

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



**“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DEL RIESGO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL DISTRITO DE
MEJICANOS”**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

JOSÉ ANTONIO ALBERTO BARRERA
JORGE ALEXANDER PALACIOS QUINTANILLA

PARA OPTAR AL GRADO DE:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DICIEMBRE 2024

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : M.Sc. JUAN ROSA QUINTANILLA
VICERRECTORA ACADÉMICA : Ph.D. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO : M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
SECRETARIO GENERAL : LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANA : LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN
VICEDECANO : M.Sc. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ
DIRECTOR DE LA MAESTRÍA : M.Sc. JUAN VICENTE ALVARADO RODRÍGUEZ
ADMINISTRADOR ACADÉMICO : LIC. EDGAR ANTONIO MEDRANO MELÉNDEZ
TRIBUNAL EXAMINADOR : M.Sc. JUAN VICENTE ALVARADO RODRÍGUEZ
: M.Sc. JOSÉ FELIPE MEJÍA HERNÁNDEZ
: M.Sc. JONNY FRANCISCO MERCADO CARRILLO

DICIEMBRE 2024

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, CENTROAMÉRICA

Agradecimientos

Primero y ante todo, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a Dios, en quien creo, cuya guía y fortaleza me han permitido alcanzar este significativo logro académico.

A mi familia, especialmente a mi abuela Mercedes Martínez. Su apoyo incondicional y motivación fueron esenciales para superar los desafíos en el camino.

A mi compañero, Jorge Palacios, sus ideas y debates enriquecieron mi perspectiva y contribuyeron significativamente a este trabajo. A nuestro asesor, cuyos conocimientos y recomendaciones fueron fundamentales para el desarrollo de este proyecto.

A todos, mi más profundo agradecimiento.

José Antonio Alberto Barrera

A Dios, a mis padres y esposa, pilares de mi vida. Su apoyo a este proyecto es innegable, su amor blindado y forjado en el fuego de la convicción ha sido la esencia primaria para cumplir mis sueños. A mi amigo José A. Barrera, hombre de confianza cuyos rasgos y virtudes son nobles, corazón justo y elevada honestidad son de toda mi admiración y afecto.

A nuestros mentores, por proveer determinantemente sus conocimientos, por enseñarnos la ruta de la sabiduría y crecimiento profesional.

Jorge Alexander Palacios Quintanilla

Tabla de contenido

Resumen ejecutivo	i
Introducción	ii
Capítulo 1: Planteamiento del problema	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Definición del problema	3
1.3 Preguntas de investigación	3
1.4 Objetivos de la investigación	4
1.5 Hipótesis del trabajo	5
Capítulo 2: Marco teórico	6
2.1 Generalidades de las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos	6
2.2 Gestión del riesgo de financiamiento	12
2.3 Factores de riesgo financieros para las Micro y Pequeñas Empresas	19
2.4 Instrumentos de financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa	21
2.5 Estudios previos de la gestión de riesgos de financiamiento en las MYPES	23
2.6 Marco legal y normativo	24
2.7 Teorías económicas, financieras y de gestión	25
Capítulo 3: Metodología de la investigación	31
3.1 Tipo de investigación	31
3.2 Población, muestra y muestreo	32
3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de la información	35
3.4 Procesamiento de la información	35
Capítulo 4: Análisis e interpretación de resultados	37
4.1 Análisis de datos	37
4.2 Prueba de hipótesis	70
4.3 Propuesta de análisis para la gestión del riesgo de financiamiento	75
Capítulo 5: Conclusiones y recomendaciones	88
5.1 Conclusiones	88
5.2 Recomendaciones	90
Referencias bibliográficas	92
Anexos	

