**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL**

**UNIDAD DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

# PROPUESTA DE UNA ESTRATEGIA DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA APLICAR EN MICROEMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:**

LICDA. BEDY GRISEL IRAHETA UMAÑA

LICDA. AZUCENA EMPERATRIZ ALVARADO DE GARCÍA

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

AGOSTO DE 2024

**SAN VICENTE, EL SALVADOR, CENTROAMERICA**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

MAESTRO JUAN ROSA QUINTANILLA

**VICERRECTORA ACADÉMICA**

DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA

**VICERRECTOR ADMINISTRATIVO**

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

**SECRETARIO**

LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**AUTORIDADES**

**AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL**

| | | |
|---|---|---|
| DECANO | : | MAESTRO JOSÉ MARTÍN MONTOYA POLÍO |
| VICEDECANA | : | MAESTRA MAYRA CAROLINA MOLINA DE LÓPEZ |
| SECRETARIA | : | MAESTRA ELIDA CONSUELO FIGUEROA DE FIGUEROA |
| JEFE DE UNIDAD DE POSTGRADO | : | DOCTOR EDGAR ANTONIO MARINERO ORANTES |
| COORDINADOR DE LA MAF AD HONOREM | : | DOCTOR EDGAR ANTONIO MARINERO ORANTES |

**TRIBUNAL EXAMINADOR**

| | | |
|---|---|---|
| MAESTRA | : | BENIGNA LORENA MARTÍNEZ DE GUZMÁN |
| MAESTRO | : | EDWIN RAUL AGUILAR RIVAS |
| MAESTRO | : | SANTIAGO ALEXANDER ANDRADE |

AGOSTO DE 2024

**SAN VICENTE, EL SALVADOR, CENTROAMERICA**

## AGRADECIMIENTOS

Al concluir una nueva etapa en la Educación Superior, quiero expresar mis agradecimientos a quienes con su apoyo hicieron posible este momento. Especialmente para **DIOS** quien me ha demostrado su amor dándome fortaleza en todo el proceso de este proyecto, a mis padres, especialmente a mi padre **José Arístides Iraheta Cruz (Q.E.P.D.) y mi madre María Elena Umaña Chicas, a mis hijas Iris Iveth y Gabriela Gissel**, por demostrar su amor a través del apoyo incondicional para mi superación.

Mi gratitud se extiende a los propietarios de la Dulcería Mama Licha, quienes con su aporte nos permitió desarrollar nuestro proyecto de investigación, al **Lic. Eduardo José Rodríguez Abrego** por apoyarnos con sus conocimientos en el desarrollo de nuestra propuesta.

A la Facultad Multidisciplinaria Paracentral de la Universidad de El Salvador, por apoyarnos con nuestra formación superior, a través de la Unidad de Postgrado, al **MSc. Santiago Alexander Andrade** por su invaluable apoyo, orientación y sugerencias significativas para mejoras del proyecto.

Con especial cariño al **MSc. Luis Liévano (Q.D.D.G.)** por su apoyo incondicional, sus consejos, por compartir sus conocimientos en su trayectoria en el campo de las finanzas y cooperativismo.

Finalmente, agradecer a mi compañera de tesis por su paciencia, compañeros de clases y amigos por su apoyo, comprensión y ánimos en los momentos más difíciles, fundamental para mantenerme motivada y enfocada en la culminación de este Trabajo de Investigación.

**BEDY GRISEL IRAHETA UMAÑA**

## AGRADECIMIENTOS

Primero, y antes que nada, dar gracias a Dios todo poderoso, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el período de estudio. Con mucho cariño a mis padres les dedico este triunfo, **Rosa Angela Flores de Alvarado y Jorge Alberto Alvarado** ya que me dieron la vida y han estado en todo momento conmigo, Por todo ese apoyo que he recibido incondicionalmente.

Gracias Mamá por inculcarme valores de responsabilidad, tenacidad y empeño, compañía y por inculcarme el deseo de superación y sus muchas oraciones. A mis hijos por toda esa paciencia que tuvieron en esperar para que culminara mis estudios **Axelle Alberto García Alvarado, Derys Aldair García Alvarado y Danna Nayareth García Alvarado** los amo.

A mi compañera de tesis por acompañarme en este camino que hoy culminamos, gracias por compartir su conocimiento y amistad conmigo. A nuestro asesor de tesis, por su colaboración, paciencia y apoyo brindado desde el principio, por ser una persona con la que pudimos contar durante todo el proceso del trabajo de graduación.

Pero la honra y gloria a mi señor Jesús, por su guía y fortaleza, por su protección y sabiduría, que cada momento puso de manifiesto en mí. Reciba mi más profundo agradecimiento por permitirme conquistar un triunfo más en mi vida, que a pesar de no merecerlo me lo ha concedido.

**AZUCENA EMPERATRIZ ALVARADO DE GARCÍA**

**ÍNDICE**

**RESUMEN..... 11**

**INTRODUCCIÓN ..... 12**

**CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN ..... 13**

1.1. Problema de la Investigación..... 13

1.2. Preguntas de Investigación ..... 14

1.3. Objetivo general y específico ..... 14

*1.3.1. Objetivo general* ..... 14

*1.3.2. Objetivos especifico* ..... 14

1.4. Justificación..... 15

**CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO ..... 16**

2.1. Educación financiera ..... 16

2.2. Estrategia nacional para la educación financiera por los países pertenecientes al G-20..... 19

2.3. Programa de educación financiera en El Salvador ..... 19

2.4. Las MYPE en El Salvador ..... 20

2.5. Educación Financiera para las MYPE..... 25

2.6. Entrevista a funcionario del BCR..... 26

2.7. Entrevista con la Directora de CDMYPE del Departamento de San Vicente..... 34

2.8. La Estrategia en el ámbito empresarial ..... 35

2.9. Tipos de estrategias empresariales..... 35

2.10 La transformación digital para la PYMES ..... 36

2.10. Estrategias de Educación Financiera ..... 37

**CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN ..... 40**

3.1. Tipo de investigación ..... 40

3.2. Población y muestra ..... 42

*3.2.1. Población* ..... 42

*3.2.2. Muestra* ..... 42

3.3. Técnicas de recolección de datos ..... 42

3.4. Proceso de recolección de la información ..... 42

**CAPITULO IV: ANÁLISIS Y RESULTADOS ..... 44**

4.1. Análisis ..... 44

4.2. Resultados ..... 44

4.3. Análisis de resultados de la encuesta ..... 60

4.4. Propuesta de Estrategia de Educación Financiera para Microempresas de San Vicente ..... 60

**CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ..... 63**

5.1. Conclusiones ..... 63

5.2. Recomendaciones ..... 64

**REFERENCIAS ..... 66**

**ANEXOS ..... 68**

## ÍNDICE DE TABLA

**Tabla 1** Criterios de Clasificación de las MYPE ..... 24

**Tabla 2** *Tiempo de creación de la microempresa* ..... 44

**Tabla 3** *Nivel de estudio* ..... 45

**Tabla 4** *Reconocimiento de los conceptos de Balance General, Estado de Resultado o Flujo de Efectivo* ..... 46

**Tabla 5** *Reconocimiento de los conceptos de Activo y Pasivo* ..... 47

**Tabla 6** *Elaboración de Presupuesto* ..... 49

**Tabla 7** *Manejo de presupuesto para ventas, gastos e inversión de activos* ..... 50

**Tabla 8** *Período de realización de presupuesto* ..... 51

**Tabla 9** *Manejo de deudas, gastos, ingresos y ahorro* ..... 52

**Tabla 10** *Rentabilidad de la microempresa* ..... 53

**Tabla 11** *Utilización de las ganancias* ..... 54

**Tabla 12** *Hábito de ahorrar* ..... 55

**Tabla 13** *Manejo de cuentas de ahorro* ..... 56

**Tabla 14** *Préstamos vigentes* ..... 57

**Tabla 15** *Se informa sobre cuentas de ahorro, inversiones, créditos y fondos para el retiro* ..... 58

**Tabla 16** *Utilidad la educación financiera* ..... 59

**Tabla 17** Muestra: Emprendimientos del Proyecto de Incubación de Empresas FMP-UES-CONAMYPE. ..... 69

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

**Figura 1** ..... 41

**Gráfico 1** Tiempo de creación de la microempresa..... 45

**Gráfico 2** *Nivel de estudio*..... 46

**Gráfico 3** *Reconocimiento de los conceptos de Balance General, Estado de Resultado o Flujo de Efectivo* ..... 47

**Gráfico 4** *Reconocimiento de los conceptos de Activo y Pasivo*..... 48

**Gráfico 5** *Elaboración de Presupuesto*..... 49

**Gráfico 6** *Manejo de presupuesto para ventas, gastos e inversión de activos* ..... 50

**Gráfico 7** *Período de realización de presupuesto*..... 51

**Gráfico 8** *Manejo de deudas, gastos, ingresos y ahorro* ..... 52

**Gráfico 9** *Rentabilidad de la microempresa* ..... 53

**Gráfico 10** *Utilización de las ganancias*..... 54

**Gráfico 11** *Hábito de ahorrar*..... 55

**Gráfico 12** *Manejo cuentas de ahorro* ..... 56

**Gráfico 13** *Préstamos vigentes* ..... 57

**Gráfico 14** *Se informa sobre cuentas de ahorro, inversiones, créditos y fondos de retiro.*..... 58

**Gráfico 15** *Utilidad la educación financiera* ..... 59

## ÍNDICE DE FIGURAS

**Figura 1** *Mapa de ubicación geográfica de la muestra.* ..... 41

## RESUMEN

El contexto empresarial en El Salvador, especialmente en San Vicente, destaca la relevancia de las microempresas y su clasificación según criterios como tamaño y actividad económica. Instituciones como CONAMYPE y programas como CDMYPE ofrecen apoyo técnico y financiero a estas empresas, vital para su desarrollo. La educación financiera emerge como un aspecto crucial para el crecimiento empresarial, con iniciativas gubernamentales y entrevistas a funcionarios del Banco Central de Reserva resaltando su importancia. Se llevó a cabo una investigación cualitativa sobre la educación financiera de microempresarios de San Vicente, evidenciando la adaptabilidad de las empresas durante la pandemia de COVID-19. El análisis estadístico de datos reveló la necesidad de mejorar la comprensión financiera entre los empresarios locales. Los términos clave abarcan microempresas, educación financiera, apoyo gubernamental, adaptabilidad empresarial y análisis estadístico.



## ABSTRACT

The business environment in El Salvador, especially in San Vicente, emphasizes the importance of microenterprises and their classification based on criteria such as size and economic activity. Institutions like CONAMYPE and programs like CDMYPE provide technical and financial support to these enterprises, crucial for their development. Financial education emerges as a crucial aspect for business growth, with governmental initiatives and interviews with officials from the Central Reserve Bank highlighting its importance. A qualitative investigation on the financial education of microentrepreneurs in San Vicente Sur was conducted, demonstrating the adaptability of businesses during the COVID-19 pandemic. Statistical data analysis revealed the need to enhance financial understanding among local entrepreneurs. Key terms encompass microenterprises, financial education, governmental support, business adaptability, and statistical analysis.

# INTRODUCCIÓN

Una característica de las economías en desarrollo, en particular la salvadoreña, es la predominancia de la micro y pequeñas empresas en su parque empresarial. Dichas unidades económicas se constituyen en una fuente significativa de empleos e ingresos, y, por ende, su dinamismo resulta fundamental para incentivar el crecimiento económico. Diversas investigaciones han coincidido en que las dificultades frecuentes de financiamiento que enfrentan las MYPE – en términos de acceso y de condiciones adversas –, limitan las posibilidades de desarrollo de este tipo de empresas. (Financial Services Authority) (Molina, 2017)

En El Salvador cada día se profundiza más en el problema y se está informando sobre la importancia de recibir educación financiera, a través de la implementación de programas, talleres, canales de comunicación, con el fin de promover una cultura de ahorro en el país.

El objetivo fundamental de este trabajo de investigación, es proponer una "Estrategia de Educación Financiera", que permita a todos los microempresarios del departamento de San Vicente; un fácil manejo por la microempresa, que los programas, talleres y difusión de temas financieros sean aplicados a través de un sistema o programa de fácil manejo que les permita practicar lo aprendido y obtener información necesaria, que les ayude en el fortalecimiento de la misma, con el fin de manejar eficientemente sus finanzas micro empresariales.

# CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

## 1.1. Problema de la Investigación

En casi todo el mundo, la empresa familiar es la forma predominante de organización empresarial. Algunas estimaciones muestran los siguientes números: Estados Unidos 96%, Suiza 88%, Italia 99%, Reino Unido 76% y España 71%.

Las empresas familiares constituyen, además, la columna vertebral de muchas economías; representan: 45 a 70% del PIB, 70 a 80% de los puestos de trabajo en la actividad privada. 80 a 95% de los canales comerciales.

Uno de los grandes problemas que enfrentan la MYPE en el Salvador, es que la mayoría no tienen educación financiera, enfrentando problemas de falta o excesos de liquidez para invertir, y lo más esencial falta de una herramienta tecnológica que les permita a todas aquellas microempresas capacitadas aplicar los conocimientos adquiridos y tener un mejor control de esa inversión en forma adecuada y legal, lo cual le facilitaría el acceso a financiamiento financiero ágil.

Proporcionar una herramienta tecnológica a las microempresas, hará que todo aquel efectivo que generen con la comercialización de sus productos o servicios, se multiplique con facilidad, evitaran perdidas por no saber manejar sus ingresos…o simplemente por desconocimiento.

Además, nuestra investigación será de mucho interés para todas aquellas microempresas o emprendedores que inicien un negocio con un capital que deben hacer crecer para que la microempresa o negocio se transforme en una empresa generadora de empleos, aspecto muy importante para el desarrollo económico de nuestro país.

## 1.2. Preguntas de Investigación

¿Cuál es el nivel de educación financiera del sector microempresas del departamento de San Vicente?

¿Cómo contribuye el nivel de educación financiera de la microempresa, a su sostenibilidad y crecimiento?

## 1.3. Objetivo general y específico

### *1.3.1. Objetivo general*

Diseñar una propuesta de educación financiera que contribuya a la aplicación de conceptos financieros para el desarrollo de las microempresas en el municipio de San Vicente.

### *1.3.2. Objetivos especifico*

- Establecer el nivel de conocimiento de conceptos financieros que tienen las microempresas.
- Identificar programas de formación en finanzas que desarrolla CONAMYPE en el departamento de San Vicente.
- Elaborar un software de gestión de ventas para las microempresas del departamento de San Vicente.

## 1.4. Justificación

El Centro de Desarrollo de Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE), impulsa en El Salvador desde el año 2010, como respuesta a las necesidades de fortalecer el crecimiento de la micro y pequeña empresa (MYPE), y por la importancia que estas representan para nuestra economía, en el mundo, especialmente para los países en vías de desarrollo como El Salvador, la microempresa es una alternativa ante el desempleo; ya que estas absorben ese excedente de mano de obra existente. En el país son importantes, por ser generadoras de empleo, porque representan una forma de vivir de millones de salvadoreños, por ser una forma de subsistencia para las personas más pobres. Es un sector que moviliza y hace producir a los salvadoreños.

En El Salvador la micro y pequeña empresa juega un papel trascendental en la economía nacional, sin embargo, existen en ellas muchos problemas que no les permiten superarse y crecer.

Las MYPES son y serán siempre, productoras, y generadoras de empleo y de ingresos para el país, son generadoras de crecimiento y desarrollo económico al mismo tiempo, dirigidas por gente de escasos recursos; que buscan crecer, desarrollarse y lograr un mejor nivel de vida. Una "herramienta tecnológica como estrategia de Educación Financiera", permitirá a aquellas microempresas con menos condiciones académicas y tecnológicas, obtener conocimientos básicos que se adapten a sus necesidades. Recursos limitados, poco capital de inversión, en estos tiempos de pandemia, ventas bajas, falta de control y registros, carencia de innovación tecnológica y educación en el área administrativa, son factores que dificulta la obtención de informes claros en beneficio de la microempresa.

# CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

## 2.1. Educación financiera

La educación financiera es uno de los temas de mayor importancia económica en el mundo, debido a la existencia de múltiples productos y mercados financieros y por lo que es necesario formar individuos con mayor conocimiento y cultura financiera. Actualmente en El Salvador y a partir del 2013, existen algunos programas o políticas en este sentido, para incrementar las capacidades financieras en los jóvenes, evidenciadas sobre todo en los países de América Latina.

Para determinar la educación financiera se debe identificar las áreas claves en las que nos vamos a enfocar, estas áreas o punto claves pueden ser: el director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero, la información financiera y los estados financieros. Debemos definir el objetivo estratégico que representa el fin que deseamos alcanzar, en el caso de la MYPE, es alcanzar el crecimiento a través de la educación financieras.

Para BANSEFI (Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financiero de México), la educación financiera es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

Existen una serie de Instituciones que definen la educación financiera y expresan la importancia de su desarrollo en sus respectivos países, entre ellos tenemos:

- Definición de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE] (2005): “La educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar” (párr. 6).

- Definición de la Comisión de Educación Financiera de Estados Unidos: “La educación financiera consiste en “proveer la información y los conocimientos, así como ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar las opciones y tomar las mejores decisiones financieras” (The National Strategy for Financial Literacy, Financial Literacy and Education Commission, 2006, párr. 4).

- Definición de la Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido: “La educación financiera consiste en el desarrollo de “la capacidad para administrar tu dinero, dar seguimiento a tus finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerte informado sobre asuntos financieros” (Financial Services Authority párr. 7).

- Para México es relevante la educación financiera, producir un movimiento de gran alcance en favor de la educación financiera es una tarea urgente y necesaria por varias razones.

  En primer lugar, porque hay grandes lagunas en los conocimientos financieros de la gente. Esto tiene una serie de consecuencias adversas para las personas, como el endeudamiento excesivo, la falta de ahorro para el futuro, el uso improductivo de las remesas y la poca claridad sobre los beneficios que ofrece la inversión en actividades productivas, la adquisición de activos, o la educación de los hijos.

En segundo lugar, la falta de información, aunada al escaso acceso del sistema financiero, fomentan el uso de servicios financieros informales (tandas, ahorro bajo el colchón, ahorro en animales, solicitud de crédito a prestamistas), con frecuencia desventajosos y a costos elevados. Por último, el número y la complejidad de los productos financieros han aumentado notablemente en años recientes, lo que dificulta que las personas tomen decisiones informadas que sirvan a sus propósitos.

Los beneficios que ofrece la educación financiera son considerables, tanto para la economía de cada individuo como para la economía nacional. En el plano individual, la educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas, ya que proporciona herramientas para la toma de decisiones relativas a la planeación para el futuro y a la administración de los recursos, así como información pertinente y clara que da lugar a un mayor y mejor uso de los productos y servicios financieros. Así, los usuarios con mayores niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.

Adicionalmente, la educación financiera, más allá de contribuir a mejorar el desempeño de las instituciones debido a una clientela más responsable e informada, puede generar un intercambio de información de mayor calidad entre las instituciones financieras y sus clientes. Gracias a la educación financiera los usuarios demandan servicios adecuados a sus necesidades y los intermediarios financieros tienen un mejor conocimiento de las necesidades de los usuarios, lo que da lugar a una mayor oferta de productos y servicios financieros novedosos, aumentando la competitividad e innovación en el sistema financiero.

## 2.2. Estrategia nacional para la educación financiera por los países pertenecientes al G-20

Los Gobiernos de todo el mundo han decidido introducir el concepto de educación financiera en los ciudadanos de sus respectivos países. Impulsando "La Estrategia Nacional para la Educación Financiera" por los países pertenecientes al G-20, especialmente por la presidencia de Rusia y la OCDE; quienes reconocen la importancia de la educación financiera y la consideran como una herramienta valiosa en un mundo globalizado, fomentado con ello la protección de los consumidores financieros, sobre todo contribuir a la estabilidad financiera.

