 52,103.49	\$ (38,956)	-91.67%
Gastos de Administración	\$ 39,779.71	\$ 33,711.79	\$ 46,122.78	\$ (27,369)	-68.80%
Gastos de Venta	\$ 2,584.47	\$ 14,851.67	\$ 5,980.71	\$ (11,455)	-443.24%
Gastos Financieros	\$ 131.38	\$ -		\$ (131)	-100.00%
UTILIDAD O PERDIDA DE OPERACIÓN	-\$ 11,609.36	-\$ 57,422.51	-\$ 82,667.36	\$ (13,635)	117.45%
Más				\$ -	
Otros ingresos no operacionales				\$ -	
Otros Ingresos		\$ 52.53	\$ 74,135.68	\$ 74,083	141030.17%
Alquileres			\$ 21,000.00	\$ 21,000	0.00%
Lavado de Envase			\$ 53,135.68	\$ 53,136	0.00%
Gastos no operacionales				\$ -	
Gastos Financieros				\$ -	
Otros gastos no operativos				\$ -	
				\$ -	
Utilidad antes de RL e ISR		-\$ 57,369.98	-\$ 8,531.68	\$ 48,838	-85.13%
Reserva Legal			\$ -	\$ -	
				\$ -	
Utilidad antes de ISR			\$ -	\$ -	
				\$ -	
Impuesto sobre la renta				\$ -	
				\$ -	
Utilidad del ejercicio	\$ -		\$ -	\$ -	

3.1.2. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de Inversiones Diversas, S.A. DE C.V.

El análisis horizontal se distingue por averiguar qué ha sucedido con una partida contable en un período determinado. Normalmente se calcula entre dos años de ejercicio contable y en el año natural.

Lo que hace el valor relativo es calcular cuánto aumenta o disminuye una variable en dos períodos de tiempo. El valor obtenido nos indica en porcentaje cual ha sido dicha variación. El signo nos indica si ha aumentado (positivo) o ha disminuido (negativo). Este valor es el más relevante en el análisis por lo tanto el análisis horizontal del Estado de Resultados es el siguiente:

Las Ventas Locales muestran un valor negativo de (-\$ 128,98) que da un porcentaje de menos 168.09%, por lo que este resultado es alarmante para cualquier empresario, ya que las ventas son el elemento esencial que da vida a las operaciones y al parecer fueron años bastante caóticos. Las Ventas al Exterior son mínimas en el segundo año y en el tercero caen en un 40%, Otros Ingresos solo se pudieron contabilizar en el primero año por lo que al final del tercer son inexistentes, las Rebajas s/Ventas, aumentaron un 300% lo que puede darse por reclamos de los clientes en cuando al producto recibido, por lo que los Ingresos Netos poseen un porcentaje muy negativo con -164%, con un valor monetario de -\$209,524. El Costo de Venta presento un -162% por lo que la Utilidad Bruta es de -170.72%, a esto se le suman todos los gastos realizados en el periodo tanto administrativos, de venta y financieros con un total de -91.67% (-\$ 38,956.00), por lo que la Pérdida es de 117%

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2015	Analisis Vertical	2016	Analisis Vertical	2017	Analisis Vertical
ACTIVO						
Activo corriente	\$ 55,055.68		\$ 53,298.47		\$ 125,544.30	
Caja				0.00%	\$ 150.00	0.03%
Bancos	\$ 36.38	0.01%	\$ 3.58	0.00%	\$ 3,918.60	0.77%
Clientes			\$ 17,484.60	4.13%	\$ 21,104.28	4.16%
Inventario de Materiales Directos	\$ 37,153.50	9.01%	\$ 28,358.29	6.70%	\$ 54,255.83	10.70%
Inventario de Materiales Indirectos	\$ 144.37	0.04%		0.00%		
Inventario de Productos en Proceso		0.00%	\$ 7,452.00	1.76%	\$ 14,544.31	2.87%
Inventario de Productos Terminados	\$ 11,532.24	2.80%		0.00%	\$ 31,571.28	6.23%
Gastos Pagados Por Anticipado	6,189.19	1.50%		0.00%		
Activo No Corriente	\$ 357,097.32		\$ 369,977.60		\$ 381,311.20	
Propiedad Planta y Equipo	\$ 399.00	0.10%		0.00%		
Documentos en Cobro Judicial	\$ 58,153.17	14.11%		0.00%		
Pedidos en Tránsito		0.00%		0.00%	\$ 5,321.67	1.05%
Depósitos en Garantía		0.00%		0.00%	\$ 1,650.00	0.33%
Otros Gastos Pagados por Anticipado		0.00%	\$ 9,724.71	2.30%	\$ 14,086.64	2.78%
Bienes Muebles		0.00%	\$ 3,899.00	0.92%	\$ 3,899.00	0.77%
Cuentas y Docuemntos por Cobrar		0.00%	\$ 59,000.43	13.94%	\$ 59,000.43	11.64%
Marcas y Patentes	\$ 298,545.15	72.44%	\$ 297,353.46	70.25%	\$ 297,353.46	58.67%
TOTAL ACTIVO	\$ 412,153.00	100.00%	\$ 423,276.07	100.00%	\$ 506,855.50	100.00%
PASIVO						
Pasivo Corriente	61,598.01	14.95%	82,453.25	19.48%	\$ 174,564.36	34.44%
Proveedores	\$ 16,609	4.03%	\$ 17,780.13	4.20%	\$ 18,050.72	3.56%
Retenciones	\$ 14,675	3.56%	\$ 7,611.49	1.80%	\$ 6,775.12	1.34%
Provisiones	\$ 4,474	1.09%	\$ 3,629.86	0.86%	\$ 1,300.82	0.26%
Acreedores Varios	\$ 25,840	6.27%	\$ 53,431.77	12.62%	\$ 145,355.27	28.68%
Provision para Obligaciones Laborales					\$ 3,082.43	0.61%
Pasivo no corriente	\$ 202,013.21	49.01%	\$ -		\$ -	
Cuentas por Pagar Cias. Afiliadas	202,013.21	49.01%				
TOTAL PASIVO	263,611.22		82,453.25	19.48%	\$ 174,564.36	34.44%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	148,541.78	36.04%	\$ 340,822.82	80.52%	\$ 332,291.14	65.56%
Capital Social		0.00%	\$ 843,930.84	199.38%	\$ 843,930.84	166.50%
Capital Social Mínimo	\$ 57,143	13.86%				
Capital Social Variable	\$ 536,540	130.18%				
Reserva Legal	\$ 147,436	35.77%	\$ 147,436.38	34.83%	\$ 147,436.38	29.09%
Utilidades de Ejercicios Anteriores	55,878.00	13.56%	\$ 55,878.00	13.20%	\$ 55,878.00	11.02%
Pérdida de Ejercicios Anteriores	(636,845.66)	-154.52%	-\$ 648,455.02	-153.20%	-\$ 706,422.40	-139.37%
Pèrdida del Presente Ejercicio	(11,609.36)	-2.82%	-\$ 57,967.38	-13.69%	-\$ 8,531.68	-1.68%
TOTAL PATRIMONIO MÁS PASIVO	412,153.00	100.00%	\$ 423,276.07	100.00%	\$ 506,855.50	100.00%

ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL

Para el año 2015 la cuenta de Bancos representa el 0,01% con respecto a los activos, por lo que se denota que la empresa utilizaba muy poco los cobros por trasferencias bancarias, en la cuenta de los Inventarios el que corresponde a los Materiales Directos muestra un 9%, y el de Productos Terminados un 2.8% y el de productos en proceso y de Materiales Indirectos entre 0 y 0,04% por lo que representan valores demasiados mínimos y el total de Gastos Pagados por anticipados un 1.5%, en los **Activos** no Corrientes los Documentos en Cobro Judicial con un valor de 14.11% y las Marcas y Patentes el mayor valor con un 72.44%. Por el lado de los **Pasivos** los Proveedores adquirieron un porcentaje del 4,03%, las Retenciones un 3,56%, las Provisiones un 1,09% y los Acreedores Varios un 6,27%, los Pasivos no Corrientes son el mayor porcentaje con un 49,01%. El Patrimonio presenta los siguientes datos: Capital Social Mínimo con un 13.86%, el Capital Social Variable un 130.18% y la Reserva Legal con 35.77% y las Utilidades anteriores con un 13.56%, donde recaen los datos negativos son las Pérdidas con un -157%.

Durante el año 2015 la cuenta de Clientes adquirió un valor del 4,3 en la cuenta de los Inventarios el que corresponde a los Materiales Directos muestra un 6,7% que puede deducir que los materiales se utilizaban con mayor frecuencia, y el de Productos en Proceso 1,76% y el total de Otros Gastos Pagados por anticipados un 2,3%, los Bienes Muebles que poseía la empresa para este año con un 0,92%, las Cuentas y Documentos por cobrar un 13,94% y las Marcas y Patentes el mayor valor con un 70,25% que indica una pequeña reducción con respecto al año anterior. Por el lado de los **Pasivos** los Proveedores adquirieron un porcentaje del 4,20%, las Retenciones un 1,80%, las Provisiones un 0,86% y los Acreedores Varios un 12,62%, los Pasivos no Corrientes son el mayor porcentaje con un 49,01%. El Patrimonio presenta los siguientes datos: Capital Social casi con un

200%, y la Reserva Legal con 34,83% y las Utilidades anteriores con un 13.20%, donde recaen los datos negativos son las Pérdidas con un -167%. El aumento de estos porcentajes son los que no permiten un mayor crecimiento empresarial.

Año 2017, último año en análisis presenta los movimientos siguientes: La cuenta de caja con 0,03%, los Bancos representa el 0,77%, los clientes un 4,16%, en la cuenta de los Inventarios el que corresponde a los Materiales Directos muestra un 11%, y el de Productos Terminados un 6,23% y el de productos en proceso 2,87%. Los pedidos en Tránsito 1,5% y los Depósitos en Garantía 0,33%, el total de Gastos Pagados por anticipados un 2,8%, en los **Activos** no Corrientes los Documentos por cobrar 11,64% con un valor de 14.11% y las Marcas y Patentes el mayor valor con un 58% generando un porcentaje de reducción. Por el lado de los **Pasivos** los Proveedores adquirieron un porcentaje del 3,56%, las Retenciones un 1,34%, las Provisiones un 0,26% y los Acreedores Varios un 28,68% cuenta que debió ser un parámetro para determinar planes urgentes para solventar ciertas deudas, los Pasivos no Corrientes son el mayor porcentaje con un 49,01%. El Patrimonio presenta los siguientes datos: Capital Social con un 166%, y la Reserva Legal con 29,09% y las Utilidades anteriores con un 11% otra cifra alarmante por su continua reducción, las Pérdidas con un -140%. Muestran una leve reducción.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