Índice de tablas y figuras

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	5
Tabla 2 Criterios para definir el tamaño de las empresas	7
Tabla 3 Características de las Micro y Pequeñas Empresas	8
Tabla 4 Proceso para la constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (“S.A.S.”).....	10
Tabla 5 Indicadores del riesgo de financiamiento	18
Tabla 6 Oferentes de crédito en El Salvador	23
Tabla 7 Indicadores y cálculo de rentabilidad	28
Tabla 8 Componentes de la fórmula para poblaciones finitas	34
Tabla 9 Género.....	38
Tabla 10 Rango de edad.....	39
Tabla 11 Cargo que desempeña	40
Tabla 12 Nivel académico	41
Tabla 13 Riesgo que más afecta a las MYPES	42
Tabla 14 Probabilidad de que ocurra cada riesgo	43
Tabla 15 Formas de involucrar a los colaboradores en la identificación de riesgos.....	45
Tabla 16 Riesgos expuestos en el pasado	46
Tabla 17 Conocimiento sobre el riesgo de financiamiento.....	48
Tabla 18 Conocimiento sobre la gestión del riesgo de financiamiento	49
Tabla 19 Oferentes de crédito con los que se ha solicitado financiamiento	50
Tabla 20 Tipos de garantías requeridas	52
Tabla 21 Estrategias para la mitigación del riesgo de financiamiento.....	53
Tabla 22 Conocimiento sobre el análisis de financiamiento	54
Tabla 23 Medios de comunicación para identificar fuentes de financiamiento.....	56
Tabla 24 Razones por las que no se solicitaría un préstamo con oferentes del mercado formal ..	57
Tabla 25 Indicadores más utilizados para evaluar la capacidad de la empresa	58
Tabla 26 Cantidades aproximadas recibidas en financiamientos para más de un año.....	59
Tabla 27 Análisis de las tasas de interés utilizadas en financiamientos	61

Tabla 28 Beneficios potenciales de obtener financiamiento.....	62
Tabla 29 Indicadores conocidos para evaluar la rentabilidad.....	64
Tabla 30 Impacto del financiamiento en la rentabilidad empresarial.....	65
Tabla 31 Relación entre préstamos y potencial de ganancia	67
Tabla 32 Estrategias para incrementar la rentabilidad empresarial	69
Tabla 33 Estadísticos de bondad del ajuste.....	71
Tabla 34 Análisis de la varianza.....	71
Tabla 35 Estadísticos descriptivos.....	72
Tabla 36 Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Financiamiento).....	73
Tabla 37 Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Costo de financiamiento).....	74
Tabla 38 Matriz FODA.....	76
Tabla 39 Oferentes de financiamiento formal	79
Tabla 40 Condiciones mínimas requeridas para acceder a créditos MYPE	82
Tabla 41 Cumplimiento de obligaciones formales	83
Tabla 42 Oferentes con condiciones óptimas para la solicitud de financiamiento	84
Tabla 43 Matriz de estrategias FO: Uso de Fortalezas para aprovechar oportunidades.....	85
Tabla 44 Matriz de estrategias DO: Minimizar debilidades para aprovechar oportunidades.....	86
Tabla 45 Matriz de estrategias FA: Evitar amenazas utilizando fortalezas	87
Tabla 46 Matriz de estrategias DA: Minimizar debilidades evitando amenazas.....	87

Índice de figuras

Figura 1 Etapas de la gestión del riesgo de financiamiento.....	16
Figura 2 Género	38
Figura 3 Rango de edad	39
Figura 4 Cargo que desempeña.....	40
Figura 5 Nivel académico	41
Figura 6 Riesgo que más afecta a las MYPES.....	42
Figura 7 Probabilidad de que ocurra cada riesgo.....	44
Figura 8 Formas de involucrar a los colaboradores en la identificación de riesgos	45

Figura 9 Riesgos expuestos en el pasado	47
Figura 10 Conocimiento sobre el riesgo de financiamiento	48
Figura 11 Conocimiento sobre la gestión del riesgo de financiamiento	49
Figura 12 Oferentes de crédito con los que se ha solicitado financiamiento	51
Figura 13 Tipos de garantías requeridas	52
Figura 14 Estrategias para la mitigación del riesgo de financiamiento	53
Figura 15 Conocimiento sobre el análisis de financiamiento	55
Figura 16 Medios de comunicación para identificar fuentes de financiamiento	56
Figura 17 Razones por las que no se solicitaría un préstamo con oferentes del mercado formal	57
Figura 18 Indicadores más utilizados para evaluar la capacidad de la empresa	58
Figura 19 Cantidades aproximadas recibidas en financiamientos para más de un año	60
Figura 20 Análisis de tasas de interés utilizadas en financiamientos	61
Figura 21 Beneficios potenciales de obtener financiamiento	63
Figura 22 Indicadores conocidos para evaluar la rentabilidad.....	64
Figura 23 Impacto del financiamiento en la rentabilidad empresarial.....	65
Figura 24 Relación entre préstamos y potencial de ganancia	68
Figura 25 Estrategias para incrementar la rentabilidad empresarial.....	69
Figura 26 Gráfico de dispersión.....	71
Figura 27 Gráfico de la regresión	72
Figura 28 Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Financiamiento).....	73
Figura 29 Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Costo de financiamiento)	74
Figura 30 Evaluación y análisis de las diferentes tasas de crédito vigentes en el mercado.....	80
Figura 31 Evaluación y análisis de las diferentes tasas de crédito vigentes en el mercado.....	81

Resumen ejecutivo

Las Micro y Pequeñas Empresas en Mejicanos son un componente vital de la economía local. Y aunque el acceso a créditos empresariales suele ser una de las mayores dificultades que enfrentan, estas empresas perseveran en su búsqueda de mantenerse en el mercado. Según la Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017 de la CONAMYPE, de un total de 9,569 empresas de este segmento, el 67.5% se financian con recursos propios, el 10.7% con la banca privada, y el resto con diversas fuentes como familiares, prestamistas, y entidades financieras.