La estrategia nacional para la educación financiera, cada vez ha tomado más fuerzas en el mundo político y los gobiernos centrales de cada país, llevando a los 107 países miembro de OCDE/INFE (grupo del cual forma parte El Salvador), tener una Red Internacional de Educación Financiera. (OECD, Advancing National Strategies for Financial Education, 2013)

## 2.3. Programa de educación financiera en El Salvador

El Programa de Educación Financiera de El Salvador nació en el año 2011 y está conformado por nueve instituciones: Superintendencia del Sistema Financiero, Ministerio de Educación, Defensoría del Consumidor, Instituto de Garantía de Depósitos, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), Banco Hipotecario y el Banco Central de Reserva como coordinador. El objetivo del programa es promover la toma de decisiones financieras adecuadas mediante el fomento de las capacidades financieras en toda la población salvadoreña.

En la actualidad el Gobierno de El Salvador, el Banco Central de Reserva (BCR), la

Superintendencia del Sistema Financiero, el Instituto de Acceso a la Información Pública (IAIP), de la mano con las Instituciones Financieras, están difundiendo la Educación Financiera a través programas radiales como "Aprendamos sobre Finanzas", los días martes de 5:00 a 5:30 p.m., por la Radio Fuego, 107.7 FM y los jueves por la Radio YSKL, 104.1 de 7:00 a 7:30 a.m.

Además, la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), ha desarrollado ferias y talleres sobre "Beneficios de la inclusión financiera, productos inclusivos, como opera el dinero electrónico"; "El ahorro previsional una visión del futuro" y "Que son los seguros, su importancia y beneficios", todos dirigidos a bachilleres y alumnos de Plan Básico de diferentes instituciones del país.

**2.4. Las MYPE en El Salvador**

La situación de las Micro y Pequeñas Empresas en El Salvador ha sido una de las preocupaciones de diversos sectores y gobiernos desde el año 1996 cuando se publicó el Libro Blanco de la Microempresa, el cual fue el fruto de una investigación relacionada al desempeño de las microempresas y su importancia en la vida económica y social del país.

En El Salvador, son más 300 mil entre micro, pequeñas empresas y emprendimientos registradas, según la última encuesta realizada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), datos apoyados por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DYGESTIC), Banco Central de Reserva (BCR) y respaldados por FANTEL, para reforzar el estudio sobre el Comportamiento y la dinámica de la micro y pequeña empresa en El Salvador para el año 2017.

Según estudio realizado en los catorce departamentos del país y un total de 155 de 262 municipios fueron investigados, incluyendo zonas urbanas y rurales, considerando

indicadores como el número de emprendimiento, micro y pequeñas empresas, número de empleos generados por estas MYPE, género del propietario de la unidad económica, ubicación, tipo de empleos, clientes, dificultades que enfrentan, como se financian sus actividades, requerimientos de servicios especializados para desarrollarse; características importantes para tomar decisiones de diseño de políticas, planes, proyectos para fomentar la protección, desarrollo y fortalecimiento de estas MYPE.

Para el año 2017 existían 317,795 unidades económicas de las cuales el 33.92% se clasifican como emprendimientos, el 60.76% son microempresas y el 5.32% pequeñas empresas, ocupando una fuerza laboral de 854,732 personas. Las MYPE formadas por el 59.77% ocupan a 462,959 mujeres y a 391,773 hombres.

La mayoría de la MYPE se ubican geográficamente en la zona urbana un 91.13% y en la zona rural el 8.87%. Los departamentos con más MYPE son: San Salvador con el 30.5%, La Libertad el 12.9% y Sonsonate con el 10.4%, y los que poseen menos MYPE son: San Vicente y Cabañas con el 2.3% respectivamente.

De ahí la importancia de las MYPE en la economía de El Salvador, por su aporte al PIB, la generación de empleo a través de la elaboración de productos o prestación de servicios.

Las MYPE de El Salvador o de cualquier otro país del mundo, presentan dificultades para desarrollarse, siendo una de las principales, la falta de fondos o capital de trabajo para la inversión, la baja rentabilidad del negocio por la falta de comercialización o de mercado para la distribución de sus productos, así como la falta de acceso a créditos flexibles y lo más importante, la falta de estrategias de educación financiera que les permita el crecimiento continuo en sus negocios.

En el caso de las MYPE en el departamento de San Vicente se dedican al comercio o prestación de servicios, estas a pesar de los avances de la tecnología, no utilizan dispositivos electrónicos como herramientas para fortalecer el negocio, el uso de estas herramientas debería ser uno de los objetivos de CONAMYPE; y no solo el fortalecimiento, sino asegurarse que sean utilizada, para que a través de su aplicación se mejore la comercialización de los productos o servicios y les permita controlar su flujo de efectivo, obtener informes para tramites de créditos y tomas de decisiones, etc. (Hernández, 2018).

Las micro y pequeñas empresas son y serán siempre, productoras, y generadoras de trabajo y de ingresos para el país, generadoras de crecimiento y desarrollo económico al mismo tiempo-

Para la micro empresa la capacitación es más que necesaria, ya que en su mayoría son dirigidas por personas con un nivel bajo de educación, que sólo cuentan con su intuición y su experiencia adquirida a través de sus años de vida, esto dificulta que una micro empresa de subsistencia pase al siguiente nivel sin ningún apoyo o capacitación. Un problema en cuanto a capacitación, es que las personas son cerradas al cambio y no consideran importante la capacitación y la diversificación de su actividad (ya sea en producción, comercio o servicios).

El financiamiento y la asistencia técnica son los principales problemas que afrontan las micro y pequeñas empresas en el país y son los puntos donde el Estado debe reforzar con estrategias que les permita hacer frente a los problemas del país. Se debe tomar una verdadera conciencia de lo importantes que son las micro y pequeñas empresas en la economía nacional; que se debe optimizar todo este potencial que tienen, y no estar esperanzados a las remesas familiares que en algún grado causan un efecto negativo en la familias salvadoreñas, las cuales se crean una vida cómoda y fácil, volviéndose consumista y no productores; el gran déficit

entre nuestras importaciones y nuestra producción lo cubren las remesas familiares, las empresas salvadoreñas deben volverse productoras. (Chacón, Ensayo: ¿Qué papel desempeña la micro y pequeña empresa en el crecimiento económico?, 2005).

En El Salvador las microempresas son reconocidas y promovidas en el ámbito público por Instituciones como la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) y el Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), ente que fomenta y desarrolla a las empresas independientemente si es de una sola persona o está constituida jurídicamente y que opera en los diversos sectores de la economía del país produciendo y comercializando bienes o servicios.

Comúnmente las empresas son clasificadas tomando en cuenta el tamaño, actividad económica y constitución patrimonial. Algunas instituciones en el país han clasificado la empresa por su tamaño, seleccionado varios criterios. Entre los criterios más comunes tenemos número de trabajadores, monto de sus activos, ingresos por ventas, entre otros. Entre esas instituciones están:

- **CONAMYPE**; es considerada como un referente en la definición nacional del tamaño de la empresa. El propósito de clasificar la empresa por su tamaño, es fundamental para definir los montos de financiamiento y el apoyo técnico por parte de instituciones del sector financiero, público, privado u organizaciones no gubernamentales.

**Tabla 1**

Criterios de Clasificación de las MYPE

| Clasificación | | Criterios |
|---|---|---|
| **Emprendimiento** | Personal ocupado | No remunerado |
| | Ingresos brutos anuales | Hasta $5,714.28 |
| **Microempresa** | Personal ocupado | Hasta 10 |
| | Ingresos brutos anuales | Desde $5,714.29<br>Hasta 482 salarios mínimos |
| **Pequeña Empresa** | Personal ocupado | De 11 a 50 |
| | Ingresos brutos anuales | Desde 482<br>Hasta $4,817 salarios mínimos |

*Nota.* Fuente: Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017.

- **CDMYPE.** Tiene como objetivo principal, la de contribuir a la dinamización de la económica nacional, las economías locales y a la creación o mejoramiento de los tejidos productivos, acercando los servicios de desarrollo empresarial a emprendedores(as) y a las micro y pequeñas empresas con potencial de crecimiento y productividad en todo el país.

  Además, descentralizar los servicios para atender a las MYPE en el territorio salvadoreño fue uno de los primeros objetivos, retomar las mejores experiencias de otros países con el propósito de implementarlas en El Salvador, todo aquello que se puede adaptar a las necesidades de las MYPE salvadoreñas.

En la actualidad CDMYPE brinda atención a las empresarias, empresarios y emprendedores en todos los departamentos del país a través de 14 CDMYPE, gracias a alianza

público-privado- academia en la que participan organizaciones no gubernamentales y de educación superior con experiencia en el trabajo con micro y pequeñas empresas; atendiendo sus necesidades para volverlas competitivas con los servicios de asesoría empresariales.

Además, brinda asesoría sobre Tecnología de Información y Comunicación (TIC), asesoría financiera, asesoría de empresarialidad femenina, capacitaciones en temas relacionados con la gestión empresarial de acuerdo a las necesidades de las empresas, y asistencia técnica especializado para apoyar a los negocios en la solución de problemas específicos que impiden su crecimiento.

Es importante tener estrategias financieras claras en la pequeña y mediana empresa MYPE para no llegar a lo que muchos empresarios o emprendedores temen, la quiebra… es importante aplicarlas correctamente para lograr resultados favorables. Para aplicarlas es necesario contar con estados financieros, proyecciones financieras, y las razones financieras. Es de suma importancia conocer los indicadores para saber proyectar financieramente los objetivos de la empresa y saber controlar cualquier situación que se pueda presentar.

Uno de los grandes problemas de las MYPE es la de no tomar buenas decisiones en el área financiera; siendo el objetivo principal de nuestra investigación, la importancia de determinar estrategias financieras en las microempresas para la toma de decisiones y el crecimiento empresarial.

## 2.5. Educación Financiera para las MYPE

La financiación es la esencia de las empresas, de su desarrollo y de su crecimiento. Los obstáculos financieros limitan las posibilidades de las pymes para crecer y expandirse por los mercados, pero paralelamente el tamaño incide de manera esencial en las posibilidades de obtener acceso a la financiación. Si las MYPE crecen, tendrá mayor capacidad para disponer

de instrumentos financieros para la inversión, innovación y distribución de sus productos o servicio.

### 2.6. Entrevista a funcionario del BCR

Según Experto del Banco Central de Reserva, responsable de desarrollar programas de educación financiera, con el fin de capacitar a la población para que desarrollen su capacidad financiera y propicien un mejor manejo de deudas y gestión financiera, considera que una estrategia debe hacerse de manera coordinada con entidades públicas y privadas, porque ambos sectores deben aunar esfuerzos con el estado para dinamizar la educación financiera inclusiva en El Salvador y por consiguiente su economía. En El Salvador estos esfuerzos van dirigido a jóvenes, emprendedores, microempresas y pequeñas empresas; para ello se crean Planes y Programas para dar forma a las estrategias de educación financiera, y que consideran un tema sumamente amplio, ya que es dirigido a varias unidades económicas y se debe considerar y valorar todo lo que conlleva darles vida a estas estrategias, por ejemplo: un Plan de Acción, Tiempo, Objetivos, Visión, etc.

Las estrategias de educación financiera a nivel gubernamental consisten en el desarrollo e implementación de una estrategia nacional que permitan ayudar a:

- Promover la coordinación, al tener una sola estrategia "paraguas “y una estructura de liderazgo.
- Proporcionar enfoque e impulso.
- Involucrar a una amplia gama de actores.
- Establecer prioridades claras.

- Reducir el riesgo tanto de brechas no planificadas como la duplicación innecesaria.

- Demostrar que la educación financiera es una prioridad nacional y es responsabilidad de todos.

- Aprovechar algunas iniciativas de educación financiera existentes para determinar elementos de la Estrategia Nacional de Educación Financiera.

Adicionalmente, el gobierno dentro del "Plan Quinquenal de Desarrollo 2014-2019: El Salvador Productivo, Educado y Seguro", considera el desarrollo de las capacidades productivas y competitivas de las MYPE y su articulación a las dinámicas de la economía territorial e internacional como una herramienta esencial para el desarrollo del país. Dentro de este marco, se crearon tres políticas importantes:

1. Política Nacional para el Desarrollo de las MYPE: su objetivo, fortalecer desde una perspectiva territorial y de género, las capacidades competitivas y productivas de las MYPE y de su incursión ventajosa y posicionamiento sostenido en los mercados local e internacional para convertirlas en actores claves del desarrollo nacional. Ejes estratégicos: financiamiento, legalización y tributación, acceso a mercado, desarrollo empresarial y capacitación, Gremialización, competitividad, tecnología e innovación.

2. Política Nacional de Emprendimiento. Comprende el fortalecimiento del ecosistema de emprendimientos de El Salvador, a través de las acciones estratégicas, de promoción y desarrollo del emprendimiento, fomento de la cultura emprendedora y la articulación institucional, que permitan crear emprendimientos con potencial de rápido crecimiento. Ejes estratégicos: Innovación de la industria del soporte, acceso a la financiación, articulación institucional, mentalidad y cultura de emprendimiento y emprendimiento en

el sistema educativo.

3. Política Nacional un Pueblo un Producto. Su fin es desarrollar capacidades creativas e innovadoras de los pueblos para que en base a sus recursos y oportunidades identifiquen y produzcan bienes y servicios con una perspectiva de crecimiento económico territorial. Ejes estratégicos: Divulgación y articulación local, desarrollo de capacidades locales, diseño de productos e implementación del modelo empresarial, fomento de la competitividad, calidad e innovación; desarrollo y transferencia tecnológica, Promoción de un entorno favorable, entre otros.

Existen otras políticas y programas en beneficio de las MYPE:

- Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Compromiso asumido por la gestión del Presidente Mauricio Funes en el Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014 (PQD), relacionados con la transformación productiva, la redistribución de la riqueza en los territorios y la atención especial a las personas propietarias de micro y pequeñas empresas.

  Las buenas prácticas, que se han transformado en Legado de este gobierno en materia de servicios empresariales para el desarrollo de la MYPE, los cuales han sido diseñados y ejecutados por el Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa – CONAMYPE, fueron el punto de partida del Gobierno de continuidad 2014 – 2019, periodo del Presidente Prof. Salvador Sánchez Cerén.:

- La creación de los "Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas" (CDMYPE), Modelo de atención empresarial, a través de la alianza público privada academia; con cobertura nacional, con inversión del Gobierno que se multiplica con los

aportes en especie que aportan las Universidades, las Organizaciones de la sociedad civil y asociaciones de municipios que administran los CDMYPE. Los Centros cuentan con una asignación presupuestaria y su creación ha sido respaldada en el marco de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

- Aprobación de la "Ley para el Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa" y la "Política Nacional para el Desarrollo de la micro y pequeña empresa". La Ley establece un marco general y jurídico para diferenciar a la micro y pequeña empresa respecto de la mediana y la grande. Esas condiciones y características son el punto de partida de la Ley y la Política en su propósito de: - Fomentar la creación, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas.

  Además, contribuir a fortalecer la competitividad de las existentes, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción; - Promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial, en condiciones de equidad y constituye el marco general para la integración de las mismas a la economía formal del país, mediante la creación de un entorno favorable, equitativo, incluyente, sostenible y competitivo para el buen funcionamiento y crecimiento de este sector empresarial.

  - Diseño e implementación de una visión particular y un sistema de apoyo a las mujeres para la creación de emprendimientos y empresarialidad femenina, que combina los propósitos de desarrollo empresarial, empoderamiento y fortalecimiento de la autonomía económica de las mujeres, la cual se implementa en todas las ventanillas de empresarialidad femenina instaladas en los CDMYPE y en las sedes de Ciudad Mujer.

  - Estrategia y metodología "Un pueblo un Producto", una manera diferente de generar el desarrollo económico local, a partir del potencial de los territorios: de sus recursos

naturales, del conocimiento, la sabiduría, la creatividad y las habilidades de la población, así como la identificación de sus productos con potencial de transformación y de mercado.

- Programa de acceso de las MYPE a compras de gobierno, con el cual se sientan las bases para preparar empresarialmente a las MYPE para la proveeduría de bienes, servicios y obras al gobierno; considerando las oportunidades que nos permite la Ley LACAP al asignar el 12 por ciento de las compras públicas para las MIPYME y la Ley MYPE que refuerza el compromiso del Estado por incorporar a las MYPE en el sistema de compras de Gobierno.

- Estrategia Nacional para el Desarrollo Artesanal, basada en el rescate de la identidad cultural, el aprovechamiento de los recursos locales, la creatividad, la innovación y el aprendizaje de nuevas técnicas para realizar diseños competitivos e identitarios con potencial de mercado global.

- El diseño e implementación exitosa de políticas públicas y metodología para desarrollar el Emprendimiento Social en el marco del Programa de Sistema de Protección Social Universal impulsado por el gobierno, buscando con ello, que población en situación de pobreza y vulnerabilidad pueda generar emprendimientos exitosos con potencial de mercado y crecimiento económico, que le cambie sus condiciones y calidad de vida. El apoyo a los nuevos emprendimientos es parte de las políticas que la Ley MYPE orienta al Estado y a los Municipios para mejorar sus niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial.

- Programa CrecES MIPYME, impulsado por el gobierno de Salvador Sánchez Cerén y

diseñado para acercar los Servicios Financieros de la Banca de Desarrollo a las Micro y Pequeñas Empresas, para ello se ha incorporado estos servicios en la plataforma de los CDMYPE, cuyos equipos asesores contribuyen en el diseño de los planes de crédito, acompañan a las MYPE en la gestión de su plan con la Banca de Desarrollo y les proporciona los servicios empresariales para garantizar el éxito de la inversión.

- Programa "Dotación de uniformes, zapatos y útiles escolares para estudiantes de educación parvularia y educación básica de centros educativos públicos y subsidiados. Programa Presidencial que permite la reactivación de estos sectores a partir de su participación en la proveeduría al Ministerio de Educación; CONAMYPE cuenta con la base de proveedores, califica y verifica la capacidad de producción de cada empresa y fortalece con servicios empresariales y de comercialización a las MYPE, promoviendo la calidad, el cumplimiento de sus contratos y la entrega a tiempo.

- Ley MYPE: Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa; aprobada por la Asamblea Legislativa el 25 de abril de 2014 y sancionada por la Presidencia de la República, el 28 de mayo del mismo año.

  Las MYPE representan cerca del 99% del sector empresarial del país, contribuyendo al sostenimiento y crecimiento de la economía nacional; generando aproximadamente 700 mil empleos directos y aportando alrededor del 35% del Producto Interno Bruto (PIB) y en conjunto consumen más insumos y servicios que las grandes empresas.

  El artículo 115 de la Constitución de la república establece que el fomento y desarrollo del comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño serán objeto de una Ley; con el objetivo de "fomentar la creación, desarrollo y fortalecimiento de las Micros

y Pequeñas Empresas a fin de mejorar su capacidad generadora de las Micro y Pequeñas Empresas, mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción, promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial, en condiciones de equidad; fortalecer su competitividad para la integración de las mismas a la economía formal del país".