ACTIVO	2015	2016	2017	VARIACION	
				ABSOLUTA	PORCENTUAL
Activo corriente	\$ 55,055.68	\$ 53,298.47	\$ 125,544.30	\$ 17,190	31.22%
Caja			\$ 150.00	\$ 150	
Bancos	\$ 36.38	\$ 3.58	\$ 3,918.60	\$ 3,879	10661.46%
Clientes		\$ 17,484.60	\$ 21,104.28	\$ 3,620	20.70%
Inventario de Materiales Directos	\$ 37,153.50	\$ 28,358.29	\$ 54,255.83	\$ (11,256)	-30.30%
Inventario de Materiales Indirectos	\$ 144.37			\$ (144)	-100.00%
Inventario de Productos en Proceso		\$ 7,452.00	\$ 14,544.31	\$ 7,092	95.17%
Inventario de Productos Terminados	\$ 11,532.24		\$ 31,571.28	\$ 20,039	173.77%
Gastos Pagados Por Anticipado	6,189.19			\$ (6,189)	-100.00%
Activo No Corriente	\$ 357,097.32	\$ 369,977.60	\$ 381,311.20	\$ (345,764)	-96.83%
Propiedad Planta y Equipo	\$ 399.00			\$ (399)	-100.00%
Documentos en Cobro Judicial	\$ 58,153.17			\$ (58,153)	-100.00%
Pedidos en Tránsito			\$ 5,321.67	\$ 5,322	0.00%
Depósitos en Garantía			\$ 1,650.00	\$ 1,650	0.00%
Otros Gastos Pagados por Anticipado		\$ 9,724.71	\$ 14,086.64	\$ 4,362	44.85%
Bienes Muebles		\$ 3,899.00	\$ 3,899.00	\$ -	0.00%
Cuentas y Docuemntos por Cobrar		\$ 59,000.43	\$ 59,000.43	\$ -	0.00%
Marcas y Patentes	\$ 298,545.15	\$ 297,353.46	\$ 297,353.46	\$ (298,545)	-100.00%
TOTAL ACTIVO	\$ 412,153.00	\$ 423,276.07	\$ 506,855.50	\$ (328,574)	-79.72%
				\$ -	
PASIVO				\$ -	
Pasivo Corriente	61,598.01	\$ 82,453.25	\$ 174,564.36	\$ 30,513	49.54%
Proveedores	\$ 16,609	\$ 17,780.13	\$ 18,050.72	\$ (16,339)	-98.37%
Retenciones	\$ 14,675	\$ 7,611.49	\$ 6,775.12	\$ (15,511)	-105.70%
Provisiones	\$ 4,474	\$ 3,629.86	\$ 1,300.82	\$ (6,804)	-152.05%
Acreeedores Varios	\$ 25,840	\$ 53,431.77	\$ 145,355.27	\$ 66,084	255.75%
Provision para Obligaciones Laborales			\$ 3,082.43	\$ 3,082	0.00%
Pasivo no corriente	\$ 202,013.21	\$ -	\$ -		
Cuentas por Pagar Cias. Afiliadas	202,013.21			\$ (202,013)	-100.00%
				\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 263,611.22	\$ 82,453.25	\$ 174,564.36	\$ (171,500)	-65.06%
				\$ -	
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	\$ 148,541.78	\$ 340,822.82	\$ 332,291.14	\$ (157,073)	-105.74%
Capital Social		\$ 843,930.84	\$ 843,930.84	\$ -	
Capital Social Mínimo	\$ 57,143			\$ (57,143)	-100.00%
Capital Social Variable	\$ 536,540			\$ (536,540)	-100.00%
Reserva Legal	\$ 147,436	\$ 147,436.38	\$ 147,436.38	\$ (147,436)	-100.00%
Utilidades de Ejercicios Anteriores	55,878.00	\$ 55,878.00	\$ 55,878.00	\$ (55,878)	-100.00%
Pérdida de Ejercicios Anteriores	(636,845.66)	-\$ 648,455.02	-\$ 706,422.40	\$ 578,878	-90.90%
Pèrdida del Presente Ejercicio	(11,609.36)	-\$ 57,967.38	-\$ 8,531.68	\$ 61,045	-525.83%
TOTAL PATRIMONIO MÁS PASIVO	412,153.00	\$ 423,276.07	\$ 506,855.50	\$ (328,574)	-79.72%