Por otra parte, un análisis del riesgo de financiamiento que incluya la identificación, evaluación y mitigación de dicho riesgo, puede disminuir el impacto negativo en la rentabilidad y continuidad de las MYPES, este análisis permite conocer y reducir los costos del financiamiento, así como el efecto de la incertidumbre sobre los objetivos financieros esperados, lo que ayuda a prepararse proactivamente tomando decisiones de manera informada y así evitar sorpresas, ya que es fundamental garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenible de estas empresas.

Dado que comprender el riesgo de financiamiento se convierte en un componente clave para alcanzar los objetivos empresariales, el análisis se basa en la evaluación del negocio, permitiendo la identificación y valoración de amenazas financieras. Este enfoque integral combina análisis cualitativos con herramientas cuantitativas, desarrollando estrategias de mitigación que mejoran la estabilidad y resiliencia financiera. Además de abordar los riesgos, estas estrategias permiten la identificación de oportunidades de crecimiento, fortaleciendo la adaptabilidad de la empresa en un entorno competitivo y cambiante.

Introducción

En un entorno empresarial dinámico y competitivo, las Micro y Pequeñas Empresas enfrentan desafíos como el acceso a financiamiento, cambios en la demanda, gustos y preferencias de los clientes, aspectos que requieren una gestión ágil y precisa. Dado a la variedad de riesgos que afectan a la organización, la administración no solamente necesita manejar los riesgos individuales, sino también comprender los impactos interrelacionados.

Uno de los riesgos que más afecta a las empresas sin importar las diferentes características que poseen es el riesgo de financiamiento, en esta oportunidad la atención estará centrada en las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos. Es necesario recalcar que, Mejicanos pasó a formar parte del nuevo municipio de San Salvador Centro según el Decreto Legislativo Número 762, aprobado el 13 de junio de 2023. Este decreto es parte de la Ley Especial para la Reestructuración Municipal en El Salvador, que reorganizó la estructura política-administrativa del país.

Con respecto a, estas empresas desempeñan un papel fundamental en la economía, actuando como fuentes generadoras de empleo familiar, medios de subsistencia y oportunidades de autoempleo. Además, representan una alternativa de emprendimiento para las mujeres y una opción frente a la migración. Debido a su importancia, este segmento suele ser objeto de diversas políticas públicas orientadas a promover su desarrollo entre las que se encuentran: la Política para el fomento de la participación de la MYPE en el mercado de las compras públicas, y la Política Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

Por otra parte, es fundamental partir del hecho de saber identificar a los diferentes oferentes de crédito del sector formal y regulado, con el fin de analizarlos y evaluar las tasas de

interés por medio de una comparación entre los diferentes porcentajes, montos y plazos vigentes en el mercado (Ver figura 30 y 31) para determinar cuál es el que ofrece el costo más bajo para el financiamiento, al mismo tiempo que proporcionen requisitos flexibles y trámites simplificados. De esta manera, se puede tener una idea clara de los niveles aceptables ante la incertidumbre inherente.

En cuanto al formato de la investigación, se presenta en capítulos los cuales se detallan a continuación.

El capítulo uno establece los antecedentes generales del problema, incluyendo su definición, formulación de objetivos, justificación del estudio y la hipótesis de la investigación.

El capítulo dos presenta el marco teórico, es decir, la terminología que permitirá la familiarización con el tema de estudio. Este capítulo detalla conceptos y definiciones relevantes relacionados con la problemática, sobre los cuales se sustenta la investigación.

El capítulo tres especifica la metodología empleada en la investigación, utilizando un enfoque cuantitativo. Este enfoque se basa en la obtención de datos procesables e interpretables.

El capítulo cuatro presenta los resultados obtenidos de la investigación, a través de tablas y gráficas, así como el análisis de los datos que responden a las preguntas formuladas. Además, se incluye la comprobación de la hipótesis de la investigación, al igual que una propuesta de análisis de la gestión del riesgo de financiamiento que mitiga la necesidad planteada.