Por ello, es relevante mencionar que CONAMYPE ha suscrito convenios con diferentes instituciones en la búsqueda de crear más y mejores líneas estratégicas, diferentes gobiernos locales, el ISSS, INSAFORP, Universidades, Organizaciones No Gubernamentales que trabajan con las MYPE, BCR, FANTEL y con algunas agencias de cooperación, entre otras. (CONAMYPE, 2017)

Además, la encuesta nacional de acceso al financiamiento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (MIPYMES), nos muestra claramente quienes son los que necesitan aprender a manejar su inversión, sus ingresos para mejorar su economía y su estilo de vida. Nos muestra que el 73% inició su empresa con recursos propios, que el 16% lleva su registro manual en cuadernos, que se debe incrementar ese 11% que lleva control computarizado en Excel no tienen control formal. Es para esta minoría que se debe trabajar para que puedan aprender a controlar su inversión, y crecer en todas sus formas.

El Grupo de Trabajo de Empoderamiento del Consumidor y Conducta del Mercado (CEMC) de AFI es una plataforma dentro de la Red de AFI para que los formuladores de políticas públicas de los países miembros analicen los problemas de política y de normatividad relacionados con las iniciativas de empoderamiento del consumidor y las regulaciones de conducta del mercado. Desde su puesta en marcha en 2011, el Grupo de Trabajo CEMC ha congregado a miembros de toda la Red de AFI con el fin de alcanzar un

entendimiento común sobre buenas prácticas y herramientas rentables de políticas públicas que puedan adoptarse a nivel nacional e internacional.

Una encuesta aplicada por el Grupo de Trabajo CEMC de miembros de AFI reveló que los bajos niveles de educación y cultura financiera son la mayor barrera para mejorar la protección al consumidor, así como la normatividad y las prácticas de conducta del mercado. La concepción de una estrategia nacional para la educación financiera puede ayudar a promover programas de cultura financiera que sean escalables y sostenibles, y también abrir brecha para la inclusión financiara en el mediano a largo plazo. También deberían existir iniciativas para garantizar que los consumidores elijan los productos y servicios financieros más adecuados a sus necesidades y que comprendan cómo utilizarlos.

La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) es una red mundial de bancos centrales y otros entes formuladores de políticas financieras de países en desarrollo. AFI proporciona a sus miembros las herramientas y los recursos para compartir, desarrollar e implementar sus conocimientos acerca de políticas de inclusión financiera. AFI conecta a los formuladores de políticas públicas a través de canales en línea y directos, apoyados por subvenciones y vínculos con organismos estratégicos asociados, con el fin de que dichos formuladores puedan compartir sus perspectivas e implementar las políticas de inclusión financiera más adecuadas para las circunstancias individuales de sus países. (CEMC, 2013)

Otro ejemplo de los cambios que están teniendo los países en desarrollo es Kuala Lumpur, Malaysia para quienes el Estado está implementando una Estrategia Nacional de Educación Financiera, preocupado por analfabetismo que existe entre la población sobre este tema, presentando un proyecto quinquenal con la visión de mejorar el bienestar de los Malasios para que mejoren su nivel de conocimiento financiero, aprendan a ahorrar y crear

presupuestos, prepararlos para eventos inesperados de la vida y para que planifiquen su jubilación. (FEN, 2019)

## 2.7. Entrevista con la Directora de CDMYPE del Departamento de San Vicente

La Superintendencia del Sistema Financiero y CONAMYPE, dio inicio en forma periódica, los talleres de Educación Financiera a partir del 25 de enero del 2019, a nueve sedes departamentales de CONAMYPE, con la asistencia de microempresarios y emprendedores apoyados por esta institución, formándolos en temas como: el ahorro, metas financieras, tipos de créditos, tasas de interés, lectura de estados de cuenta, ahorro previsional, tipo de pensiones, la importancia de los seguros, el funcionamiento de los mercados de valores, mercado de productos y el dinero electrónico, entre otros.

Los talleres financieros se enmarcan dentro de la Carta de Entendimiento entre CONAMYPE y el SSF, y que ambas instituciones firmaron en 2018 para facilitar conocimientos básicos y habilidades a las MYPE. Ese compromiso permitió en 2018 capacitar a 239 mujeres y 138 hombres, a quienes se les dio orientación en el manejo de sus créditos, así como el acceso y uso de financiamiento de acuerdo a los beneficios que ofrecen las diferentes opciones de crédito para el desarrollo de las MYPE. (SSF, 2019).

CDMYPE acompaña a las MYPE mediante la prestación de servicios de asesoría, capacitación, asistencia técnica para el desarrollo de la pequeña y micro empresa de la zona vicentina, vinculando en la actualidad aproximadamente unos 300 entre emprendedores y microempresas. Estas capacitaciones financieras las realizan mediante consultores, planificando gastos, consumo, ahorro e ingresos; o asesorías, costeo, inversiones, gastos e ingresos. Las capacitaciones o asesorías, trata de concientizar a los microempresarios del buen manejo de sus inversiones, sus ingresos, ahorros y gastos.

## 2.8.La Estrategia en el ámbito empresarial

El término estrategia es de origen griego. *Estrategeia*. *Estrategos* o el arte del general en la guerra, procedente de la fusión de dos palabras: *stratos* (ejército) y *agein* (conducir, guiar).

En el diccionario se define **estrategia** como **el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir**; sinónimo de rivalidad, competencia. Además, la dirección estratégica, debe ir en función de brindar a las organizaciones una herramienta para lograr un máximo de efectividad en la administración de todos los recursos en el cumplimento de la misión de la empresa y en este caso nos atañen las microempresas vicentinas.

## 2.9.Tipos de estrategias empresariales

Existen varios tipos de estrategias empresarial. La primera es la que se conoce como **estrategia corporativa** e involucra aquellas decisiones que alcanzarán toda la empresa. En este nivel se establece la visión, misión de la empresa y políticas generales para el desarrollo de la organización. Se concentra generalmente en la alta dirección y su finalidad principal es crear y mantener un equilibrio de portafolio de negocios. Está más relacionada con la definición de la estructura interna de la empresa, cuál es su ventaja corporativa y su forma de operación.

La segunda, la **estrategia competitiva o de negocios, se** refiere a aquellas decisiones propias de cada unidad de negocios. Su finalidad es crear y mantener un posicionamiento frente a la competencia. Sus principales funciones son: Enfoque competitivo, acciones de expansión, ataques y defensas frente a la competencia. De acuerdo con lo anterior, se enfoca en el estudio y conocimiento del entorno, la ventaja competitiva, la cadena de valor y el plan de negocios.

Y, por último, está la **estrategia funcional** u operativas, es la que se clasifica para cada unidad de negocios en particular que tiene por finalidad brindar un soporte operativo para cada

área de la empresa.

En general, una herramienta tecnológica o software, utilizada para hacer crecer una empresa u obtener información precisa y actualizada será una estrategia.

**2.10 La transformación digital para la PYMES**

Un tema desconocido para los microempresarios que durante y después de la pandemia muchos de ellos exploraron un territorio desconocido; adaptándose a nuevos modelos de atención que les permitiera sobrevivir, sin importar el giro o rubro del negocio, y con más énfasis en el sector servicio; desarrollando la transformación digital en beneficio de las microempresas.

En El Salvador, las empresas de menor tamaño y en especial las microempresas enfrentan importantes dificultades para la adopción de las tecnologías de información y comunicación. Existen factores explicativos como una menor disponibilidad de recursos, pues consideran que representan un gasto y no una inversión que rentabiliza a corto plazo; bajo nivel de profesionalización, visión estratégica más bien cortoplacista, barreras culturales, temor al cambio por su constante evolución, escasa tecnificación y desconocimiento de sistemas de gestión basados en herramientas tecnológicas. A esto se suma una condicionante del entorno como es la conectividad digital la cual continúa siendo limitada y costosa, sobre todo en áreas urbanas y rurales.

Esta iniciativa está siendo impulsada a través de CONAMYPE, promoviendo la inclusión digital en el país con un alto enfoque a las PYMES. enfoque eficiente e integrablemente sostenible.

La inclusión digital de la PYMES en El Salvador, no solo es capacitarla para su conocimiento, sino que lo apliquen en los procesos de su negocio, mediante un software de fácil manejo que les permita aplicar lo aprendido en los diplomados que difunde El Gobierno de El

Salvador, a través de CONAMYPE junto a la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (KOICA), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Agencia de El Salvador para la Cooperación Internacional (ESCO), en temas como: Educación financiera, Presupuesto familiar y del negocio, Productos y servicios financieros, Administración de la deuda, Contabilidad financiera e Historial crediticio

Estas instituciones están interesadas en que las microempresas salvadoreñas conozcan la importancia del manejo de sus finanzas personales y de sus negocios, buscan que los emprendedores y empresarias de las Mype hagan un buen uso del financiamiento, tomen buenas decisiones para que mejoren su calidad de vida y el desarrollo de sus empresas y mejor manera de hacerlo a través de una estrategia digital o software como herramienta de aplicación de cada uno de los diplomados estudiados.

## 2.10. Estrategias de Educación Financiera

La Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF) de El Salvador tiene como objetivo principal desarrollar y fortalecer las capacidades financieras de la población salvadoreña. Esto se traduce en un enfoque integral que busca mejorar la calidad de vida de los ciudadanos mediante la promoción de prácticas financieras responsables y sostenibles. La ENEF reconoce que la educación financiera es un componente crucial para empoderar a los individuos, permitiéndoles tomar decisiones informadas sobre el manejo de sus recursos económicos. Según el Banco Central de Reserva de El Salvador (2022), la implementación de esta estrategia busca no solo aumentar el conocimiento financiero, sino también fomentar actitudes positivas hacia el ahorro y la inversión, contribuyendo así al bienestar general de la población.

Comunidad educativa: Una de las estrategias más relevantes de la ENEF se centra en la comunidad educativa, donde se busca formar a docentes en educación financiera y desarrollar

iniciativas específicas dirigidas a niños y jóvenes. Esta estrategia es fundamental, ya que la educación financiera desde una edad temprana puede tener un impacto duradero en los hábitos financieros de las futuras generaciones. Según el documento, en 2019, el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología (MINEDUCYT) y el Banco Central de Reserva (BCR) llevaron a cabo capacitaciones para docentes, lo que permitió que estos educadores transmitieran conocimientos financieros básicos a sus estudiantes. De esta manera, se espera que los jóvenes adquieran habilidades que les permitan manejar sus finanzas de manera efectiva en el futuro, contribuyendo a una sociedad más informada y responsable en términos financieros.

Emprendedores y empresarias MYPE: La inclusión de competencias financieras en los programas de gestión empresarial es otra estrategia clave de la ENEF, especialmente dirigida a emprendedores y pequeñas y medianas empresas (MYPE). Este enfoque busca equipar a los empresarios con las herramientas necesarias para gestionar sus negocios de manera eficiente y sostenible. En 2020, el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) reportó la implementación de programas de capacitación que abordan temas como la planificación financiera, el acceso a crédito y la gestión de flujos de efectivo. Al proporcionar a los emprendedores conocimientos prácticos y habilidades financieras, se espera que puedan tomar decisiones más informadas, lo que a su vez puede conducir a un aumento en la productividad y la sostenibilidad de sus negocios.

Población asalariada: La capacitación de comunicadores y ejecutivos bancarios en temas de garantía de depósitos es una estrategia diseñada para beneficiar a la población asalariada. Esta estrategia es esencial, ya que muchos trabajadores pueden no estar completamente informados sobre cómo funcionan los productos financieros, incluyendo cuentas de ahorro y seguros. En 2019, se realizaron eventos de divulgación que abordaron estos temas, promoviendo una mayor

comprensión de los derechos y responsabilidades de los trabajadores en el ámbito financiero. Al educar a la población asalariada sobre la importancia de la seguridad financiera y la gestión de sus ahorros, se busca fomentar una cultura de ahorro que les permita enfrentar eventualidades y planificar su futuro económico de manera más efectiva.

Población vulnerable y migrante: La ENEF también reconoce la necesidad de implementar estrategias específicas para atender a la población vulnerable y migrante, quienes a menudo enfrentan desafíos únicos en el acceso a servicios financieros. Estas estrategias buscan proporcionar información y recursos adaptados a las circunstancias de estos grupos, asegurando que tengan acceso a la educación financiera necesaria para mejorar su situación económica. La inclusión de estas poblaciones en los programas de educación financiera es crucial, ya que les permite tomar decisiones informadas y acceder a productos financieros que se ajusten a sus necesidades. De esta manera, se busca reducir la exclusión financiera y promover la inclusión social, contribuyendo al desarrollo económico del país. Otras estrategias complementarias incluyen la participación de actores clave en la Semana Mundial del Ahorro y otras iniciativas de sensibilización. Estas campañas de comunicación tienen como objetivo aumentar la conciencia sobre la importancia de la educación financiera y motivar a la población a adoptar hábitos de ahorro y gestión financiera. La ENEF enfatiza que el éxito de estas iniciativas dependerá del compromiso y la colaboración de todos los actores involucrados, desde el gobierno hasta las instituciones financieras y la sociedad civil. La creación de una cultura financiera sólida es fundamental para mejorar el bienestar financiero de la población salvadoreña y contribuir al desarrollo sostenible del país.

# CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

## 3.1. Tipo de investigación

Para el estudio de las MYPE de San Vicente, se desarrolló una investigación cualitativa, permitiéndonos conocer en qué nivel de conocimientos sobre educación financieras se encuentran los microempresarios vicentinos; y establecer qué tipo de estrategias sobre educación financiera se debe proponer para que puedan dirigir sus empresas eficientemente.

El estudio se realizó a través de una encuesta, permitiéndonos conocer el nivel de educación financiera de los propietarios de las microempresas de San Vicente, como influye la falta de conocimientos en educación financiera para elegir una estrategia que les permita lograr la sostenibilidad y crecimiento empresarial.

La investigación descriptiva se centra en observar y detallar las características de un fenómeno sin intervenir en él, lo que permite obtener un panorama claro sobre la situación estudiada. Según Hernández et al. (2014), "los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis" (p. 92). En el contexto de las microempresas (MYPE) de San Vicente, se utilizó un enfoque cualitativo para evaluar el nivel de conocimientos en educación financiera de los microempresarios. Esta metodología permite identificar las necesidades y carencias en educación financiera, así como proponer estrategias que faciliten una mejor gestión empresarial. La investigación se llevó a cabo mediante encuestas, lo que permitió recopilar datos sobre cómo la falta de conocimientos financieros impacta en la elección de estrategias para la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios.

El método inductivo, por otro lado, es aquel que parte de observaciones específicas para

llegar a conclusiones generales. Según Bernal (2010), "el método inductivo utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general" (p. 59). En este estudio, los datos obtenidos de las encuestas se analizaron para inferir patrones y tendencias que podrían ayudar a mejorar la educación financiera de los microempresarios, contribuyendo así a su desarrollo y éxito empresarial.

El trabajo de campo se desarrolló en una sola jornada, de forma transversal en un área geográfica de San Vicente en los municipios de Tepetitán, Verapaz y Apastepeque

**Figura 1**

*Mapa de ubicación geográfica de la muestra.*

## 3.2. Población y muestra

### *3.2.1. Población*

San Vicente está formado por 13 municipios en los cuales se encuentras distribuidos aproximadamente 3,074 microempresas, según datos publicados por el Directorio de Unidades Económicas del 2011-2012, la mayoría del sector comercio, seguido del sector servicio e industria y que para nuestra investigación será la población.

### *3.2.2. Muestra*

La población objetivo o muestra son los microempresarios del Proyecto de Incubación de Empresas que desarrolla CONAYPE en San Vicente y que lo conforman quince microempresas. Estas MYPE están dedicadas a la venta de productos y servicios, donde algunos carecen de conocimientos administrativos, contables y uso de tecnología que les permita llevar registros y control con facilidad de su proceso productivo, ventas, elaboración de presupuestos, inversión, ahorro, etc.

## 3.3. Técnicas de recolección de datos

Para la recolección de la información, se seleccionó la técnica de la encuesta estructurada por quince preguntas, acorde al alcance de los objetivos de la investigación y que nos permita tener los resultados esperados en nuestro objetivo y conocer con datos reales.

## 3.4. Proceso de recolección de la información

Según el enfoque, se empleó el método cuantitativo, a través de la técnica de la encuesta, empleando un cuestionario de resolución personal para obtener la información necesaria de las microempresas del Proyecto de Incubación de Empresas.

Para la recolección de la información, fue necesario realizar visitas a cada una de las microempresas, alcanzando encuestar un 53.33% que corresponden a ocho microempresas encuestadas, el otro 46.66% no respondió a llamadas telefónicas, otra ofreció su colaboración para responder la encuesta, pero al final no se obtuvo su participación, o por residir en zonas de alto riesgo por los grupos delincuenciales de algunas zonas de San Vicente.

Otros microempresarios cambiaron su lugar de residencia a consecuencia de la Pandemia del COVID 19 que las obligo a resguardarse lejos de la multitud para evitar el contagio del mortal virus o en busca de oportunidades para seguir con el desarrollo de su microempresa, buscando otras alternativas para hacer llegar hasta sus clientes sus productos o servicios.

# CAPITULO IV: ANÁLISIS Y RESULTADOS

## 4.1. Análisis

San Vicente está formado por 13 municipios, de los cuales se encuestaron a microempresarios que residen en cuatro de ellos: San Vicente, Apastepeque, Guadalupe y Tepetitán, para determinar el nivel de educación financiera, fueron encuestados ocho propietarios de las microempresas registradas en diferentes actividades económicas del Proyecto de Incubación de Empresas.

Estas microempresas a pesar de la pandemia de COVID 19, han continuado su servicio con cambio de modalidad en la atención de sus clientes, lo que les ha permitido permanecer activos generando ingresos y fuentes de trabajo.

El análisis de la información se realizó mediante el uso de herramientas estadísticas, la tabulación de datos en tablas dinámicas, correlación de variables por medio de Excel y el uso de graficas que muestran con claridad los objetivos propuestos en la investigación y que son representados mediante tablas y gráficas para visualizar los resultados de la investigación.

## 4.2. Resultados

Tabla 2

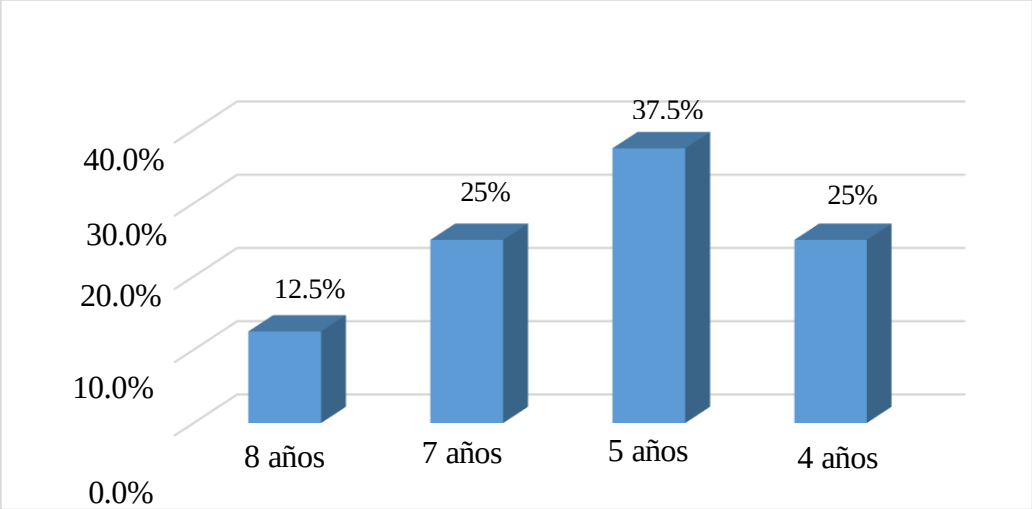
*Tiempo de creación de la microempresa*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| 8 años | 1 | 12.5% |
| 7 años | 2 | 25% |

| | | |
|---|---|---|
| 5 años | 3 | 37.5% |
| 4 años | 2 | 25% |

Gráfico 1

Tiempo de creación de la microempresa




De acuerdo a los datos obtenidos en la recolección de datos y representados en el gráfico anterior, un 12.5% tienen ocho años de haber sido fundadas, un 25% de 4 y 7 años y solo un 35% que representan la mayoría fueron formadas desde hace cinco años.