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL

El análisis de los Balances Generales de Inversiones Diversas, S.A. DE C.V. presenta los siguientes datos: Los Activos Corrientes presentan un crecimiento del 31.22% en el periodo correspondiente a los años 2015 a 2017, los Bancos terminaron este mismo ciclo de años con un crecimiento de \$ 3879 dólares, cifras pequeñas pero que muestran el uso de las transferencias bancarias para todo tipo de acción, la parte positiva es la cuenta de Clientes que al final de los tres años creció un 20%, algo que indica que se puede mejorar, el inventario del producto en proceso es otro dato que da buena señales pues 95% muestra que el producto se va producir próximamente en los meses siguientes de igual manera el Inventario de Producto Terminado logro alcanzar al final del tercer año un porcentaje de 173% algo en lo que se debe trabajar para que este salga al mercado, otro punto a favor de la empresa es que los gastos pagados por anticipados tuvieron un crecimiento del 44.85% que ayuda a evitar recargos moratorios en un futuro cercano, y otra dificultad que presenta Inversiones Diversas es que sus cuentas por cobrar siguen de la misma manera en los últimos dos periodos contables, al parecer el departamento encargado no hace efectivos dichos cobros en tiempo y por lo contrario en los Pasivos la cuenta de Clientes aumento de manera negativa con un 98%, y los Acreedores Varios aumentaron un 255% una cifra alarmante desde cualquier punto de vista. El Capital Social se mantuvo de la misma manera con 843,930.84\$, algo que mantiene la idea de seguir operando a pesar de las dificultades financieras de este periodo trianual por lo que definimos de manera categórica que esta empresa refleja una cruda realidad de endeudamiento financiero con su -500% de pérdidas de los ejercicios pero que si se logran corregir todas aquellas acciones que las generan o se implementas acciones rápidas puede cambiar drásticamente en próximos años.

3.2. Análisis de Razones Financieras

Razón de Circulante

Indicador	Formula	Resultado		
		2015	2016	2017
Razón de Circulante	Activo C / Pasivo C	\$0.89	\$0.65	\$0.72

ANALISIS

La empresa para el año 2015 tiene \$0.89 dólares en activo corriente por cada dólar de pasivo corriente y para 2016 \$0.65 de activo corriente por cada dólar de pasivo corriente y para el 2017 tiene \$0.72 de activo corriente por cada dólar de pasivo corriente.

Razón Ácida

Indicador	Formula	Resultado		
		2015	2016	2017
Razón Ácida	Activos - Inventario/ PC	\$6.09	\$4.79	\$2.59

ANALISIS

La empresa en el año 2015, por cada dólar que debe. La empresa tiene \$6.09 para enfrentar la deuda, y podemos ver que para el año 2016 la empresa por cada dólar que debe tiene \$4.79 para enfrentar la deuda y en el año 2017 la empresa por cada dólar tiene para enfrentar su deuda \$2.59. Podemos ver que la empresa ha podido solventar sus deudas en estos tres años.

Razón de deuda Total

Indicador	Formula	Resultado		
		2015	2016	2017
Razón de deuda total	Activos T-Capital social/Activo T	\$0.64	\$0.19	\$0.34

ANALISIS

La empresa tiene \$0.64 de deuda por cada dólar de activos en el año 2015, y para el 2016 la empresa tiene de deuda \$0.19 por cada dólar de activos. Y en el año 2017 la empresa tiene \$0.34 de deuda por cada dólar de activo.

Razones de deuda a capital

Indicador	Formula	Resultado		
		2015	2016	2017
Razón de deuda a capital	Deuda Total/capital total	\$1.77	\$0.24	\$0.53

Análisis

La empresa Inversiones Diversas, S.A. de C.V, ha hecho frente a sus operaciones mediante apalancamientos, resultado demostrado en la Razón de capital en donde para el año 2015 dependía totalmente de los financiamientos, mientras que para el año 2016 el nivel de endeudamiento mejoro dependiendo del 24% de endeudamiento sobre sus activos, también podemos apreciar que para el año 2017 el porcentaje aumenta a un 53%.

Rotación de cuenta por pagar

Indicador	Formula	Resultado		
		2015	2016	2017
Rotación de cuenta por pagar	Costo de venta/Cuentas por pagar	\$5.81	\$8.45	\$4.97

Análisis.

La empresa en el año 2015 pago a sus proveedores 5.81 o 6 veces al año aproximadamente, y en el año 2016 pago a sus proveedores 8.45 o 8 veces al año y tenemos que el año 2017 paga a sus proveedores 4.97 aproximadamente 5 veces al año podemos ver que se han mantenido en sus pagos en estos tres años.

Días de cuentas por pagar.

Indicador	Formula	Resultado		
		2015	2016	2017
Días de cuentas por pagar	$365/\text{Rotación de Cuentas por Pagar}$	\$62.82	\$43.2	\$73.38