Por último, el capítulo cinco detalla las conclusiones derivadas de la investigación, con base en los resultados del cuestionario. Además, se incluyen recomendaciones para mitigar el riesgo de financiamiento de las MYPES.

Capítulo 1: Planteamiento del problema

1.1 Antecedentes

Según la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, una MYPE se define por el número de trabajadores, volumen de ventas, niveles de producción, activos y pasivos, representando su capital.

La importancia que tiene la Micro y Pequeña Empresa en la economía de El Salvador, de acuerdo con la Encuesta Nacional de la MYPE 2017, elaborada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), el Banco Central de Reserva (BCR) y la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYEC), se evidencia desde el 11 de agosto de 2022, cuando entró en vigencia el Decreto No. 468 que trasladó las funciones a la Oficina Nacional de Estadísticas y Censos (ONEC) del BCR. Según esta fuente, los emprendimientos y la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) generan poco más del 31% de los empleos en El Salvador, es decir, más de 800,000 personas empleadas.

Por otra parte, los datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) correspondientes al año 2022, la población ocupada en el país alcanzó la cifra de 2,845,750 personas. A partir de esta información, se puede inferir que aproximadamente el 31% de los empleos proviene del segmento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE). No obstante, es relevante señalar que este aporte resulta relativamente bajo si se considera que la mayoría de los sectores económicos del país sostiene que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) representan más del 90% del tejido empresarial nacional equivalente a 833,164 unidades económicas.

Como se ha evidenciado previamente estas empresas poseen un considerable potencial de crecimiento y desempeñan un papel fundamental en la economía. Esto se refleja en la generación de empleo como en su contribución al Producto Interno Bruto (PIB). Además, están constantemente explorando nuevos mercados, especialmente a nivel local, lo que contribuye de manera significativa a la dinamización económica.

En lo que respecta a sus recursos financieros a menudo carecen de una comprensión clara de su capacidad financiera. No solo deben generar ingresos propios, sino también establecer un historial financiero sólido para ganar credibilidad ante las instituciones crediticias. Este historial les permitirá acceder a préstamos y en última instancia, utilizar el apalancamiento financiero de manera efectiva. Según Rojas (2018), la idea es que el costo de financiamiento sea sondeado para lograr la tasa de interés más baja del mercado, y preferiblemente en el sistema financiero.

En 2023, FUSAI y el Observatorio MYPE llevaron a cabo un estudio titulado “El estado actual de la MYPE 2023: la otra cara de la economía”. Según este estudio, en el caso de las Micro y Pequeñas Empresas, la inclusión financiera suele comenzar con la obtención de un crédito para crear, operar o expandir un negocio. Posteriormente, se extiende a la apertura de cuentas de ahorro, el acceso a tarjetas de crédito o débito, la banca por internet, los pagos de servicios, las remesas, la nómina, la contratación de seguros y otros servicios.

De acuerdo con Dini y Stumpo (2014), las MYPES aún presentan debilidades que arrastran hace décadas, continúan al margen de mercados dinámicos, poca contribución a la exportación, participan sólo de forma marginal en relaciones productivas con grandes empresas y carecen de participación para generar economías de escala.

En conclusión, el análisis para la gestión del riesgo de financiamiento se constituye como la herramienta administrativa que podría permitir tomar decisiones estratégicas a mediano o largo plazo.

1.2 Definición del problema

En El Salvador, según el informe de la Superintendencia de Competencia, el financiamiento para estas empresas a través de canales formales e intermediarios financieros establecidos, en conformidad con sus respectivas leyes, presentaba una participación aproximada del 13% de la cartera total equivalente a US \$1,492,580.00 en 2017. Por otra parte, este grupo empresarial del sector comercio del distrito de Mejicanos enfrenta problemas de acceso a créditos, lo cual suele ser una de las mayores dificultades para obtener fondos que permitan fortalecer el capital de trabajo, mejorar la infraestructura e incrementar el inventario.

Además, la falta de conocimientos sobre la gestión del riesgo de financiamiento por parte del personal que dirige estas empresas se convierte en otro factor de riesgo al no contemplar la diversidad de oferentes de crédito que existen tanto en el mercado formal como informal y el hecho de no poseer estrategias de mitigación ante los cambios sorpresivos en las tasas de interés que pueden afectar los costos de financiamiento. En consecuencia, todos los aspectos mencionados representan un problema que debe ser analizado.

1.3 Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son los riesgos asociados a las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del distrito de Mejicanos?

2. ¿Cómo se puede gestionar el riesgo de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las MYPES?
3. ¿Cuál es el proceso para la elaboración de un análisis del riesgo de financiamiento?
4. ¿Existen nuevas alternativas de financiamiento para las MYPES?