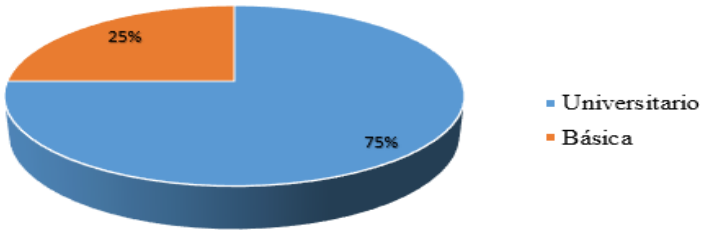
Tabla 3

*Nivel de estudio*

| **Opciones** | **Número de respuesta** | **Porcentaje** |
|---|---|---|
| Universitario | 6 | 75% |
| Educación Básica | 2 | 25% |

Gráfico 2

*Nivel de estudio*




El nivel de estudios de los microempresarios está representado por el 75% en diferentes especialidades y un 25% con estudios en Educación Básica; estos últimos y los profesionales de otras carreras que no sean del área económica, es el objetivo de nuestra investigación para los cuales se creará una propuesta que les permita conocer los conceptos financieros y aplicarlos eficientemente en la administración eficiente de sus recursos.

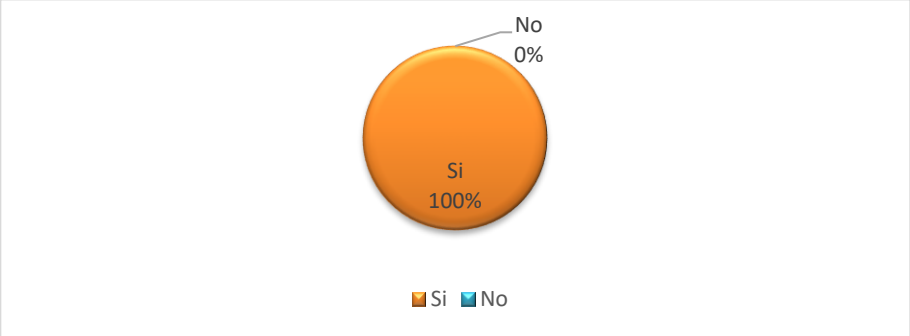
**Tabla 4**

*Reconocimiento de los conceptos de Balance General, Estado de Resultado o Flujo de Efectivo*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 8 | 100% |
| No | 0 | 0% |

**Gráfico 3**

*Reconocimiento de los conceptos de Balance General, Estado de Resultado o Flujo de Efectivo*




El 100% de los encuestados admitieron conocer los conceptos de Balance General, Estado de Resultados o Flujo de Efectivo, entre los profesionales porque algunos son graduados en carreras afines al área económica como la Administración de Empresas y porque han sido capacitados por CONAMYPE; pero no lo practican en el control de sus finanzas de su empresa. Esto nos da la pauta para crear una propuesta de educación financiera que les permita conocer, aplicar y obtener buenos resultados mediante una Propuesta de Educación Financiera a los microempresarios vicentinos y para todo aquel que desee mejorar los procesos de su microempresa.

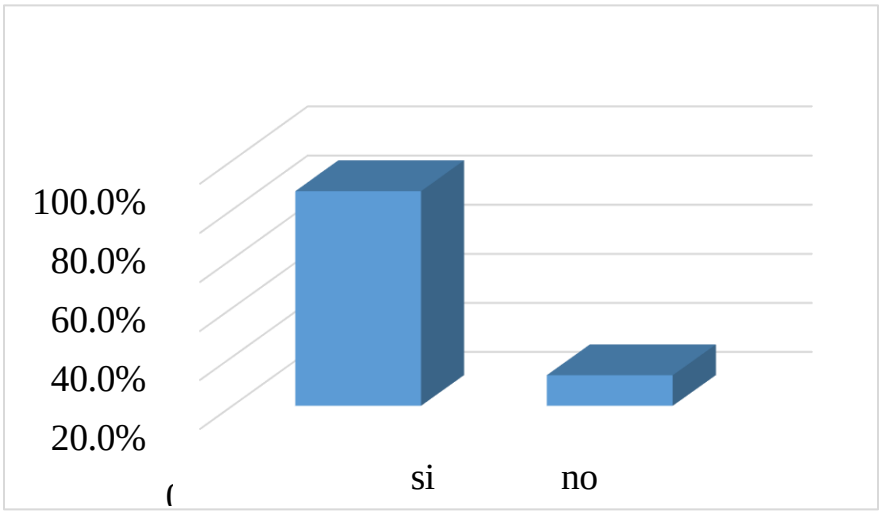
**Tabla 5**

*Reconocimiento de los conceptos de Activo y Pasivo*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 7 | 87.5% |
| No | 1 | 12.5% |

**Gráfico 4**

*Reconocimiento de los conceptos de Activo y Pasivo*




El 87.5% admitió conocer los conceptos de Activo y Pasivo (estos son los microempresarios con nivel de estudios Universitarios), el 12.5% no conoce estos términos y si los conoce es porque han asistido a capacitaciones que desarrollo CONAMYPE; por lo que la Propuesta de Educación financiera deberá tener un paso a paso para que los microempresarios puedan aprender a conocerlos y aplicarlos en sus controles financieros, lo que le dará valor a su empresa en la creación de informes para obtener créditos financieros en las Instituciones Bancarias.

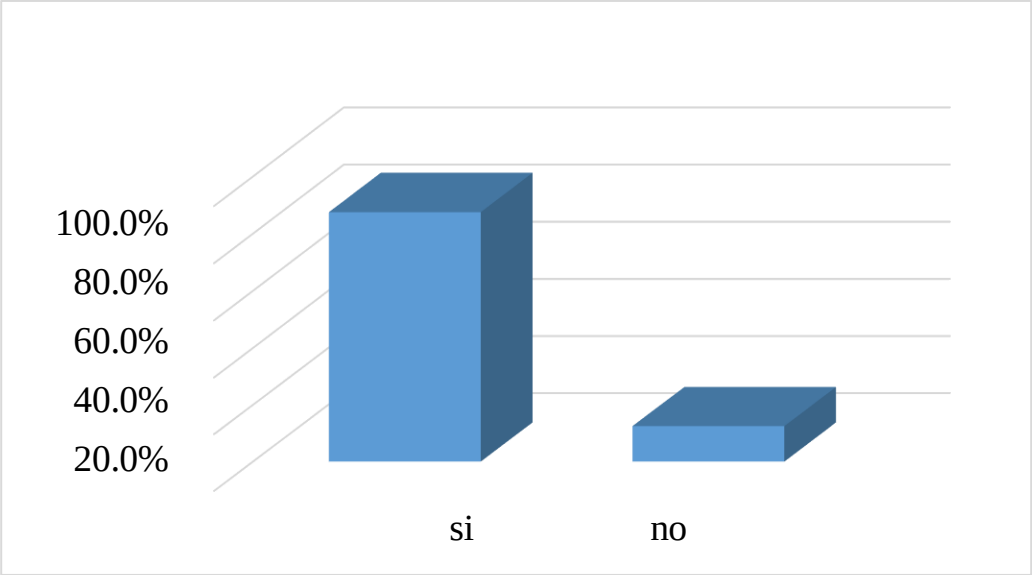
**Tabla 6**

*Elaboración de Presupuesto*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 7 | 87.5% |
| No | 1 | 12.5% |

**Gráfico 5**

*Elaboración de Presupuesto*




El 87.5% respondió que sí sabe cómo elaborar un presupuesto, y el 12.5% no sabe hacerlo, por lo que una Guía de Educación Financiera les permitirá seguir paso a paso el proceso de elaboración del presupuesto de su empresa, dándole valor y una mejor distribución de sus recursos.

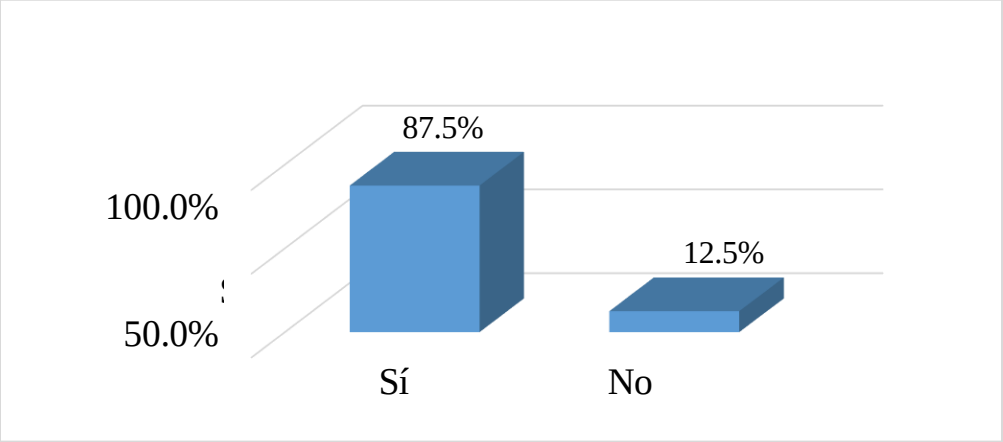
**Tabla 7**

*Manejo de presupuesto para ventas, gastos e inversión de activos*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 7 | 87.5% |
| No | 1 | 12.5% |

**Gráfico 6**

*Manejo de presupuesto para ventas, gastos e inversión de activos*




El 87.5% realiza presupuesto de sus ventas, gastos e inversión, pero el 12.5% no lo hace para períodos largos, pero si lo realizan para producciones diarias, tal es el caso de aquellos productores de dulces artesanales como la Dulcería Mama Licha.

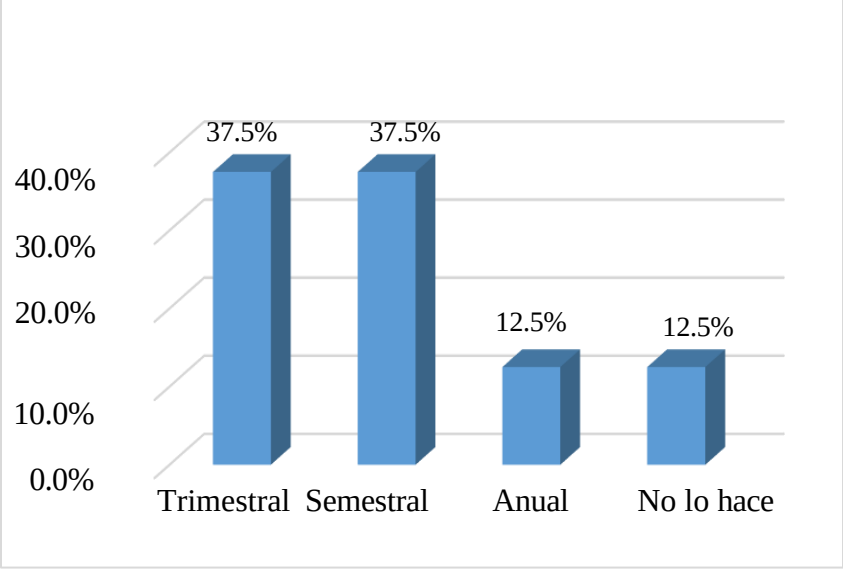
**Tabla 8**

*Período de realización de presupuesto*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Trimestral | 3 | 37.5% |
| Semestral | 3 | 37.5% |
| Anual | 1 | 12.5% |
| No lo hace | 1 | 12.5% |

**Gráfico 7**

*Período de realización de presupuesto*




Un 37.5% elabora presupuesto trimestralmente, otro 37.5% semestralmente, el 12.5% lo hace Anual y otro 12.5% no lo hace; este último realiza un presupuesto diario.

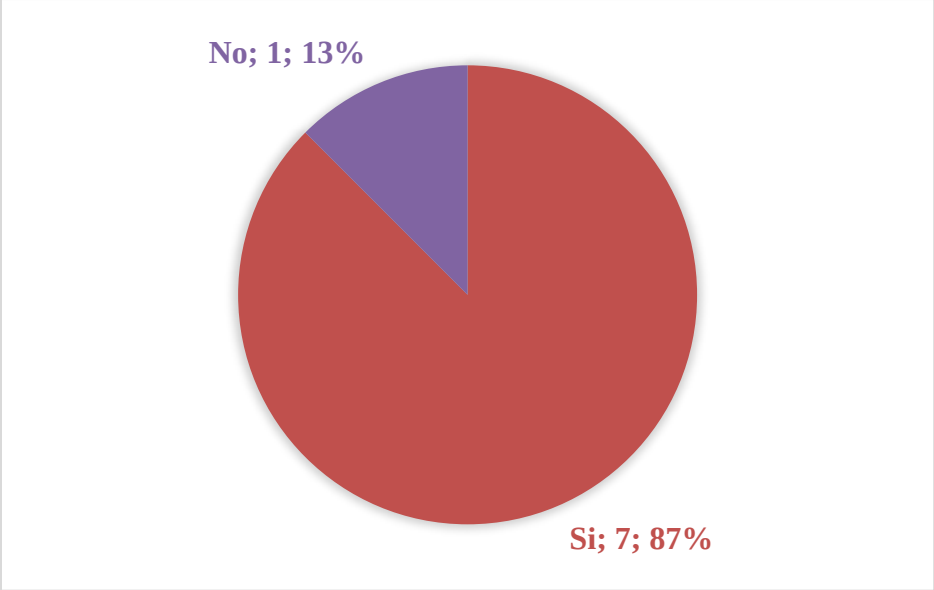
**Tabla 9**

*Manejo de deudas, gastos, ingresos y ahorro*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 7 | 87% |
| No | 1 | 13% |

**Gráfico 8**

*Manejo de deudas, gastos, ingresos y ahorro*




El 87% realiza registros de sus deudas, gastos, ingresos y ahorros, en su empresa, estos procesos les permite llevar un mejor control de sus ingresos. El 13% no hace ningún registro, aunque en sus capacitaciones los incentivan a llevarlos, pero en la realidad por falta de tiempo o desconocimiento del uso de equipo de informática, no realizan el proceso.

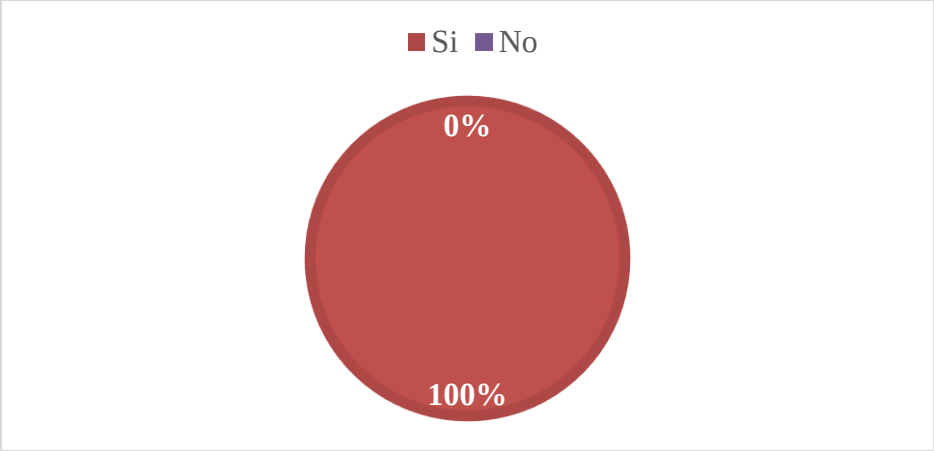
**Tabla 10**

*Rentabilidad de la microempresa*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 8 | 100% |
| No | 0 | 0% |

**Gráfico 9**

*Rentabilidad de la microempresa*




El 100% manifiesta que sus microempresas son rentables. El problema para ellos es la mala administración o distribución de los recursos, el utilizar sus ganancias en otros gastos que no sean para beneficio de la empresa; llegando muchas veces hasta perder el negocio por no saber manejarlos o desconocer estrategias de educación financiera.

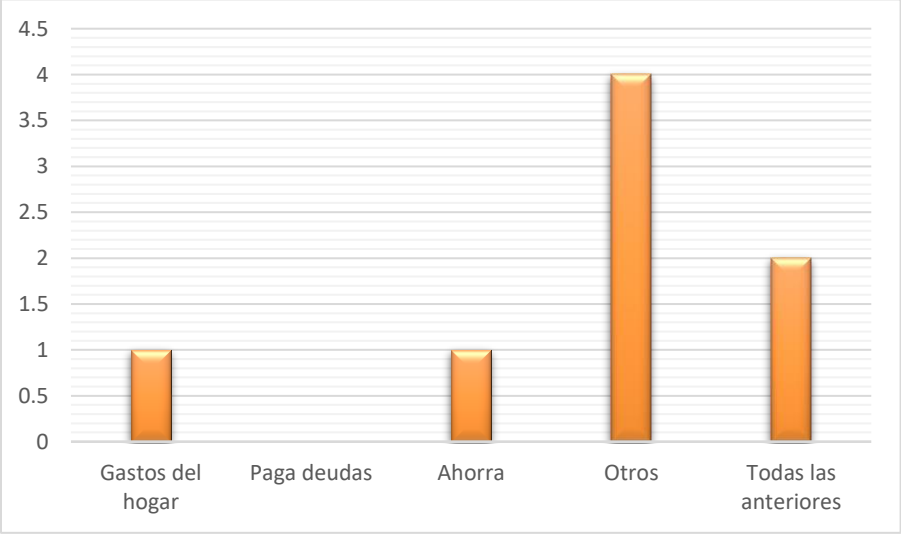
**Tabla 11**

*Utilización de las ganancias*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Gastos del hogar | 1 | 12.5% |
| Paga deudas | 0 | 0% |
| Ahorra | 1 | 12.5% |
| Otros | 4 | 50% |
| Todas las anteriores | 2 | 25% |

**Gráfico 10**

*Utilización de las ganancias*




Un 12.5% utiliza sus ganancias para gastos del hogar, el 12.5% ahorra, un 50% lo invierte

en otros gastos que no nos proporcionó la empresa y un 25% lo utiliza para todas las opciones dadas.

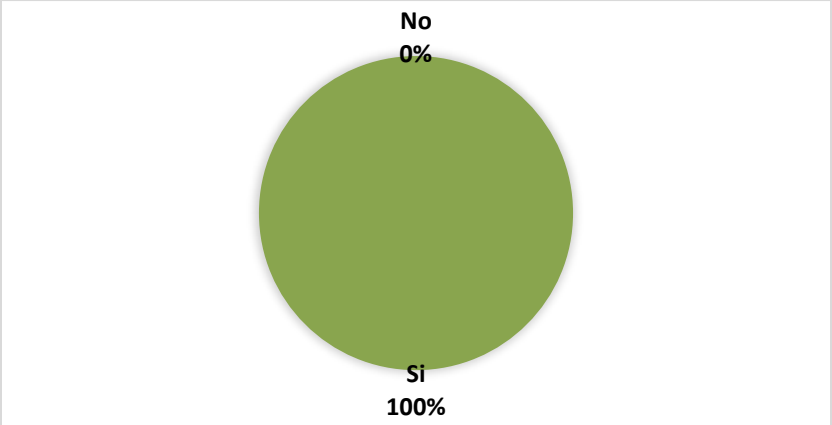
**Tabla 12**

*Hábito de ahorrar*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 8 | 100% |
| No | 0 | 0% |

**Gráfico 11**

*Hábito de ahorrar*




El 100% manifiesta tener el hábito de ahorrar de acuerdo a sus ingresos, lo que les permite solvencia financiera y evitan solicitar préstamos.