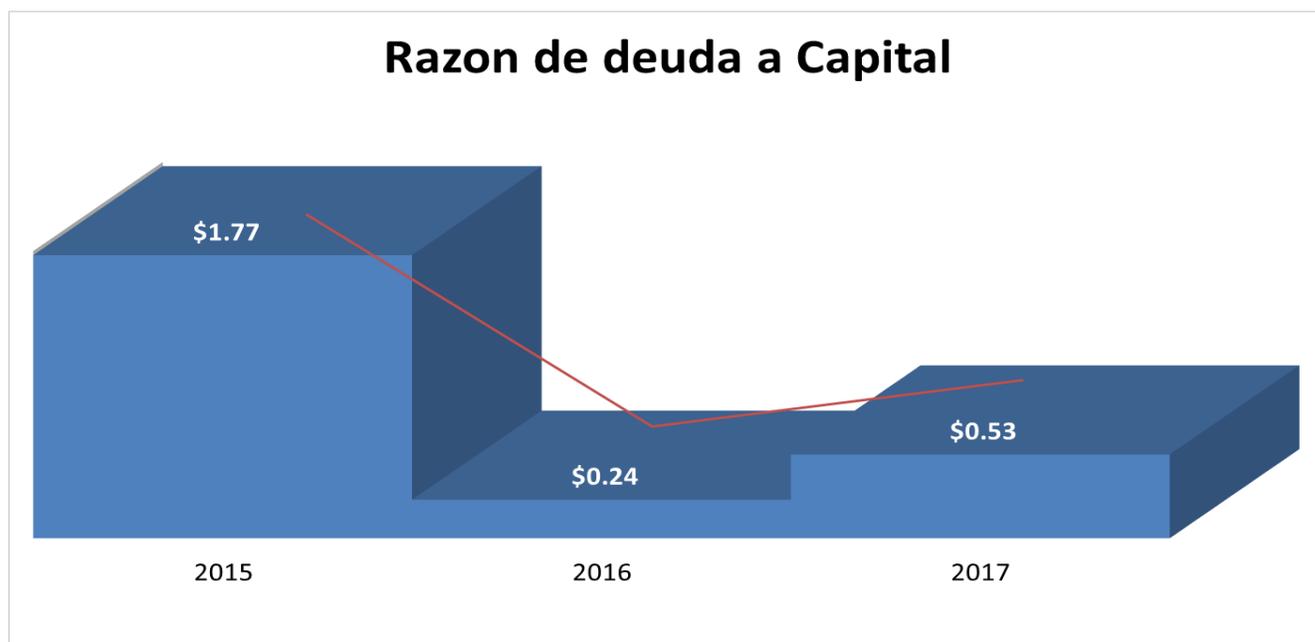
Análisis.

La empresa en el año 2015 pagaba a sus proveedores cada 63 días, y en el 2016 la empresa bajo y pagaba a sus proveedores cada 43 días en el 2017 tuvo un alza y pagaba a sus proveedores cada 73 días.

La empresa Inversiones Diversas, S.A. de C.V, ha hecho frente a sus operaciones mediante apalancamientos, resultado demostrado en la Razón de capital en donde para el año 2015 dependía totalmente de los financiamientos, mientras que para el año 2016 el nivel de endeudamiento mejoro dependiendo del 24% de endeudamiento sobre sus activos, también podemos apreciar que para el año 2017 el porcentaje aumenta a un 53%.

Dada la información anterior con todos estos análisis hacemos la siguiente propuesta de solución.

INVERSIONES DIVERSAS, S.A. DE C.V.



El endeudamiento es un punto clave para la operatividad de Inversiones Diversas, S.A. de C.V, es por ello que es necesario aumentar el nivel de ventas para hacer frente a sus obligaciones financieras, generando mayores inversiones con créditos a corto plazo que le permitan tener mayores ingresos.

- a) **Adquisición de créditos a corto Plazo:** Como primera opción se ofrecen las Líneas de Crédito rotativas las cuales están establecidas con una vigencia de un periodo entre dos y tres años, en donde el desembolso puede hacerse de forma parcial pagadero a seis meses, cancelando los primeros cinco meses cuotas de intereses, quedando así para la sexto mes el pago en su totalidad del saldo capital más la última cuota de interés, para este caso se adjuntan dos ejemplos de líneas de crédito rotativas de dos bancos reconocidos a nivel nacional, todo esto a fin de instar al microempresario a aplicar en este tipo de financiamientos para obtener mayores beneficios.

- Banco Agrícola



BancoAgrícola

Naturaleza	:	Apertura de Línea de Crédito Rotativa
Monto	:	Hasta por \$200,000.00.
Recursos	:	Propios
Plazo	:	36 meses a partir de la contratación.
Plazo de Giro	:	12 meses a partir de la contratación, revisable anualmente.
Plazo de Desembolso	:	180 días.
Tasa de Interés	:	8.00% Anual, la tasa de interés será variable sobre saldos pagaderos mensualmente y ajustables a opción del Banco, en relación a las tasas de referencia publicadas. En caso de mora será de 5 puntos arriba de la tasa vigente sobre saldos en mora.
Tasa de Interés Efectiva Anualizada	:	8.81% Anual (ocho punto ochenta y uno por ciento anual)
Destino	:	Capital de trabajo.
Forma de Pago	:	Cada retiro que efectúe el acreditado se obliga a pagarlo de la siguiente manera: los intereses en forma mensual y el capital más interés al vencimiento a un plazo de 180 días. Además, pagará intereses al 26 de junio y 26 de diciembre de cada uno de los años comprendidos dentro del plazo, los cuales serán cargados en su

. Banco Cuscatlán



Línea de Crédito

Modalidad:	Línea de Crédito Rotativa
Monto Aprobado:	US\$60,000.00
Plazo:	12 meses
Plazo de Giro:	12 meses
Destino:	Capital de trabajo para proveedores
Tasa de Interés Nominal:	8.50 % anual sobre saldos, pagaderos mensualmente y con cada amortización a capital ajustable a opción del Banco en base a la tasa de referencia publicada que en esta fecha es del 14%.
Tasa de Interés Efectiva:	10.91% anual
Forma de Pago:	Por medio de intereses mensuales y el capital al vencimiento del pagare. Los cuales serán cargados automáticamente a su cuenta corriente
Uso de fondos:	Desembolsos parciales mediante la presentación de pagare por cada desembolso con un plazo de has 180 días.
Origen de Fondos:	Fondos Propios
Garantía:	Pagaré a su cargo

b) Implementar estrategias de negocio que permitan incrementar los ingresos de la microempresa Inversiones Diversas, S.A. de C.V.