1.4 Objetivos de la investigación

Objetivo General

Diseñar un análisis para la gestión del riesgo de financiamiento que permita contribuir a mejorar la rentabilidad y continuidad de las MYPES en el distrito de Mejicanos.

Objetivos Específicos

1. Identificar los riesgos asociados a las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del distrito de Mejicanos.
2. Analizar la gestión del riesgo de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las MYPES.
3. Definir las etapas del proceso para la elaboración de un análisis del riesgo de financiamiento.
4. Determinar si existen nuevas alternativas de financiamiento para las MYPES.

La gestión de riesgos es fundamental para las organizaciones, ya que constantemente enfrentan situaciones de incertidumbre. Un análisis que comprenda la identificación, evaluación y mitigación de riesgos puede minimizar el impacto negativo en la rentabilidad y continuidad de las MYPES, proporcionando los lineamientos necesarios para adaptarse a cambios en el entorno y ajustando estrategias en respuesta a nuevas oportunidades de financiamiento. Con un análisis adecuado, los responsables de estas empresas pueden anticiparse y protegerse frente a los efectos

adversos del riesgo de financiamiento, tomando decisiones de manera informada y no de manera reactiva, asegurando la solvencia y capacidad de inversión de la empresa; además de optimizar la rentabilidad y la mejora continua.

1.5 Hipótesis del trabajo

H_0 El análisis del riesgo de financiamiento no tiene un impacto significativo en el costo del financiamiento para las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos.

H_1 El análisis del riesgo de financiamiento si tiene un impacto significativo en el costo del financiamiento para las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos.

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem
Financiamiento.	La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Con lo cual, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones.	Componente cognitivo	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia y conocimiento en materia de gestión de riesgo. • Factor tiempo. • Fuentes de financiamiento. • Diagnóstico organizacional. 	Pregunta 5, 6, 10 y 11.
Costo de financiamiento.	Mide cuánto cuesta a una empresa o persona obtener y usar dinero para sus operaciones o inversiones.	Componente cognitivo	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa nominal. • Tasa efectiva. 	Pregunta 14 y 15.

Nota. Elaboración propia.

Capítulo 2: Marco teórico

A continuación, se detallan los aspectos generales del segmento en estudio. Así como, la gestión del riesgo de financiamiento, la dependencia hacia los oferentes de crédito, la importancia y el rol que desempeña el sistema financiero en el desarrollo y fortalecimiento de estas empresas que a su vez define el nivel de éxito o fracaso en el sector empresarial. Además, se busca conocer las políticas implementadas por el Gobierno de El Salvador en los últimos años.

2.1 Generalidades de las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio en el distrito de Mejicanos se caracterizan por su dinamismo y diversidad. Estas empresas, que representan una porción significativa de la economía local, operan en áreas como la venta de alimentos, productos de consumo diario y otras actividades de comercio. A menudo gestionadas por propietarios independientes, enfrentan desafíos como el acceso limitado a financiamiento formal y la falta de conocimientos en gestión financiera.

2.1.1 Clasificación

El Ministerio de Economía y la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) de El Salvador clasifican a las empresas según su personal ocupado remunerado e ingresos por ventas brutas anuales. Con base en los criterios de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa según Decreto Legislativo No. 667 del 16 de mayo de 2014 y la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), dicha clasificación se muestra en la siguiente tabla de criterios.

Tabla 2*Crterios para definir el tamaño de las empresas*

Tamaño o segmento Descripción del segmento de la unidad económica	Dimensión financiera (Ventas brutas anuales)	Dimensión laboral (Trabajadores o personal ocupado)
Emprendimiento de iniciativas económicas Emprendimiento (1) Son las económicas excluidas de la calidad de contribuyente, según el Art. 28 Ley de IVA, donde se establece que el volumen de ventas brutas anuales, debe ser menor a \$5,714.29 dólares americanos.	Hasta un máximo de \$5,714.29 dólares americanos.	Trabajadores no remunerados.
Microempresa (2) Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica.	Con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía.	Hasta 10 trabajadores.
Pequeña Empresa (2) Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica.	Con un nivel de ventas brutas anuales hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía.	Con un máximo de 50 trabajadores.
Mediana Empresa (3) Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes y servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa.	Con un nivel de ventas brutas anuales hasta de \$7 millones.	Hasta 100 trabajadores.
Gran Empresa	Más de \$7 millones.	Más de 100 trabajadores.