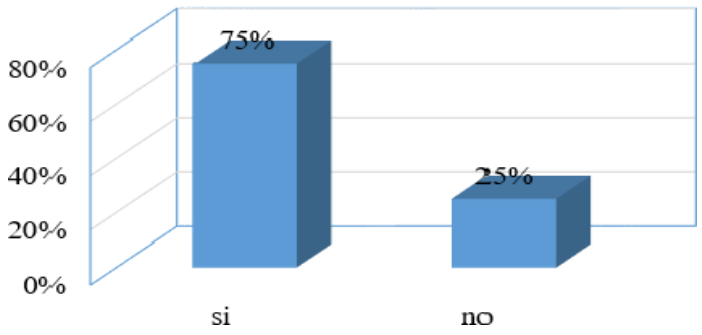
**Tabla 13**

*Manejo de cuentas de ahorro*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | **6** | **75%** |
| No | **2** | **25%** |

**Gráfico 12**

*Manejo cuentas de ahorro*




Aunque en la respuesta anterior manifestaron tener el hábito de ahorrar, un 25% no maneja cuenta de ahorro y el 75% si maneja cuenta de ahorro. Es importante que durante las capacitaciones de estos microempresarios se refuerce el hábito del ahorro en todos los niveles y de la importancia de manejar una cuenta de ahorro.

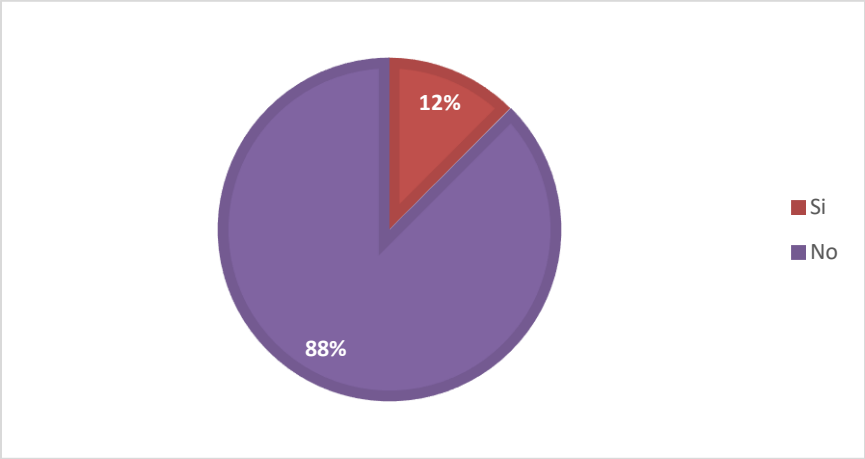
**Tabla 14**

*Préstamos vigentes*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 1 | 12% |
| No | 7 | 88% |

**Gráfico 13**

*Préstamos vigentes*




El 88% respondieron no tener préstamos actualmente, pero un 12% si poseen préstamos, estos generalmente lo hacen con prestamistas con interés más altos. En estos casos la educación financiera será de mucha utilidad, porque les permitirá controlar sus ingresos, realizar registros, generar informes, requisitos indispensables para obtener créditos bancarios con tasas más bajas.

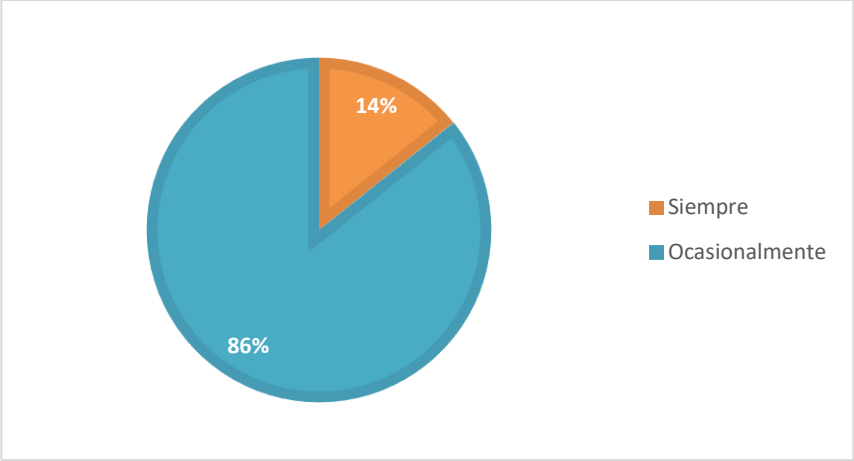
**Tabla 15**

*Se informa sobre cuentas de ahorro, inversiones, créditos y fondos para el retiro*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Siempre | 1 | 14% |
| Ocasionalmente | 6 | 86% |

**Gráfico 14**

*Se informa sobre cuentas de ahorro, inversiones, créditos y fondos de retiro.*




El 12.5% de los encuestados manifiesta estar siempre informados sobre estos temas, en cambio la mayoría que representado por el 86% lo hace ocasionalmente y el otro 14% nunca. Este último porcentaje lo hace objetivo de la Educación Financiera, para que estén informados de los cambios y ofertas financieras.

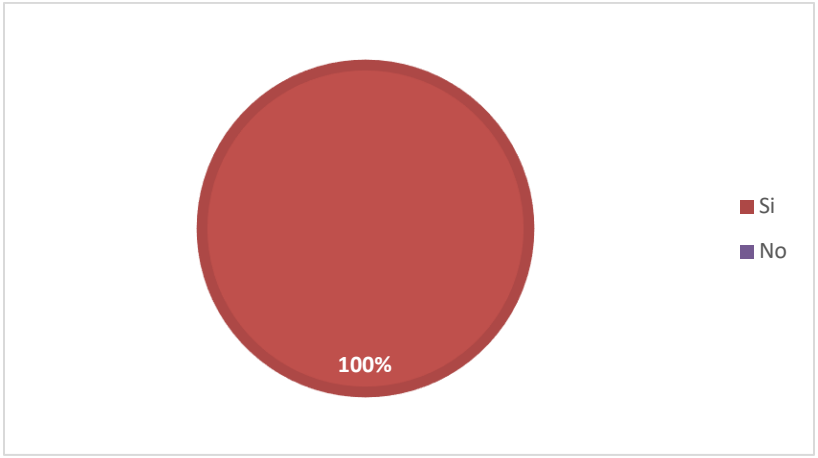
**Tabla 16**

*Utilidad la educación financiera*

| Opciones | Número de respuesta | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 8 | 100% |

**Gráfico 15**

*Utilidad la educación financiera*




El 100% de los microempresarios manifestaron en la importancia de tener educación financiera para el manejo de sus empresas, adquirir conocimientos básicos y prácticos de fácil aplicación que les permita desarrollar eficientemente su empresa y el manejo de sus ingresos.

### 4.3. Análisis de resultados de la encuesta

De acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas se visualiza que los controles de los diferentes procesos que realizan los microempresarios, como control de ventas, inventarios, generación de reportes diarios, mensuales, trimestrales o anuales; control de ingresos, etc., a través de herramientas tecnológicas es una prioridad para las microempresas. Es de importancia mencionar que las capacitaciones que CONAMYPE ofrece a través de las CEDEMYPES ha dado resultados positivos en cuanto a conocimientos para los emprendedores vicentinos, ya que las encuestas nos muestran el nivel de conocimientos en las áreas contables, pero además carecen de herramientas tecnológicas que les permita llevar con facilidad estos controles

### 4.4. Propuesta de Estrategia de Educación Financiera para Microempresas de San Vicente

La propuesta de estrategia de educación financiera para microempresas vicentinas está basada en los pilares de las finanzas:

**Pilar de la gestión de Ingresos**: Las microempresas deben entender las fuentes de sus ingresos y cómo maximizar su potencial.

**Pilar de gestión de Gastos**: Controlar y optimizar los gastos es esencial para mantener la salud financiera de cualquier microempresa, permitiendo identificar y clasificar gastos, diferenciando todos aquellos gastos necesarios y los que pueden ser reducido o eliminados.

**Pilar de gestión de Ahorro**: Componente clave para la estabilidad y crecimiento de las microempresas. Este pilar se enfoca en la importancia de crear un fondo de reserva para enfrentar imprevistos y aprovechar oportunidades de inversión; fomentando la disciplina del ahorro.

**Pilar de gestión de Inversión** busca capacitar a los microempresarios en la identificación

de oportunidades que puedan generar retornos a largo plazo

**Pilar de la Tecnología.** Bajo este pilar se propone una herramienta tecnológica como estrategia de educación financiera, y capacitar a los microempresarios en el uso de las herramientas. Este software les permitirá aplicar y reforzar los conceptos financieros aprendidos y que, según la investigación, presentaron deficiencia, como fomentar el ahorro, elaboración de presupuestos, y reforzar todos aquellos conceptos básicos que se considere necesario.

Bajo el enfoque de este último pilar y en la búsqueda de una solución a las necesidades de capacitación financiera encontradas en la investigación de campo, se presenta como valor agregado un software denominado **Programa de Gestión de Negocios para Microempresarios**, este es un Software en Excel, diseñado como una estrategia de educación financiera orientado en los módulos de ventas, módulos de inventario, módulo de gastos de ventas, módulos de gastos administrativos, reportes de ventas diarias, reportes de ventas mensuales y reportes de ventas anuales así como el balance general, será insumo en las capacitaciones de los microempresarios, practicando en él lo aprendido en las capacitaciones desarrolladas por Conamype. (ver en Anexo 3).

**La capacitación a microempresas** se llevará a cabo mediante talleres presenciales y sesiones de acompañamiento personalizado, donde se abordarán de manera práctica los pilares mencionados. Los talleres estarán diseñados para ser interactivos, utilizando estudios de caso, simulaciones y ejercicios que reflejen situaciones reales que enfrentan los microempresarios en su día a día.

Además, incluirá módulos específicos sobre el uso del Programa de Gestión de Negocios para Microempresarios propuesto, asegurando que los microempresarios puedan integrar de manera efectiva estas herramientas en su operación diaria, mejorando su capacidad de generar ingresos y gestionar sus finanzas de manera más eficiente.

Con estas iniciativas, se busca que las microempresas en San Vicente logren no solo estabilidad financiera, sino también un crecimiento sostenido que contribuya al desarrollo económico de la región.

# CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 5.1. Conclusiones

A pesar de recibir capacitación sobre el manejo de sus negocios, y que entre ellos se encuentran microempresarios con nivel de educación superior, algunos expresaron conocer términos como Presupuesto, Activo o Pasivo en términos empíricos, los microempresarios con estudios de nivel básico realizan registros diarios, los del nivel universitario que han logrado hacer crecer su empresa llevan su registro formal, lo que les facilita el acceso a créditos en instituciones bancarias.

Actualmente y como consecuencia de los últimos acontecimientos a nivel mundial estas unidades económicas aumentaron en el área de servicio, otras desaparecieron debido a la pandemia de COVID 19, al no encontrar alternativas para mantener su negocio.

Otra deficiencia que poseen las microempresas vicentinas, es que no cuentan con un programa de fácil manejo que les permita llevar registros diarios de sus ventas, inventario, producción de sus productos, servicios y/o facturación en forma digital; lo que les facilitaría la generación de informes, requisitos de las instituciones financieras para e acceso a créditos.

A pesar de todos los esfuerzos que realiza el estado para implementar Estrategias de Educación Financieras para las diferentes unidades económicas; las microempresas administradas por personas con bajo nivel de educación y con desconocimientos de áreas contables o tecnológicos, son la que necesitan mayor atención para que puedan emerger, volverse más productivas y generadoras de empleo.

Es importante aclarar que según la nueva “Ley de reestructuración municipal”, divide

al territorio de El Salvador en 44 nuevos municipio y 262 distritos municipales. Los municipios no desaparecen, se convierten en distritos, que se integran a su correspondiente departamento. La reestructuración municipal fue efectiva a partir del 3 marzo, una vez tomen posesión los 44 consejos municipales electos a partir del 1 de mayo del 2024.

La distribución del Departamento de San Vicente de los municipios y distritos según la nueva ley es la siguiente:

Cabecera Departamental San Vicente Sur. Municipios de San Vicente Sur: Distrito de San Vicente, Distrito de Guadalupe, Distrito de Verapaz, Distrito de Tepetitán, Distrito de Tecoluca y Distrito de San Cayetano Istepeque.

### 5.2. Recomendaciones

CONAMYPE capacita en el área de educación financiera a las microempresas existente en El Salvador a través de CDMYPE a nivel departamental, sin embargo esta capacitación debe ser desarrollada de acuerdo a los niveles de educación de estos microempresarios, ofreciendo todas las herramientas para que puedan crecer en todos los aspectos, que ese porcentaje de microempresarios con niveles de estudios de educación básica puedan obtener la información de manera fácil y comprensible a través de una guía que les permita desarrollar los procesos paso a paso de un programa sencillo en Excel y realizar correctamente registro contables de su negocio.

Por tanto, después de haber analizado la información obtenida en la investigación, recomendamos:

- Fortalecer las capacitaciones dirigidas a los microempresarios a través de tallares o cursos que les permita reforzar aprendizajes anteriores, utilizando una Guía de

Educación Financiera que les permita conocer cada uno de los términos conocidos en áreas contable, para que pueda aplicarlos paso a paso en sus procesos de control de sus finanzas,

- Que estos talleres sean desarrollados de manera comprensible de acuerdo a su nivel de estudios.
- Una forma ideal de impulsar a las microempresas es con la implementación de un software de fácil manejo, no solo para el área de ventas sino para todas sus partes productivas; es así que recomendamos a las microempresas vicentinas implementar dicha herramienta en sus negocios, el software de Gestión y Ventas diseñado para todo tipo de productos o servicios, del cual obtendrán diferentes informes que les facilitará el acceso a los servicios o productos financieros.

## REFERENCIAS


- Banco Mundial. (2014). *Global financial development report 2014: financial inclusion.* https://documents1.worldbank.org/curated/en/225251468330270218/pdf/Global-financial-development-report-2014-financial-inclusion.pdf
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (2022). *Estrategia Nacional de Educación Financiera de El Salvador.* https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/d8d58c953ae3c8f67599a027d9e56577.pdf
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (3.a ed.). Pearson Educación.
- Berry, A. (2002). Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa: Primera aproximación a una metodología regional. *División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa.* https://publications.iadb.org/es/valoracion-de-politicas-de-apoyo-la-pequena-empresa-primera-aproximacion-una-metodologia-regional.
- Bicciato, F. (2002). *Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador.* CEPAL. https://digitallibrary.un.org/record/465364?ln=es

  Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador.* CEPAL. https://hdl.handle.net/11362/5203.
- CONAMYPE. (2014). *Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).* https://sice.oas.org/SME_CH/SLV/Politica_Nacional_para_el_desarrollo_de_la_MYPE_s.pdf

- CONAMYPE. (2017). *Encuesta Nacional de la MYPE 2017.* https://www.conamype.gob.sv/download/encuesta-nacional-de-la-mype-2017/

  Financial Inclusion Data [FID]. (2017). *Modelo de política de la alianza para la inclusión financiera: conjunto básico de indicadores de inclusión financiera de la AFI.* https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2019/12/AFI_PM_Core-Set_Spanish_FINAL.pdf

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6.a ed.). McGraw-Hill.

- Ministerio de Economía. (2008). *Boletín Econímico 2008.* https://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA VIRTUAL/REVISTAS/B/ADBB0000260.pdf

- OECD. (2019). *Mejores políticas para una vida mejor. OECD* Blog. https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/

- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2014). *Notas sobre Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas.* ILO org. https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_318177/lang--es/index.htm

- Recinos, I. E. (2011). *El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas de El Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente* [Tesis de licenciatura, Universidad de El Salvador]. En Repositorio Institucional de la Universidad de El Salvador. https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/1017/

# ANEXOS

## ANEXO 1. EMPRENDIMIENTOS DEL PROYECTO DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS FMP-UES CONAMYPE

**Tabla 17**

Muestra: Emprendimientos del Proyecto de Incubación de Empresas FMP-UES-CONAMYPE.

| No. | Nombre del producto | Emprendimiento | Ubicación |
|---|---|---|---|
| **1** | Dulces artesanales | Dulces Artesanales Don Leo | Santo Domingo, |
| **2** | Servicio de Banquetes Todo Tipo | Servicio de Banquetes y reportería | Col. Santa Elena, San Vicente |
| **3** | Artesanía en Tela y Semilla | Amoreta | Barrio El Santuario, San Vicente |
| **4** | Dulces Típicos | Dulcería Mama Licha | San Vicente |
| **5** | Vino Artesanal | Breisa | San Vicente |
| **6** | Confección Textiles | Confecciones Zohar | Barrio San Juan de Dios, San Vicente |
| **7** | Arroz con picadillo, empanadas de camote, torrejas | Típicos Tachi | Barrio El Calvario, San Vicente |
| **8** | Boquitas Premium | Villalta Imports | San Vicente |
| **9** | Confección ropa para damas | Confecciones Nayeli | Nuevo Tepetitán |
| **10** | Jiboa Colors | Jiboa Colors | San Vicente |
| **11** | Bebidas Frías | Mister Frappe | Las Mercedes, Verapaz, San Vicente |
| **12** | Preparación de Alimentos | Pimentón | 2da. Av. Norte, No. 13, Barrio El Centro, San Vicente |
| **13** | Tablilla, Chocolate y miel | Sabores Vicentinos July | San Vicente |
| **14** | Chocolate, tablilla, harina de maíz y macilla | Harinas Tlaxcali | Guadalupe, San Vicente |
| **15** | Paquetes Turísticos | Tours Operador “Mi Pueblo” | San Vicente |

## ANEXO 2: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS O ENCUESTA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**
**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL**
**UNIDAD DE POSGRADO**

**ENCUESTA**

Dirigido a microempresarios del Municipio de San Vicente, Departamento de San Vicente.

**Objetivo:** Recolectar información precisa para sustentar la investigación sobre el nivel de conocimientos en educación financieras de las microempresas; y lograr una propuesta que contribuya a fortalecimiento de las microempresas del Municipio de San Vicente.

**Indicaciones:** Responda en forma clara las preguntas que se le presentan a continuación:

1. ¿Cuánto tiempo tiene su microempresa? _____
2. ¿Cuál es su nivel de estudio? _____
3. ¿Conoce los conceptos de Balance General, Estado de Resultado o Flujo de Efectivo?
   Si _____ No_____
4. ¿Conoce los conceptos de Activo y Pasivo?
   Si _____ No_____
5. ¿Sabe cómo hacer un presupuesto para planear la distribución de su dinero?
   Si _____ No_____
6. ¿Su microempresa maneja un presupuesto para venta de

7. activos e inactivos Si _____ No_____

8. ¿Para qué período realiza su presupuesto? Trimestral___ Semestral ___ Anual ___

9. ¿Maneja registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorro? (subraye las que sí).

10. ¿En base al conocimiento de los conceptos anteriores, considera que su empresa es rentable? Si _____ No_____

11. ¿Cómo utiliza sus ganancias?

    - Lo utiliza para gastos del hogar
    - Paga deudas
    - Ahorra
    - Otros
    - Todas las anteriores

12. ¿Tiene el hábito de ahorrar?

    Si _____ No_____

13. ¿Maneja cuenta de ahorro?

    Si _____ No_____

14. ¿Tiene préstamo actualmente?

    Si _____ No_____

15. ¿Con qué frecuencia acostumbra usted leer o informarse acerca de cuentas de ahorro, inversiones, créditos y fondos para el retiro?

    - Siempre
    - Ocasionalmente
    - Nunca

16. ¿Sería de utilidad la educación financiera para el manejo de su empresa?