Inversiones Diversas, S.A. de C.V. es una microempresa dedicada a la venta y distribución de bebidas alcohólicas a nivel nacional, dentro ellas se encuentran las siguientes marcas: COSACO, El Nacional, Tic Tack, y Tic Tack Premium, cuenta con dos vehículos para reparto de producto, sus principales clientes son súper mercados, tiendas de abastecimiento y restaurantes de comida rápida, así mismo para la realización de las ventas cuenta con dos vendedores ruteros.

El crecimiento de las microempresas depende en gran manera de las estrategias a utilizar para obtener mayores ingresos, para lo cual es sumamente importante el respaldo económico para el desarrollo de las mismas, y como contraparte al adquirir endeudamiento es indispensable maximizar las ventas para hacer frente a las deudas contraídas.

Estrategias a implementar por Inversiones Diversas, S.A. de C.V.

- **Incrementar la fuerza de venta:**

Con el fin de tener mayor cobertura a nivel nacional y potenciar las ventas, se sugiere implementar el método de pre-venta y adicionar dos vendedores los cuales se dediquen única y exclusivamente a visitar clientes potenciales, para generar pedidos de forma masiva (mayoreo), a diferencia del vendedor rutero el cual vende y reparte el producto, estos estarán a tiempo completo en la búsqueda de nuevos clientes y el mantenimiento de la cartera vigente.

Para ello se tendrá que implementar un modelo de incentivos el cual sea atractivo para la fuerza de ventas e impulse un mayor esfuerzo para el cumplimiento de las metas.

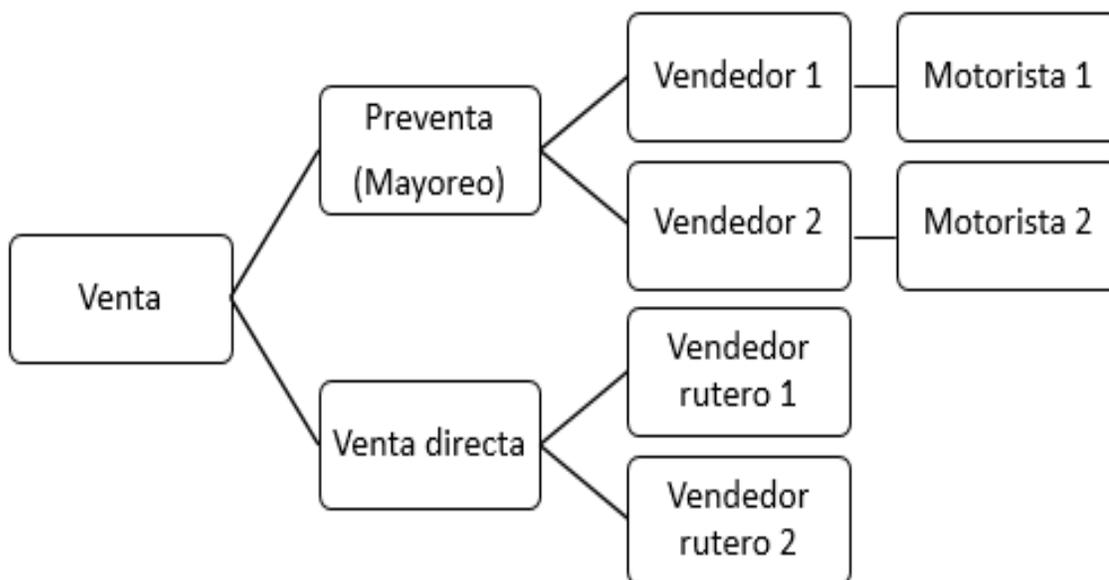
Así mismo se deberá segmentar las zonas de acuerdo a la cantidad de vendedores y tipos de negocios.

- Vendedor Mayorista: Restaurantes, Súper mercados, mini súper. Artesanos.
- Vendedor rutero: tiendas de conveniencia, mercados, cantinas, negocios comunales.

- **Adquisición de vehículos:**

Integrar más vehículos dará apoyo para poder abastecer a todos los clientes y poder cumplir con la cobertura de las diferentes zonas según los pedidos realizados por la pre-venta, para implementar tal acción será necesario la contratación de un motorista para cada vehículo.

Por la tanto la estructura de comercialización quedara de la siguiente forma:



- **Alianzas con clientes para venta de productos en consignación.**

Generar Alianzas con súper mercados, mini súper, y sucursales dedicadas a la venta de licores e implementos de cocina, mediante la venta por consignación, esto dará lugar a presentar y dar conocer el producto al consumidor final, el producto vendido por estos lugares será el que la microempresa facturará según la periodicidad acordada por ambas partes.

Proceso de Implantación:

- Principalmente ambas partes deben llegar a un común acuerdo respecto a los precios de venta, plazo de crédito, y cantidades a otorgar en consignación.
- Definir cantidades máximas y mínimas de inventario a mantener.
- Definir una fecha de corte para facturación al cliente.
- Realizar visitas periódicas al cliente para revisión del producto, y auditorias de inventario.
- Acordar los días para solicitar producto, y para entrega del mismo.
- Definir como se hará el manejo de responsabilidad por pérdidas o deterioro del producto.
- Definir forma de pago.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Hemos concluido gracias a la investigación de campo se logró adquirir información real y verídica por parte de microempresarios que de manera amable brindaron datos importantes sobre el nivel de endeudamiento que ellos poseen y dicha información ayudo para determinar el grado de importancia que esto genera para mantenerse operando aún en medio de problemáticas que afectan la economía y a la sociedad salvadoreña, y como se ven en la necesidad de buscar soluciones tanto financieras como estratégicas.