Fuente: (1) Resolución GA-008/2016 CONAMYPE, 02 de marzo de 2016, vigente desde el 15 de marzo de 2016.

(2) Artículo 3, Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.

(3) Ministerio de Economía El Salvador, Generando Riquezas desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMES.

2.1.2 Características

Las MYPES son las iniciativas por la cual los emprendedores incursionan en el mundo empresarial, estas desempeñan un papel importante en la generación de empleo y contribuyen significativamente en el desempeño de las economías, su presencia no se limita a ningún sector productivo o segmento geográfico, entre las principales características se encuentran las siguientes:

Tabla 3

Características de las Micro y Pequeñas Empresas

Características	Descripción
Cultura organizacional	Es un factor clave del éxito, se trata de un tipo de empresa más cercano a las personas, climas laborales estables, mejora la retención del talento y contribuye al logro de objetivos y alcance de metas.
Recursos limitados	Los recursos financieros, tecnológicos y humanos de las MYPES son limitados en comparación con el de las grandes empresas. Esto hace que la creatividad sustituya al presupuesto para encontrar la forma de competir en el mercado.
Flexibilidad	Son más flexibles en su organigrama, los procesos están menos burocratizados y se adaptan a las condiciones del mercado y a lo que piden los clientes con una mayor agilidad.
Independencia	Las Micro y Pequeñas Empresas no están asociadas con otras empresas o grupos; mantienen en general su autonomía, en contraposición con las grandes empresas que tienden a asociarse

Nota. Elaboración propia.

2.1.3 ¿Cómo se constituyen?

En El Salvador, conforme al Decreto Legislativo No. 671 de fecha 29 de junio de 1973, Diario Oficial No. 120, Tomo No. 239. El Código de Comercio establece que las actividades comerciales, mercantiles, así como la constitución de todo tipo de sociedades son reguladas por medio de este. El cual en su Artículo No. 1, insta que “Los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se registrarán por las disposiciones contenidas en este Código y en las demás leyes mercantiles, en su defecto, por los respectivos usos y costumbres, y a falta de éstos, por las normas del Código Civil.”

Y, su Artículo No. 103 determina que “El capital social no puede ser inferior a dos mil dólares de los Estados Unidos de América; se dividirá en participaciones sociales que pueden ser de valor y categoría diferentes, pero que en todo caso serán de un dólar o de un múltiplo de uno. No se admite aporte industrial.

Por otra parte, mediante Decreto Legislativo No. 905, se aprobaron reformas al Código de Comercio con el fin de incluir elementos innovadores que contribuyan a la realización de negocios en el país, incentivar la legalización del sector informal de la economía y reimpulsar a la Micro y Pequeña Empresa.

Las nuevas disposiciones del Código de Comercio en el Artículo 305-A regulan un nuevo tipo societario denominado Sociedades por Acciones Simplificadas (“S.A.S.”), que será una sociedad mercantil de capitales, con su propia personalidad jurídica y podrá ser constituida por un único accionista, ya sea una persona natural o jurídica o por varios accionistas. El nuevo Artículo establece lo siguiente: El capital social para la constitución de estas sociedades será

fijado por los accionistas “debiendo establecerse libremente a partir del monto mínimo de US \$1.00” y no US \$2,000.00 como se exige al resto de sociedades.

Por consiguiente, y conforme al Decreto aprobado, las S.A.S. podrán constituirse con un capital social mínimo de un dólar de los Estados Unidos de América (US \$1.00) y el patrimonio de la sociedad será separado del patrimonio de sus accionistas, es decir, que estos responderán hasta el valor de sus aportes. De igual forma, podrán optar por el régimen de capital variable, y será facultativo contar con una reserva legal según se establezca en su acto constitutivo.

El proceso de constitución de las Sociedades por Acciones Simplificadas (“S.A.S.”) se muestra a continuación conforme al siguiente artículo:

Art. 305-B.- Las sociedades por acciones simplificadas se constituirán exclusivamente por los formularios proporcionados por el Registro de Comercio para tal efecto, debiendo cumplir dicho formulario con los siguientes requisitos:

Tabla 4

Proceso para la constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (“S.A.S.”)