Si _____ No_____

---

Observaciones:

---

**¡Gracias por su colaboración!**

**ANEXO 3. PROGRAMA DE GESTIÓN DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS**

# MANUAL DE USO DEL PROGRAMA DE GESTIÓN DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS

## *"DULCERÍA MAMÁ LICHA"*


**PRESENTADO POR:**

**LICDA. BEDY GRISEL IRAHETA UMAÑA**

**LICDA. AZUCENA EMPERATRIZ ALVARADO DE GARCÍA**

## ÍNDICE

**INTRODUCCIÓN AL SISTEMA ..... 76**

**INSTRUCCIONES DE INSTALACIÓN ..... 76**

**INTERFAZ DE USUARIO ..... 78**

**MÓDULO "VENTAS" ..... 78**

Entradas y Salidas de Materia Prima ..... 79

**1. Materia prima ..... 79**

Ingresar un Producto ..... 80

Realizar una Venta ..... 82

**2. Realizar una venta rápida ..... 82**

**MÓDULO DE GASTOS ..... 87**

Gastos de ventas ..... 87

Gastos Administrativos ..... 92

**MÓDULO DE REPORTES ..... 96**

Reporte de ventas por años ..... 96

Reporte de ventas por año ..... 97

Reporte de ventas por mes ..... 98

Reporte de ventas por días ..... 99

Estado de cuenta ..... 99

**MÓDULO DE CONFIGURACIONES ..... 100**

Configuración del sistema ..... 100

Configuración de usuarios ..... 101

Edición ..... 102

Salir y guardar ..... 102

## INTRODUCCIÓN AL SISTEMA

El presente manual ha sido creado con el objetivo de proporcionar una guía detallada sobre el uso efectivo del sistema de ventas "Dulcería Mamá Licha". Dirigido a los propietarios y operadores de la dulcería, este documento presenta una descripción exhaustiva de los distintos módulos y funciones que componen esta herramienta de gestión comercial. En el módulo de Ventas, los usuarios encontrarán las funcionalidades necesarias para realizar transacciones (venta de productos y facturación), ingresar productos y mantener un control preciso de las entradas y salidas de materia prima. Este apartado constituye la columna vertebral de la gestión de ventas en la dulcería, permitiendo un seguimiento detallado de las operaciones comerciales.

El Módulo de Gastos, por su parte, ofrece un espacio dedicado al registro de los gastos asociados tanto a las actividades de ventas como a los aspectos administrativos del negocio. Desde aquí, los usuarios podrán monitorear y analizar los gastos para una mejor planificación financiera. El Módulo de Reportes proporciona herramientas para la generación de informes detallados sobre las ventas anuales, mensuales y diarias, así como un análisis del estado financiero general del negocio. Estos informes son fundamentales para evaluar el desempeño del negocio y tomar decisiones informadas.

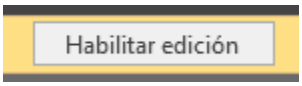
El Módulo de Configuraciones brinda la posibilidad de personalizar aspectos clave del sistema, como los datos generales, la configuración de usuarios y los ajustes de seguridad. Además, ofrece opciones para la edición y eliminación de datos, así como la gestión de sesiones. Con la información detallada y las instrucciones proporcionadas en este manual, los propietarios de "Dulcería Mamá Licha" podrán llevar un control exhaustivo de sus operaciones comerciales, optimizar la gestión financiera y mejorar la toma de decisiones para el crecimiento y la rentabilidad del negocio.

## INSTRUCCIONES DE INSTALACIÓN

Para la instalación de este sistema, se necesita tener la paquetería de Microsoft Office, para que se pueda utilizar Microsoft Excel. Antes de iniciar el programa debe guardarse en una carpeta que de preferencia esté conectada a una nube, es decir usando OneDrive o Google Drive para no perder datos ya que el programa se guarda de forma local.

Para ejecutarlo, solo **ubique el archivo** y dé **clic derecho**, opción **“Abrir”**.

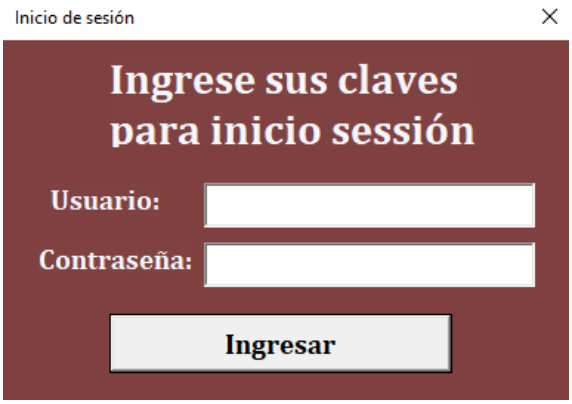
Espere mientras el sistema se abre con Microsoft Excel. Cuando ya esté abierto. Le aparecerá lo siguiente




Dé clic en **“Habilitar Edición”** y luego, le mostrará

Dé clic en **“Habilitar contenido”** para ejecutar el sistema.

Se abrirá una ventana donde iniciará sesión: **Usuario:** admin **Contraseña:** admin (estas contraseñas son por defecto):




Una vez, iniciada la sesión le mostrará la interfaz del usuario.

## INTERFAZ DE USUARIO

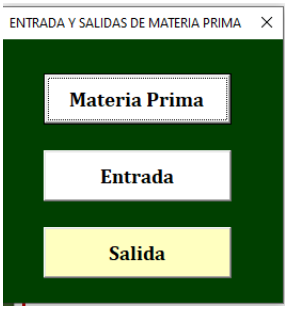
La interfaz del usuario está divida en 4 módulos: Ventas, Gastos, Reportes y Configuraciones.

## MÓDULO “VENTAS”

El módulo “ventas” cuenta con 22 funciones integradas, que son la base fundamental en el sistema, que van desde agregar la materia prima hasta la venta de los distintos productos.

**Entradas y Salidas de Materia Prima**

Este módulo cuenta con 3 acciones importante:




### *1.3.2 Materia prima*

En este menú el usuario podrá agregar los nombres de la materia prima que utiliza para la elaboración de los productos:

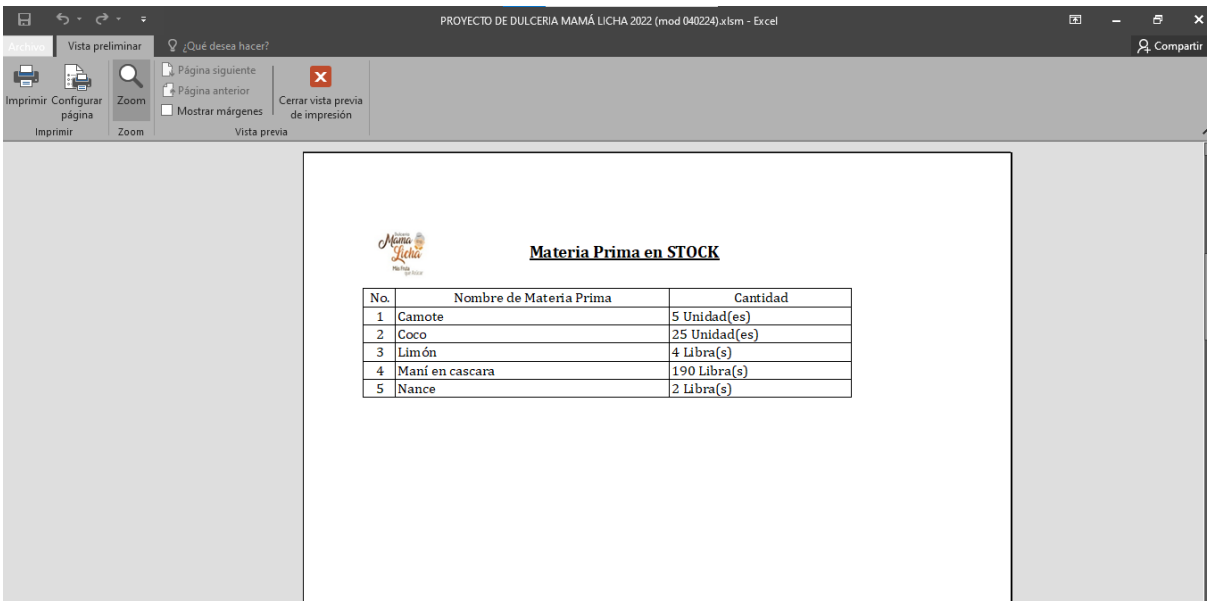
Cuenta con dos opciones: **“Agregar Materia Prima”** y **“Ver en Stock”**

**Agregar materia Prima,** sirve para solo agregar los nombres y la unidad de medida en que se compran, por ejemplo:

Otra funcionalidad que se tiene es que si se ingresa mal el nombre o la medición de un producto se puede cambiar dando doble clic en el listado de materias primas:

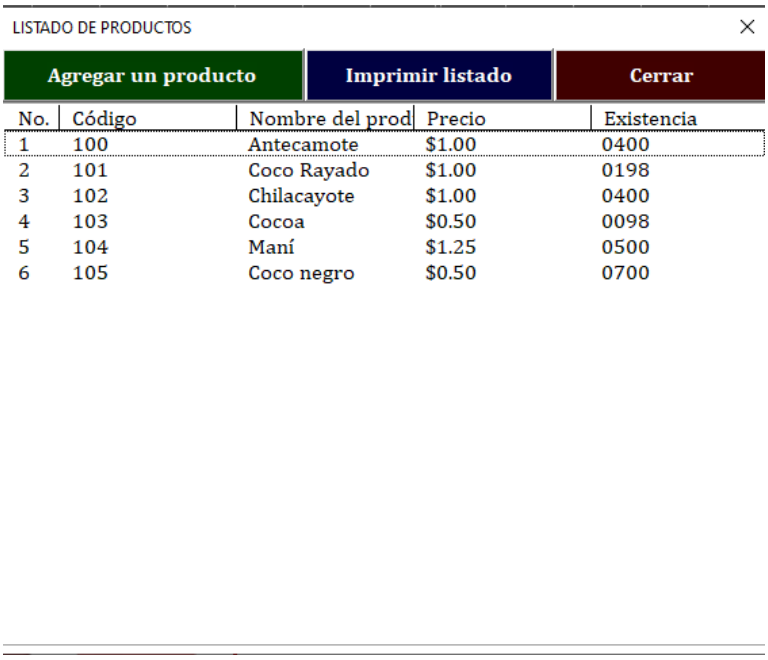
Dando doble clic se podrá editar el nombre y la unidad de medida, esto también modifica el nombre por si se han agregado entradas y salidas.

Otra función es **"Ver en Stock"**, le muestra al usuario un listado de cuanta materia prima tiene en existencia:

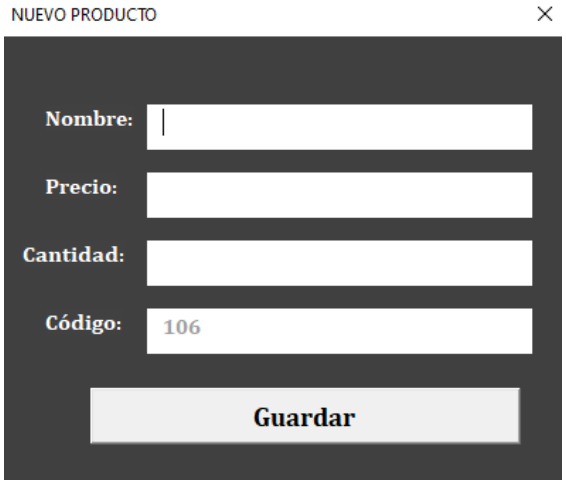



### Ingresar un Producto

Dentro de este submenú se encuentran las opciones de ingresar un producto, la cantidad de existencia de un producto, código de inventario y el nombre del producto.



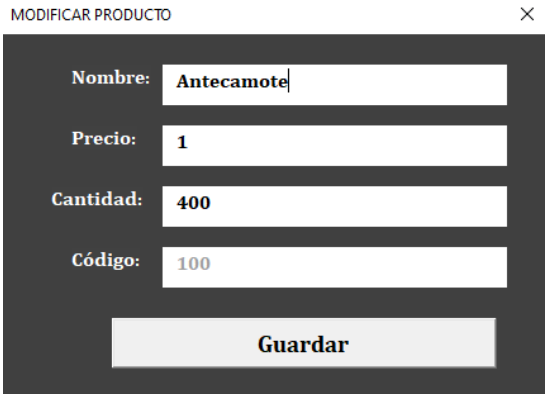

En la opción **“Agregar un producto”** se cuenta con el siguiente formulario:




En campo **“Nombre”** se puede escribir un máximo de 500 caracteres, en el campo **“Precio”** sólo permite números enteros y decimales. En el espacio **“Cantidad”** sólo permite números enteros, y el campo **“Código”** lo genera automáticamente el sistema.

Una vez ingresado un producto y el nombre u otro dato esté mal, o se quiera actualizar la existencia solo se debe dar doble clic en el listado de productos:

Al dar doble clic mostrará la ventana de edición:




Además de estas opciones el submenú ofrece la opción de imprimir el listado de productos:

**BASE DE DATOS DE PRODUCTOS**

| No. | Código | Nombre del producto | Precio | Existencia |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 100 | Antecamote | $1.00 | 0400 |
| 2 | 101 | Coco Rayado | $1.00 | 0198 |
| 3 | 102 | Chilacayote | $1.00 | 0400 |
| 4 | 103 | Cocoa | $0.50 | 0098 |
| 5 | 104 | Maní | $1.25 | 0500 |
| 6 | 105 | Coco negro | $0.50 | 0700 |

**Realizar una Venta**

El submenú realizar una venta cuenta con varias opciones:

Además, cuenta con la opción de ver las ventas realizadas, ir a producto, pagar e imprimir factura y cancelar venta.

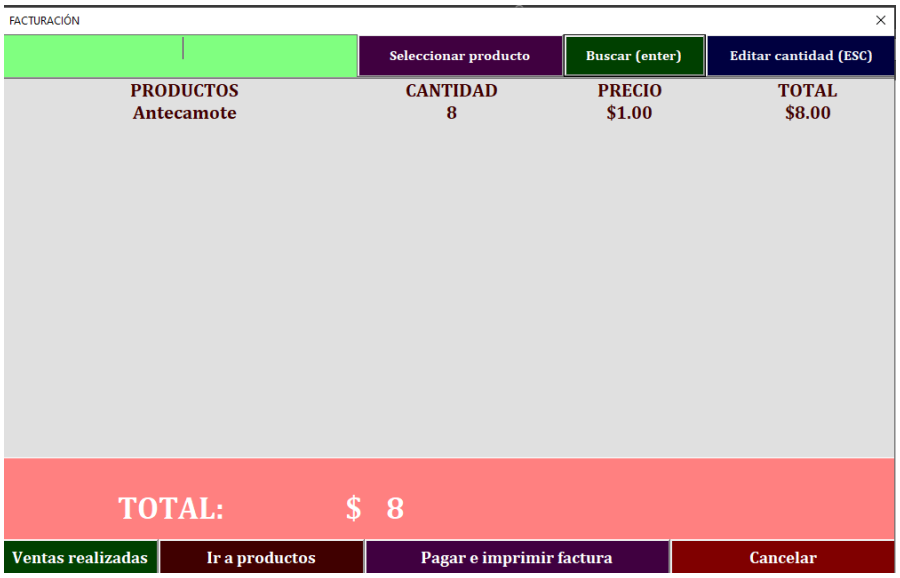
### *1.3.3 Realizar una venta rápida*

Para realizar una venta rápida puede hacerlo por medio del código asignado en la creación del producto, o seleccionando el producto. Es necesario saber que por defecto el sistema agrega la cantidad en número “1”, es decir si un cliente desea más de un producto se debe seleccionar desde la opción “editar cantidad”, esta opción también se activa cuando se presiona la tecla “ESC”.

Por ejemplo, se quieren vender 8 productos de “Antecamote” se escribe 8:

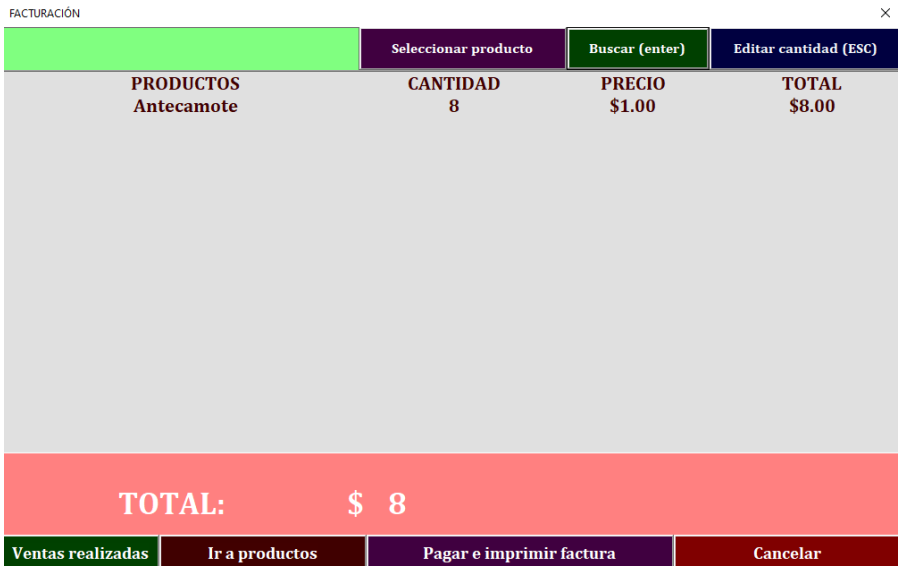
Luego, se selecciona el producto:

Se puede hacer escribiendo el código del producto en este caso es “100”, y presionando enter o dando clic en el botón **“Buscar (enter)”:**



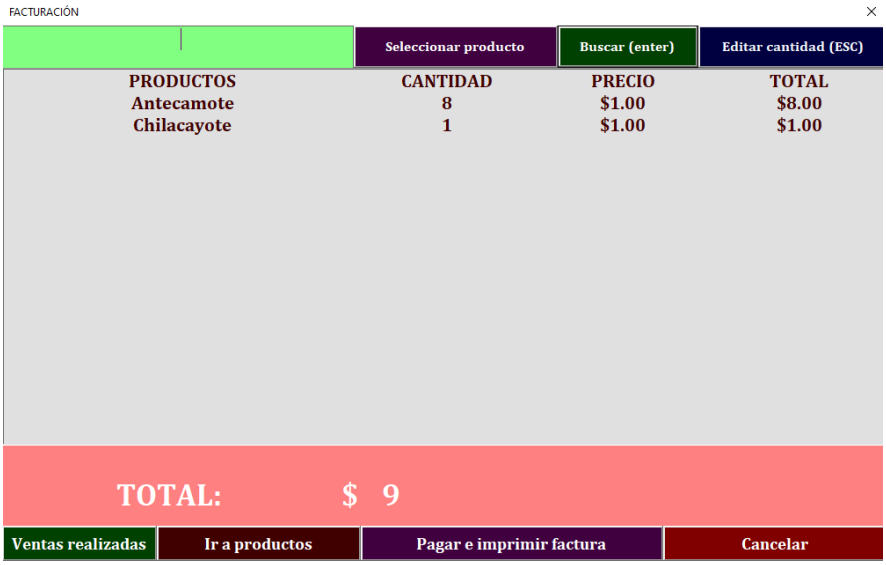

Y se agrega el producto, otra opción es seleccionando el producto.