- ✓ Gracias a lo anterior se concluye que los microempresarios llegan al punto de adquirir mayores cantidades de financiamiento para que su microempresa pueda ir creciendo financieramente, podemos ver desde el punto de vista de mercado no es del todo algo negativo adquirir préstamos o endeudamiento más bien es como un punto de inflexión para realizar nuevas estrategias, ya que gracias al financiamiento que les brindan obtienen Capital de Trabajo para echar andar sus proyectos o la reestructuración de su misma organización con personal adecuado para el logro de mejores resultados económicos y la solvencia fiscal necesaria para considerarse en óptimas condiciones para lo conocido como refinanciamientos.
- ✓ Tras el análisis que se ha hecho a la microempresa Inversiones Diversas, S.A. de C.V según la información que nos brindaron de sus estados financieros se pudo dar un estudio más a fondo y pudimos conocer su situación financiera y así conocer que han optado por financiamientos para su microempresa, pero les ha servido de mucha ayuda para que ellos vayan creciendo en su microempresa.

Recomendaciones

- ✓ Como una de las principales recomendaciones a los microempresarios es la de realizar un análisis previo y exhaustivo en las actividades en las que se invertirá el fondo adquirido a través del endeudamiento, ayudará para tomar mejores decisiones al momento de optar por la obtención de nuevos financiamientos con otras instituciones para el crecimiento de sus ingresos y de mayor producción.
- ✓ Se recomienda a las microempresas del área de San Salvador que puedan optar por financiamientos que se puedan solventar a corto plazo, ya que así su organización evitará problemas de endeudamiento que se acumulen por largos periodos de tiempo y no se verá involucrada con grandes problemas legales con las instituciones bancarias y gubernamentales.
- ✓ Otra recomendación que se brinda para el crecimiento empresarial y financiero es el de implementar estrategias sencillas y prácticas para la obtención de mayores ingresos, para lo cual es sumamente importante el respaldo económico, por lo tanto, el adquirir un mayor endeudamiento es beneficioso, si los principales responsables de las instituciones empresariales actúan sobre las deficiencias internas y que se maximicen las ventas y se reduzcan gastos para afrontar las deudas financieras que se contraen.

BIBLIOGRAFIA.

- A. Mendoza Orantes, R. (Ed). (2014). Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- B. Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2014). Ley de Fomento y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, San Salvador: CONAMYPE.
- C. Valera, R. (2005). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias: Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/36592542/DESARROLLO-EMPRESARIAL>
- Valdez, M. (2000). Eficiencia y Eficacia. Recuperado de <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/marco/3.pdf>.
- D. Stoner, J.A, Freeman, R.E y Gilbert Jr, D.R. (1996). Administración. México: PEARSON.
- E. Kotler, P. y Keller, K.L. (2006). Dirección de Marketing. Naucalpan de Juárez, Edo de México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana
- F. Drucker Institute, (2015) Drucker on Innovation [Ducker sobre Innovación] Innovation is change that creates a new dimension of performance. Traducción del investigador. Recuperado de <http://www.druckerinstitute.com/wp-content/uploads/2015/04/Drucker-onInnovation-reading.pdf>
- G. Serrano, A. (2011). Administración I y II. San Salvador: Talleres Gráficos UCA.
- H. Gitman, L. (2007). Principios de Administración Financiera, México: PEARSON
- I. Koontz, H. y Heinz, W. (1998). Administración: una perspectiva global. México: McGraw Hill.

- J. Stoner, Freeman y Gilbert Jr. (1996) Dirección de Marketing. Naucalpan de Juárez, Edo de México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- K. Martínez, E. y Beltrán, E. (2002). Desafíos y Oportunidades de las PYMES salvadoreñas, San Salvador: FUNDES.
- L. Norma NIIF para las PYMES (Modificaciones de 2015 a la Norma NIIF para las PYMES (vigentes a partir Del 1 de enero de 2017, con aplicación anticipada permitida)
- M. Constitución de la Republica de El Salvador, Decreto Constituyente N° 38 del 15 de diciembre de 1983, publicado en el Diario Oficial N° 234, Tomo N° 281, de 16 de diciembre de 1983.
- N. Código de trabajo, Decreto Legislativo N° 15 de 23 de junio de 1972 Diario Oficial N° 142 Tomo: 236, Publicación Diario Oficial 31 de julio de 1972.
- O. Sitio web: Fuente: <https://concepto.de/microempresa/#ixzz6tUoFaWWU>.
- P. Sitio web: Fuente: <https://www.conamype.gob.sv/>
- Q. Sitio web: Fuente: <https://www.bandesal.gob.sv/>
- R. Banco Central de Reserva, Informe Macroeconómico, febrero 2017.

ANEXOS



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ENCUESTA

Estimado Señor (a):

Por medio de la presente encuesta, se solicita su valiosa colaboración a fin de proporcionar información indispensable para la investigación titulada "MEDICION DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE SAN SANLADOR, DEL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR". Los datos recopilados serán manejados con estricta confidencialidad dado que el desarrollo de este escrito tiene un fin propiamente académico. Agradeciendo de antemano su colaboración.