Requisitos
I. Denominación. La denominación de la sociedad por acciones simplificada se formará libremente, debiendo ir inmediatamente seguida de la indicación "Sociedad por Acciones Simplificada" o su abreviatura 'S.A.S.', y ser distinta a la de cualquier otra sociedad existente. La omisión de esta mención hará responsables ilimitada y solidariamente a los administradores o representantes de la sociedad, por los actos que celebren en esas condiciones.
II. Duración. En caso de que no se establezca una duración expresa se entenderá que es de duración indeterminada.
III. Domicilio social. Se deberá indicar el municipio y departamento en donde establece su domicilio. En caso de que no se establezca un domicilio social se entenderá que es el municipio de San Salvador Centro, Departamento de San Salvador.
IV. Finalidad social. En caso no se establezca una finalidad específica se entenderá que pueden realizar cualquier actividad lícita.
V. Capital social suscrito al cien por ciento y cuando la sociedad se someta al régimen de capital variable, se deberá indicar el mínimo.

Requisitos

- VI. Número de acciones en las cuales se dividirá el capital social y deberán ser múltiplos de un dólar de los Estados Unidos de América.
-
- VII. Declaración del importe del capital a pagarse, en caso se conviniere pago al momento de constituirse, con expresión de lo que cada accionista aporte y bajo que título, debiendo relacionarse la forma en que se efectuará el pago, en todo caso la forma y plazo en que se pagará dicho capital suscrito.
-
- VIII. Información del o los accionistas. En caso de que estos sean personas naturales se deberá relacionar el nombre, nacionalidad, domicilio, profesión u oficio, así como el tipo de documento de identidad. En caso de ser persona jurídica la denominación o razón social, tipo de persona jurídica; nacionalidad y domicilio. Respecto a las sociedades extranjeras, se deberá adjuntar al formulario copia de los documentos de conformidad con la legislación vigente, que acrediten la existencia en su país de origen de la persona jurídica que fungirá como accionista de la sociedad a constituirse, y las personas que ostenten la representación legal de la misma. No se requerirá este requisito en caso que, la misma ya se encuentre en el Registro de Comercio. En el caso de que los accionistas referidos en los dos incisos inmediatos anteriores de este numeral actúen a través de apoderado, representante legal o ejecutor especial, se deberán incorporar los elementos a que se refiere el inciso primero del presente numeral, en lo que respecta a dichos representantes, apoderados o ejecutores, así como el documento que acredite poder, mandato u otro acto jurídico del que derivan sus facultades, entre las que deberá estar expresa la de comparecer para constituir sociedades.
-
- IX. Firma de los accionistas de la Sociedad que se constituye, o bien, de sus representantes legales, ejecutores especiales o apoderados. En caso de firmar de manera electrónica, deberá utilizar Firma Electrónica Certificada.
-
- X. El régimen de administración y el detalle de los administradores, con especificación de sus cargos, facultades, obligaciones individuales y período de sus funciones, en caso no se determinará ésta última será de forma indefinida.
-
- XI. Manera de hacer la distribución de utilidades y, en su caso, la aplicación de pérdidas, entre los accionistas.
-
- XII. Modo de constituir reservas.
-
- XIII. Declaración jurada de veracidad de la información proporcionada.
-
- XIV. Cualquiera otra disposición que los socios o accionistas consideren pertinente y que no fuere en contrario a lo dispuesto por este Código y las leyes de la República de El Salvador.
-

Fuente: Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, Decreto N° 905.

El Decreto fue publicado en el Diario Oficial el 13 de diciembre de 2023, por lo cual, de acuerdo con el documento aprobado, las reformas entrarán en vigencia sesenta días después de ello, el 11 de febrero del 2024.

2.2 Gestión del riesgo de financiamiento

La gestión del riesgo de financiamiento se refiere a la práctica de identificar, analizar, evaluar y mitigar la exposición al riesgo financiero en una empresa. Su objetivo principal es proteger el potencial de ganancias y el valor de la empresa, al tiempo que se toman decisiones estratégicas relacionadas con inversiones y financiamiento que impulsarán su crecimiento. A continuación, se presentan algunas definiciones:

Al respecto, Modigliani y Miller (1958), comentan que "El riesgo de financiamiento se refiere a la incertidumbre sobre la capacidad de una empresa para obtener fondos necesarios para sus operaciones y crecimiento futuro, y cómo esto afecta su estructura de capital y costo de endeudamiento".

De acuerdo con Estupiñán (2006), en el riesgo de financiamiento. El factor más importante que se mide es la frecuencia esperada de no pago. Se tienen dos teorías en el mundo financiero para analizarlas, mediante las cuales puede decidirse si se presta o no y la otra son las metodologías continuas, que tienen en cuenta la frecuencia esperada de no pago y otros factores adicionales, que monitorean el financiamiento durante toda su vida.

Mientras que Brigham y Ehrhardt (2016), consideran que "El riesgo de financiamiento implica la posibilidad de que una empresa no pueda asegurar financiamiento a un costo razonable, lo que puede afectar sus operaciones y su estructura de capital".