Luego se agrega con la cantidad previamente establecida:

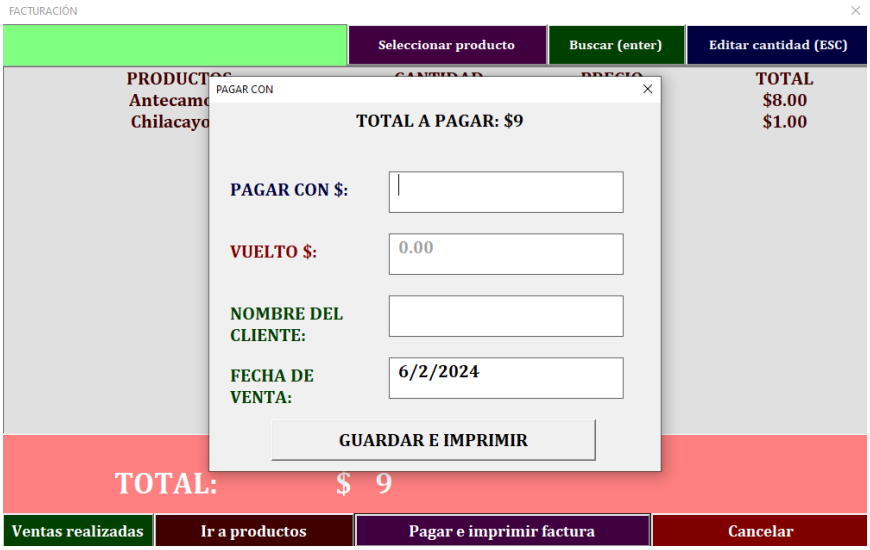


Si dentro de los productos seleccionados, se elige uno incorrectamente se puede eliminar dando doble clic sobre el producto:

Al confirmar se elimina, el producto de la facturación:



Para pagar e imprimir factura, se deben completar los siguientes datos:




Y luego, dar clic en guardar e imprimir, mostrará la factura:

**DULCERIA MAMÁ LICHA!!!**

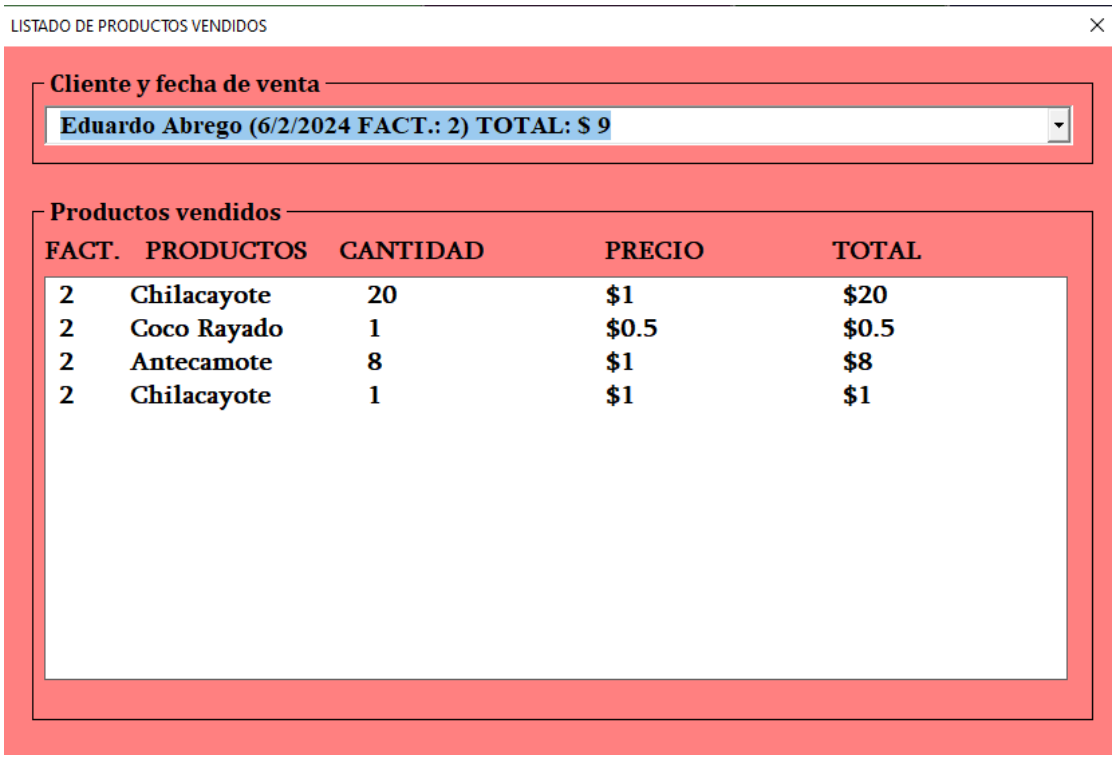
**COL LOS ANGELES, AV 23 CASA 13**
**2399-9999**

**No. 0000002**

**CLIENTE:** Eduardo Abrego
**FECHA DE EJECUCIÓN:** 06/02/2024 08:32:24 AM

| PRODUCTOS | CANTIDAD | PRECIO | TOTAL |
|---|---|---|---|
| Antecamote | 8 | $1.00 | $8.00 |
| Chilacayote | 1 | $1.00 | $1.00 |
| | | | TOTAL $ 9 |
| | | | PAGO CON $ 10 |
| | | | VUELTO $ 1 |

Automáticamente se guardará. Otra opción que existe es ver las facturas que se han hecho, en el submenú “Realizar una venta” está la opción de “ver ventas realizadas”:




En este menú se pueden ver las facturas que se han guardado junto a los productos que se han vendido.

## MÓDULO DE GASTOS

En este módulo cuenta con 26 funciones y con dos submenús:

### Gastos de ventas

Este submenú cuenta con las siguientes funciones:

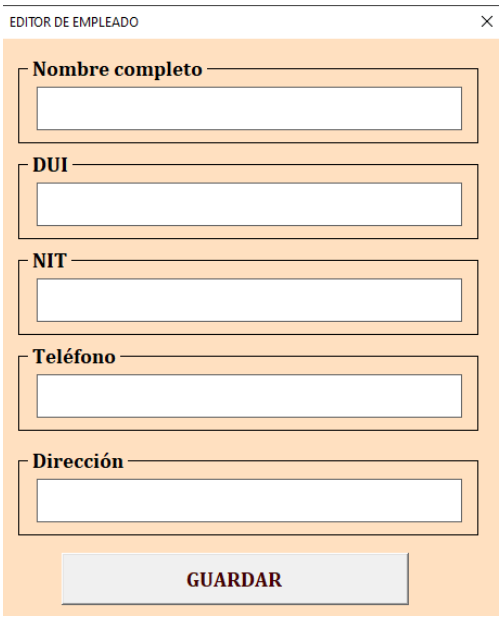
**Tabla 1.**

*Funciones del submenú "gastos de ventas".*

| # | Funciones | Descripción |
|---|---|---|
| 1 | Salario de Vendedores | Cuenta con la subfunción de "agregar un pago", Imprimir reporte, "Empleados" dentro de empleados esta agregar empleados e imprimir listado de empleados, "Cerrar" |
| 2 | Comisiones | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 3 | Agua | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 4 | Internet | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 5 | Publicidad | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 6 | Volantes | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 7 | Combustible | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 8 | Imprevistos | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |

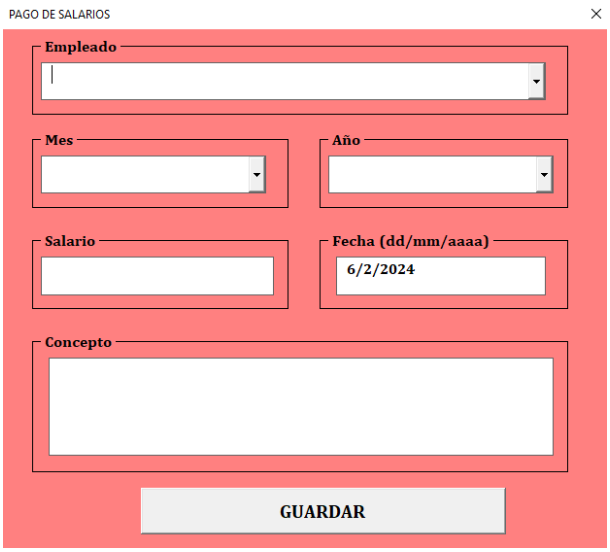
Para agregar un pago de un empleado primero se debe completar la información de empleados:

Al dar clic en **“Agregar un empleado”** muestra lo siguiente:



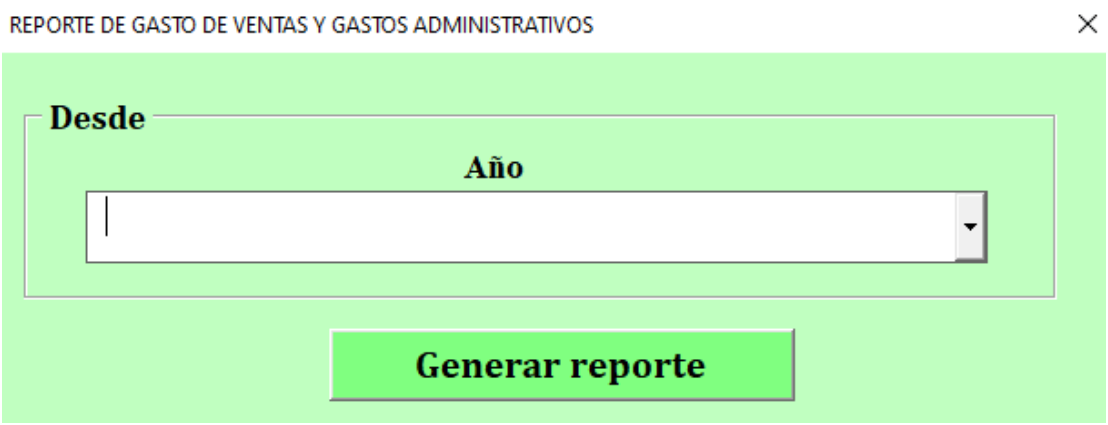

El campo “Nombre completo” cuenta con 500 caracteres, “DUI”, “NIT” y “Teléfono” solo acepta números, y el campo “Dirección” cuenta con 500 caracteres. Cabe mencionar que para si se ingresa una información errónea se puede editar dando doble clic en el listado de empleados:

Para realizar un pago se debe completar la siguiente información:

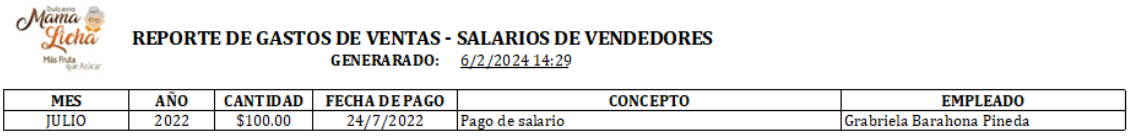


Aquí se debe agregar un empleado de la lista, el mes en que se pagó, el año, y el salario en cantidades, además de la fecha en formato dd/mm/aaaa y el concepto. Cabe mencionar que, si los datos son ingresados incorrectamente, se puede editar dando doble clic en el listado:

En la opción de imprimir reporte solo se debe seleccionar el año en que se desea el reporte:




Y se mostrará:

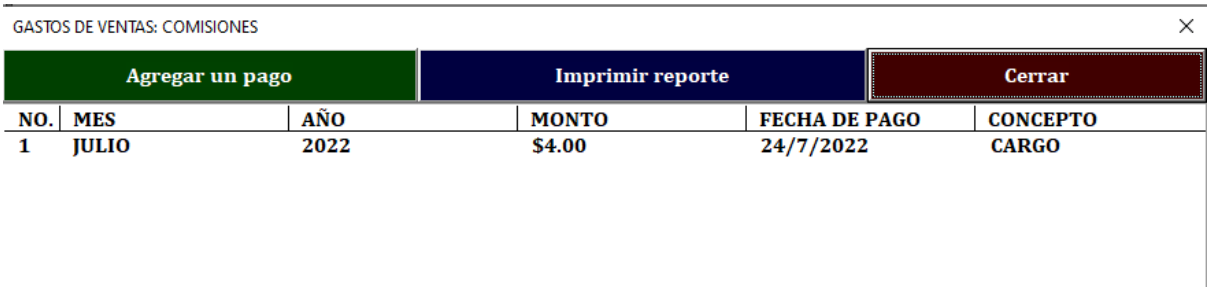


**REPORTE DE GASTOS DE VENTAS - SALARIOS DE VENDEDORES**

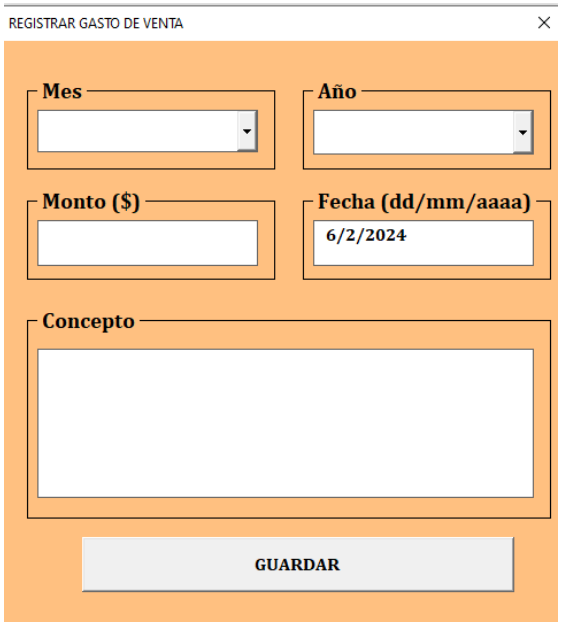
**GENERARADO:** 6/2/2024 14:29

| MES | AÑO | CANTIDAD | FECHA DE PAGO | CONCEPTO | EMPLEADO |
|---|---|---|---|---|---|
| JULIO | 2022 | $100.00 | 24/7/2022 | Pago de salario | Grabriela Barahona Pineda |

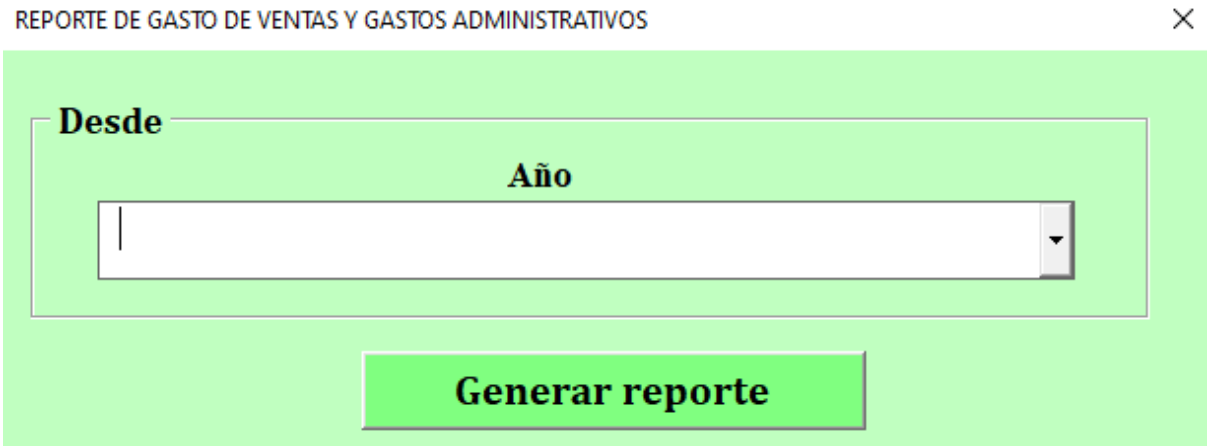
Para realizar otros gastos se debe seguir la misma metodología, se ingresa al gasto que se necesita registrar por ejemplo “comisiones”:



Se debe dar clic en “Agregar un pago”:




Complete la información solicitada y guarde, si ingresa la información errónea puede editar dando clic en el listado. Para imprimir el Reporte se hace de la misma manera que en el de salarios, se debe dar clic en imprimir reporte, y luego seleccionar el año:



**Gastos Administrativos**

Este submenú cuenta con las siguientes funciones:

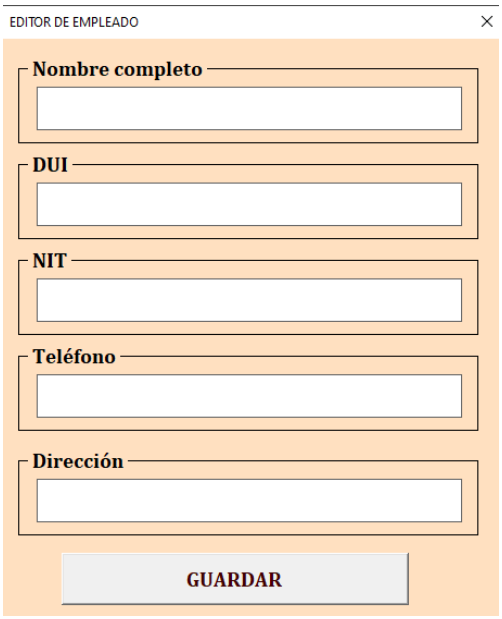
**Tabla 2.**

*Funciones del submenú "gastos administrativos".*

| # | **Funciones** | **Descripción** |
|---|---|---|
| 1 | Salario del personal | Cuenta con la subfunción de "agregar un pago", Imprimir reporte, "Empleados" dentro de empleados esta agregar empleados e imprimir listado de empleados, "Cerrar" |
| 2 | Impuestos | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 3 | Alquiler | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 4 | Papelería y útiles de oficina | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 5 | Transporte | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |
| 6 | Otros | Cuenta con "agregar un pago", la subfunción "imprimir" reporte y "cerrar" |

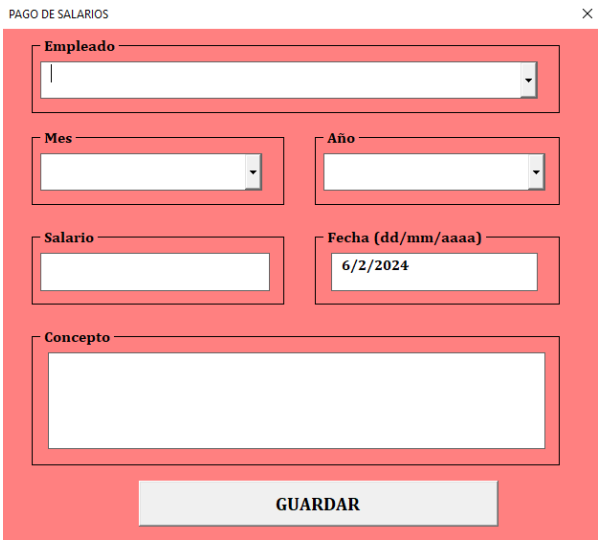
Para agregar un pago de un empleado primero se debe completar la información de empleados:

Al dar clic en “Agregar un empleado” muestra lo siguiente:



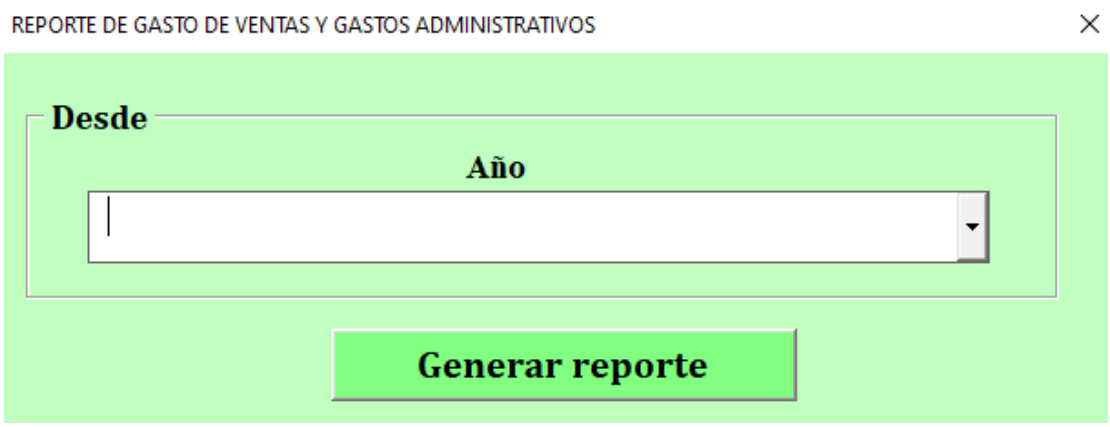

El campo “Nombre completo” cuenta con 500 caracteres, “DUI”, “NIT” y “Teléfono” solo acepta números, y el campo “Dirección” cuenta con 500 caracteres. Cabe mencionar que para si se ingresa una información errónea se puede editar dando doble clic en el listado de empleados:

Para realizar un pago se debe completar la siguiente información:

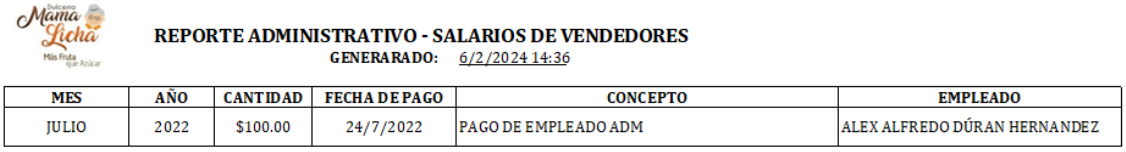


Aquí se debe agregar un empleado de la lista, el mes en que se pagó, el año, y el salario en cantidades, además de la fecha en formato dd/mm/aaaa y el concepto. Cabe mencionar que si los datos son ingresado incorrectamente, se puede editar dando doble clic en el listado:

En la opción de imprimir reporte solo se debe seleccionar el año en que se desea el reporte:




Y se mostrará:

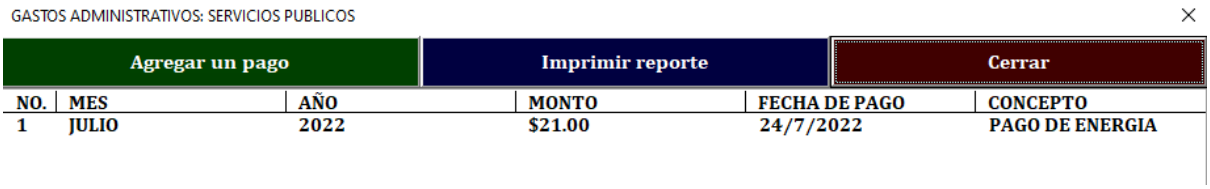


**REPORTE ADMINISTRATIVO - SALARIOS DE VENDEDORES**

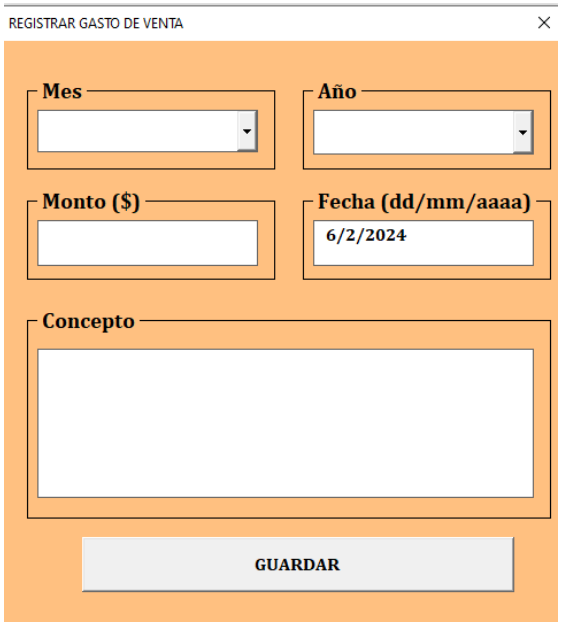
**GENERARADO:** 6/2/2024 14:36

| MES | AÑO | CANTIDAD | FECHA DE PAGO | CONCEPTO | EMPLEADO |
|---|---|---|---|---|---|
| JULIO | 2022 | $100.00 | 24/7/2022 | PAGO DE EMPLEADO ADM | ALEX ALFREDO DÚRAN HERNANDEZ |

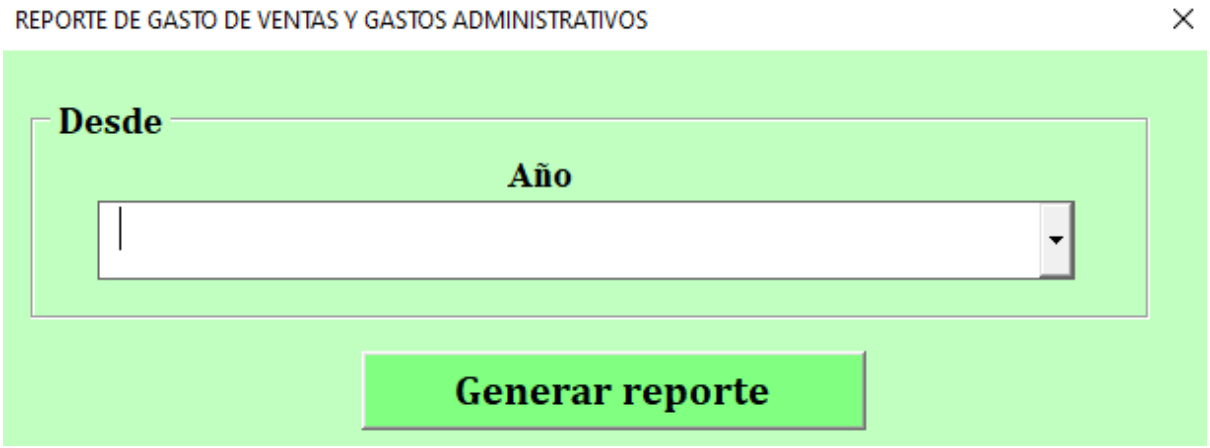
Para realizar otros gastos se debe seguir la misma metodología, se ingresa al gasto que se necesita registrar por ejemplo “Servicios Públicos”:



Se debe dar clic en “Agregar un pago”:




Complete la información solicitada y guarde, si ingresa la información errónea puede editar dando clic en el listado. Para imprimir el Reporte se hace de la misma manera que en el de salarios, se debe dar clic en imprimir reporte, y luego seleccionar el año:

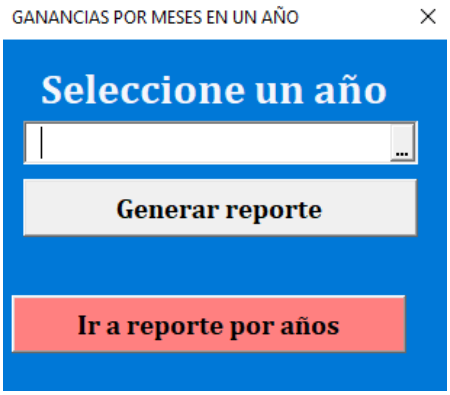


## MÓDULO DE REPORTES

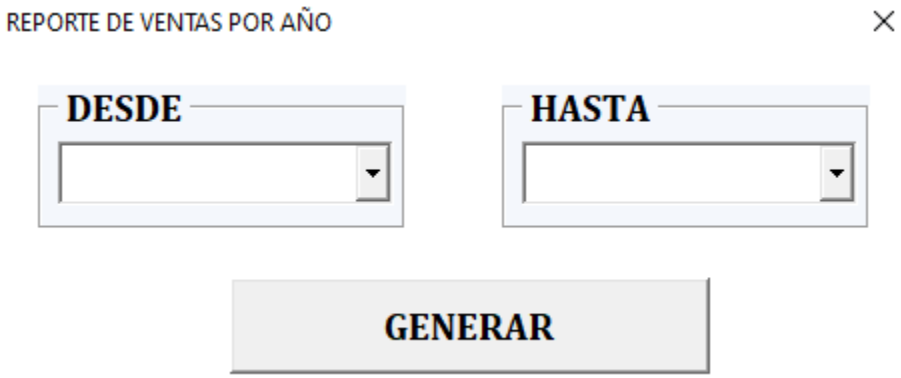
En este módulo se encuentran los siguientes submenús:

### Reporte de ventas por años

En este reporte se pueden ver las ventas realizadas en un intervalo de años. Para acceder se debe dar clic en “Reportes de ventas anuales”, luego “Ir a reporte por años”:




Se solicita el rango de años a realizar el reporte:



Al seleccionar el rango, muestra el reporte de ventas a imprimir:

**REPORTE DE VENTAS POR AÑO**

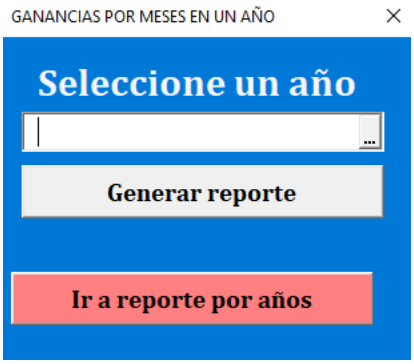
**GENERADO:** 6/2/2024

**DESDE:** 2024 **HASTA:** 2025

| AÑO | GANACIAS TOTALES | DIFERENCIA |
|---|---|---|
| 2024 | $1.00 | $1.00 |
| 2025 | $0.00 | -$1.00 |

## Reporte de ventas por año

En este reporte se pueden ver todas las ventas realizadas por un determinado año:

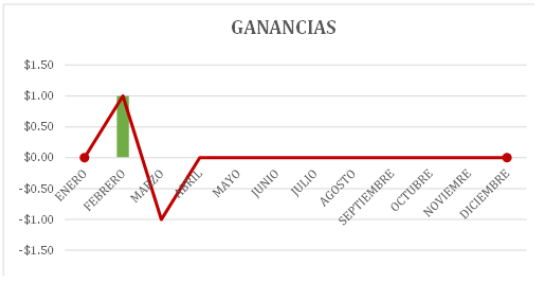



Al seleccionar un año muestra el reporte de ventas a imprimir:

**REPORTE DE VENTAS ANUAL**

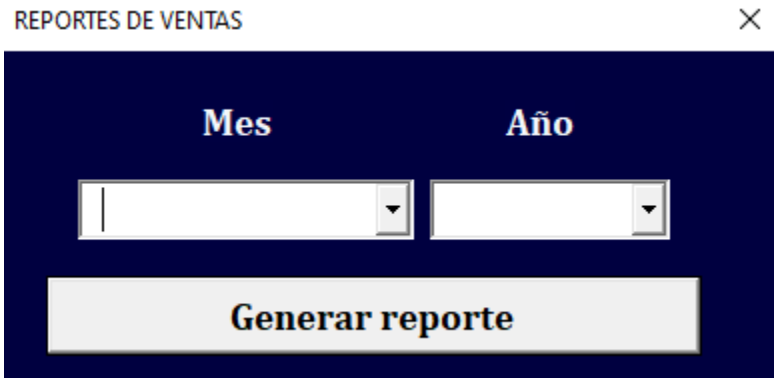
**EMPRESA:** DULCERIA MAMÁ LICHA!!!
**DIRECCIÓN:** COL LOS ANGELES, AV 23 CASA 13
**AÑO:** 2024

| MESES | GANANCIAS | VARIACION MENSUAL CON MES ANTERIOR |
|---|---|---|
| ENERO | $0.00 | $0.00 |
| FEBRERO | $1.00 | $1.00 |
| MARZO | $0.00 | -$1.00 |
| ABRIL | $0.00 | $0.00 |
| MAYO | $0.00 | $0.00 |
| JUNIO | $0.00 | $0.00 |
| JULIO | $0.00 | $0.00 |
| AGOSTO | $0.00 | $0.00 |
| SEPTIEMBRE | $0.00 | $0.00 |
| OCTUBRE | $0.00 | $0.00 |
| NOVIEMRE | $0.00 | $0.00 |
| DICIEMBRE | $0.00 | $0.00 |



**Reporte de ventas por mes**

Este reporte muestra las ventas realizadas en un mes:




Se debe completar el mes y el año que se desea consultar y luego “Generar reporte”

Dulcería Mama Licha
Más Fruta que Azúcar

## REPORTE DE VENTAS DIARIAS

**MES:** FEBRERO **GENERADO EL:** 06/02/2024 04:17:10 PM

| FECHA | CANTIDAD | TOTAL | DIFERENCIA DEL DÍA ANTERIOR |
|---|---|---|---|
| 1/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 2/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 3/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 4/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 5/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 6/2/2024 | 1 | $0.50 | $0.50 |
| 7/2/2024 | 1 | $0.50 | $0.00 |
| 8/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 9/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 10/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |
| 11/2/2024 | 0 | $0.00 | $0.00 |

**Reporte de ventas por días**

En este reporte se muestra las ventas realizadas en una determinada fecha:

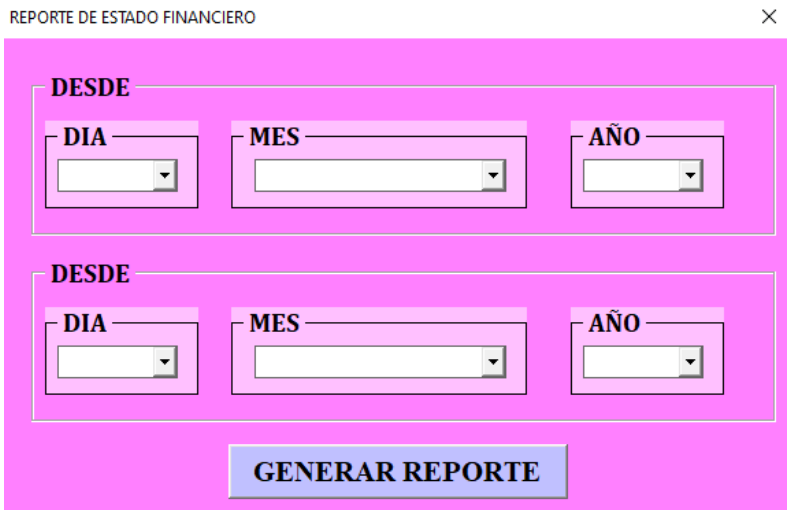
Se debe completar el día, mes y año. Luego generar reporte:

**REPORTE DE VENTAS DIARIO**

| NOMBRE DEL CLIENTE | FECHA | HORA | TOTAL A PAGAR | PAGO CON | VUELTO |
|---|---|---|---|---|---|
| Cliente 1 | 6/2/2024 | 15:46:00 | $0.50 | $1.00 | $0.50 |
| | | TOTAL | $0.50 | | |

**Estado de cuenta**

El estado de cuenta, muestra las ganancias y gastos realizados en un periodo de tiempo es decir desde una fecha inicial hasta una fecha final:



Al seleccionar un rango de fechas el sistema mostrará los gastos realizados y las ventas hechas:

**ESTADO DE CUENTA**

GENERADO EL: 6/2/2024 16:23
DESDE: 1/1/2024
HASTA: 1/3/2024

| INGRESOS | | |
|---|---|---|
| VENTAS REALIZADAS | (+) | $1.00 |
| TOTAL | (+) | $1.00 |

| EGRESOS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| GASTOS DE VENTAS | | | GASTOS ADMINISTRATIVOS | | |
| SALARIOS DE VENDEDORES | (-) | $0.00 | SALARIOS DEL PERSONAL | (-) | $0.00 |
| COMISIONES | (-) | $0.00 | SERVICIOS PÚBLICOS | (-) | $0.00 |
| SERV. AGUA | (-) | $0.00 | TELÉFONO | (-) | $0.00 |
| SERV. INTERNET | (-) | $0.00 | ALQUILER | (-) | $0.00 |
| PUBLICIDAD | (-) | $0.00 | PAPELERIA Y UTILES DE OF | (-) | $0.00 |
| VOLANTES | (-) | $0.00 | TRANSPORTE | (-) | $0.00 |
| COMBUSTIBLE | (-) | $0.00 | OTROS | (-) | $0.00 |
| IMPREVISTOS | (-) | $0.00 | TOTAL | (-) | $0.00 |
| TOTAL | (-) | $0.00 | | | |

| ESTADO | | |
|---|---|---|
| INGRESOS | (+) | $1.00 |
| EGRESOS | (-) | $0.00 |
| DIFERENCIA | (+) | $1.00 |

## MÓDULO DE CONFIGURACIONES

En este módulo está dividido de la siguiente manera:

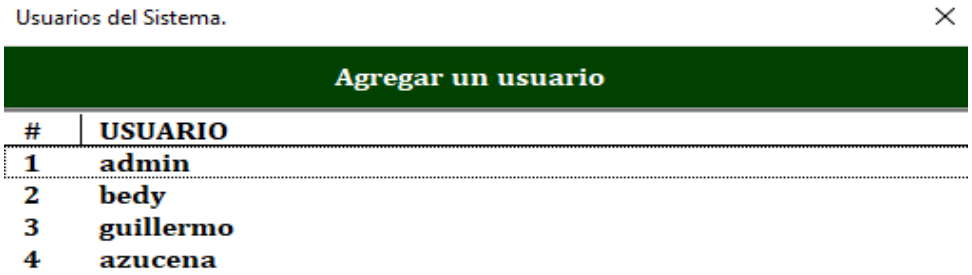
### Configuración del sistema

En este submenú se encontrarán los datos tales como “Nombre”, “Dirección” y “Teléfono”:

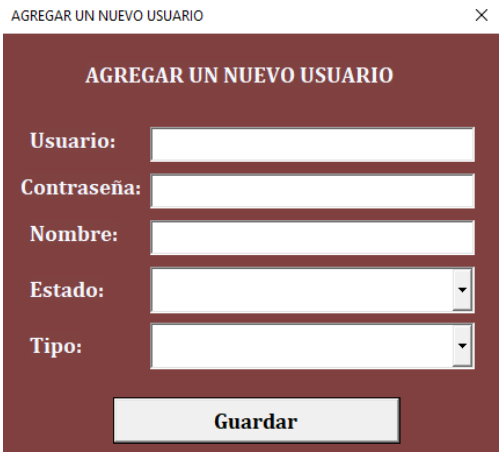
Al modificar estos datos, se cambian en todos los reportes y facturación.

### Configuración de usuarios

En este submenú se puede agregar usuarios para que tengan acceso al sistema:



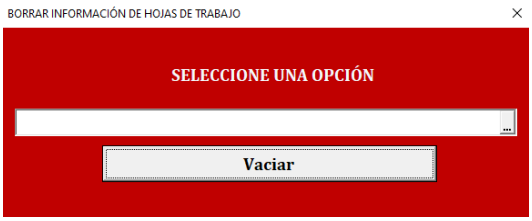

Al dar clic en agregar un usuario se debe completar el siguiente formulario:



En el campo “usuario” cuenta para escribir 50 caracteres al igual que el campo “contraseña”, en el caso de “nombre” se pueden colocar hasta un máximo de 150 caracteres, en el menú “estado” hay dos tipos: “activado” o “desactivado” y en el “tipo” hay dos: “Administrador” o “Vendedor”, estos tipos de usuarios el primero tiene acceso global y el segundo hay opciones que no le permiten cómo eliminar datos o modificar.

### Edición

En este submenú, se permite solo a los usuarios con permisos de administrador poder vaciar las informaciones guardadas en las distintas hojas del documento.




Cabe recalcar que este proceso no es reversible, por lo cual una vez aplicado no se puede deshacer.

### Salir y guardar

Opción final para cerrar sesión en el sistema.