OBJETIVO: Determinar el nivel de endeudamiento de las microempresas del Municipio de San Salvador, que poseen de alguna manera préstamos con instituciones bancarias u otras entidades financieras. El cuestionario está dirigido a representantes o funcionarios de microempresas.

INDICACIONES: Marque con una "X" la opción que a su criterio considere más conveniente, en cada una de las siguientes preguntas, marcar solo una opción a menos que se indique lo contrario:

1. Género:

a) Masculino _____

b) Femenino _____

2. Edad:

a) 20-25 años _____

b) 26-35 años _____

d) 36-40 años _____

d) más de 40 años _____

3. ¿En qué año fue fundada su empresa?

4. Número de empleados en su empresa.

a) De 1 a 10 empleados _____

b) De 11 a 20 empleados _____

c) De 21 hasta 50 empleados. _____

d) Mas de 50 empleados _____

5. ¿A qué sector pertenece su microempresa?

- a) Sector Formal _____
b) Sector Informal _____

6. ¿Lleva Contabilidad?

- a) Si _____
b) No _____

7 ¿Posee establecimiento para el funcionamiento de su microempresa?

- a) Si _____
b) No _____

8 ¿Con que tipo de establecimiento cuenta?

- a) Local Propio _____
b) Local en Alquiler _____

9. ¿Cómo ha financiado las operaciones de su microempresa?

- a) Préstamo Bancario _____
b) Prestamista Particulares _____
c) Cooperativas _____
d) Cajas de Crédito _____
e) Capital Propio de trabajo _____

10. ¿En la actualidad su empresa sigue funcionando bajo financiamientos?

- a) Si _____
b) No _____

11. ¿Cómo considera usted el nivel de endeudamiento en su microempresa?

- a) Alto (Mayor al 60% de sus activos) _____
b) Medio (Entre un 30% y 60% de sus activos) _____
c) Bajo (Menor a 30% de sus activos) _____

12 ¿A qué plazo se encuentra su nivel de endeudamiento?

- a) Corto Plazo (de 1 a 3 años) _____
b) Mediano Plazo (de 3 a 5 años) _____
c) Largo Plazo (Mas de 10 años) _____

13 ¿Con que objetivo decidió optar por un financiamiento de su microempresa?

- a) Compra de Materia Prima _____
- b) Alquileres _____
- c) Mantenimiento de Maquinaria y Equipo. _____
- d) Compra de Activos Fijos _____
- e) Consolidación de Deudas _____

14 ¿Qué dificultades financieras se presentan más comúnmente en su microempresa?

- a) Falta de Liquidez _____
- b) Disminución de las Ganancias _____
- c) Empleados no cumplen con sus metas _____

15. A causa de la Pandemia del Covid 19, ¿Considera que se vio en la obligación de adquirir mayor endeudamiento?

- a) Si _____
- b) No _____

16. ¿Con los ingresos que percibe la empresa, le es posible el pago de sus préstamos?

- a) Si _____
- b) No _____

17 ¿Considera usted que el adquirir un crédito le ayudara a su empresa a salir adelante?

- a) Si _____
- b) No _____

18. Según su criterio considera usted que una empresa que tiene un alto nivel de endeudamiento no puede continuar con sus operaciones

- a) Si _____
- b) No _____

Explicar brevemente su respuesta:

19. De acuerdos a los dos últimos años ¿Cuántos préstamos a realizado para que su microempresa siga en labores?

- a) 1 a 2 préstamos bancarios _____
- b) 2 a 3 préstamos bancarios _____
- c) Más de 4 préstamos bancarios _____

20. Considera que la sostenibilidad de las microempresas depende de la adquisición de deudas.

- a) Si _____
- b) No _____

¿Por qué? _____

Anexo N° 2. Respaldo de fotografías.

Repuestos Montoya



Ciber y Accesorios Stuly.



Microempresa Rauda



Productos que distribuyen microempresa Rauda



Anexo

Microempresario José Rutilio Barrera.

Servicio de Alimentos Elaborados.

Centro de San Salvador.



Anexo. Oficinas Centrales de Empresas Ambientales de El Salvador S.A. de C.V.

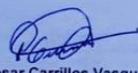
Ubicada en Colonia Escalón, Calle 2, Casa 6-b, San Salvador.

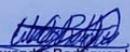
Cerró operaciones durante el año 2020 y operó solo con 4 empleados a partir de junio de 2021.



ASOCIACION RETAIL SALVADOREÑA, Sociedad Anonima de Capital Variable.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
(VALORES EXPRESADOS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

ACTIVOS				PATRIMONIO			
CORRIENTE				CAPITAL			
Efectivo y equivalentes		\$2,000.00	\$2,000.00	Capital Social		\$2,000.00	\$2,000.00
Bancos	\$2,000.00			Capital Social Pagado	\$2,000.00		
TOTAL DE ACTIVO			\$2,000.00	TOTAL PATRIMONIO			\$2,000.00


Pablo Cesar Carrillos Vasquez
Representante Legal


Sr. Walter Alexander Rodriguez Hernandez
Contador General


Lic. José Lisandro Castellanos Peña
Auditor Externo



NOTA: DURANTE EL PRESENTE AÑO, LA EMPRESA NO TUVO MOVIMIENTOS

TIENDA EL PASO: Ubicada en la 3ª calle poniente y 9ª Av. Sur, San Salvador.