2.2.1 Antecedentes de la gestión del riesgo de financiamiento

Para Quijano (2006), la gestión de riesgos permite a la organización, en forma integral y estructurada, identificar y evaluar las amenazas o debilidades que pueden afectar los objetivos y establecer medidas para afrontarlas; los beneficios derivados de su aplicación en las

organizaciones son: aprovechamiento de oportunidades, análisis integral de la organización y priorización de riesgos, lo cual depende de su impacto y su probabilidad, y la implementación de medidas de tratamiento personalizadas.

La gestión del riesgo de financiamiento es fundamental para la administración financiera de cualquier empresa, sistema financiero o economía. Esta disciplina ha evolucionado a lo largo de los años en respuesta a la dinámica de los mercados, los cambios regulatorios, la complejidad de las transacciones y las crisis económicas.

Por otra parte, uno de los desafíos que enfrentan las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del distrito de Mejicanos es que, aun cuando pueden obtener fondos, estos están condicionados por los perfiles de aversión al riesgo. Esto implica un incremento significativo en el costo de financiamiento, lo que no resulta útil ni rentable a corto plazo.

2.2.2 Definiciones

Las siguientes definiciones son consideradas fundamentales para la comprensión de la gestión del riesgo de financiamiento y que además facilitarán la interpretación en el desarrollo de la investigación.

- **Riesgo.** La norma ISO 31000 (2018), define el riesgo como “El efecto de la incertidumbre sobre los objetivos”
- **Gestión.** Para Domínguez (2000), es la adaptación constante a la naturaleza cambiante del entorno empresarial, tecnológico y comercial, centrándose en la calidad y eficiencia de los miembros de la organización.

- **Intermediarios Financieros.** De acuerdo con Bodie et al. (2014), indica que hay instituciones que “conectan” prestamistas con prestatarios aceptando fondos de los prestamistas y prestando fondos a los prestatarios.
- **Financiamiento.** Según Perdomo (2002), es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa.
- **Costo de financiamiento.** Allen et al. (2010), conforme a estos autores, el costo de financiamiento es el costo que una empresa debe pagar para utilizar capital adicional, ya sea mediante la emisión de nuevas acciones, la obtención de préstamos o la reinversión de ganancias retenidas.
- **Tasa de interés nominal y efectiva.** Para Alvarado (2014), las tasas de interés nominal, son tasas aparentes que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, cuando se toman en cuenta los periodos de capitalización y periodos de pago es posible encontrar una tasa de interés efectiva.
- **Inversión.** Sharpe (2008), establece que invertir implica sacrificar dinero actual por dinero futuro.
- **KRI (Key Risk Indicators).** Los indicadores del riesgo de financiamiento son medidas utilizadas para evaluar y monitorear la exposición de una organización a riesgos específicos.
- **Identificación.** Se considera la etapa inicial en la que se reconoce o identifica a los diferentes oferentes de financiamiento regulados o no regulados.
- **Evaluación.** Etapa donde se emplean criterios de análisis y medición para determinar el nivel de accesibilidad a las diferentes fuentes de financiamiento.

- **Mitigación.** Conjunto de medidas que se aplican para contrarrestar o minimizar los impactos negativos relacionados con la pérdida de oportunidades de financiamiento.
- **Selección.** Se refiere al proceso de elegir la fuente adecuada de fondos para financiar un proyecto o actividad empresarial. La selección indicada permite reducir riesgos financieros y mantener un flujo constante de efectivo, lo que es determinante para la estabilidad y crecimiento del negocio.

2.2.3 Importancia de la gestión del riesgo de financiamiento

La gestión del riesgo de financiamiento permite un manejo eficiente de los recursos, mitigación de otros riesgos, cumplimiento regulatorio, y aprovechamiento de oportunidades de crecimiento.

De igual manera, una adecuada gestión del riesgo de financiamiento es clave para mitigar posibles pérdidas financieras. Al adoptar un enfoque reactivo, se puede responder de manera eficaz a situaciones imprevistas, permitiendo una reacción oportuna ante problemas financieros emergentes. Sin embargo, es aún más efectivo implementar enfoques proactivos, los cuales se centran en la prevención ante riesgos potenciales. Esto implica la elaboración de estrategias para afrontar cambios en las tasas de interés, exposición al riesgo crediticio, así como variaciones asociadas a los costos de materias primas. Al gestionar de manera efectiva estos riesgos, se facilita la planificación anticipada de acciones para preservar la estabilidad financiera y minimizar el impacto negativo de las condiciones del mercado en las operaciones de la empresa.

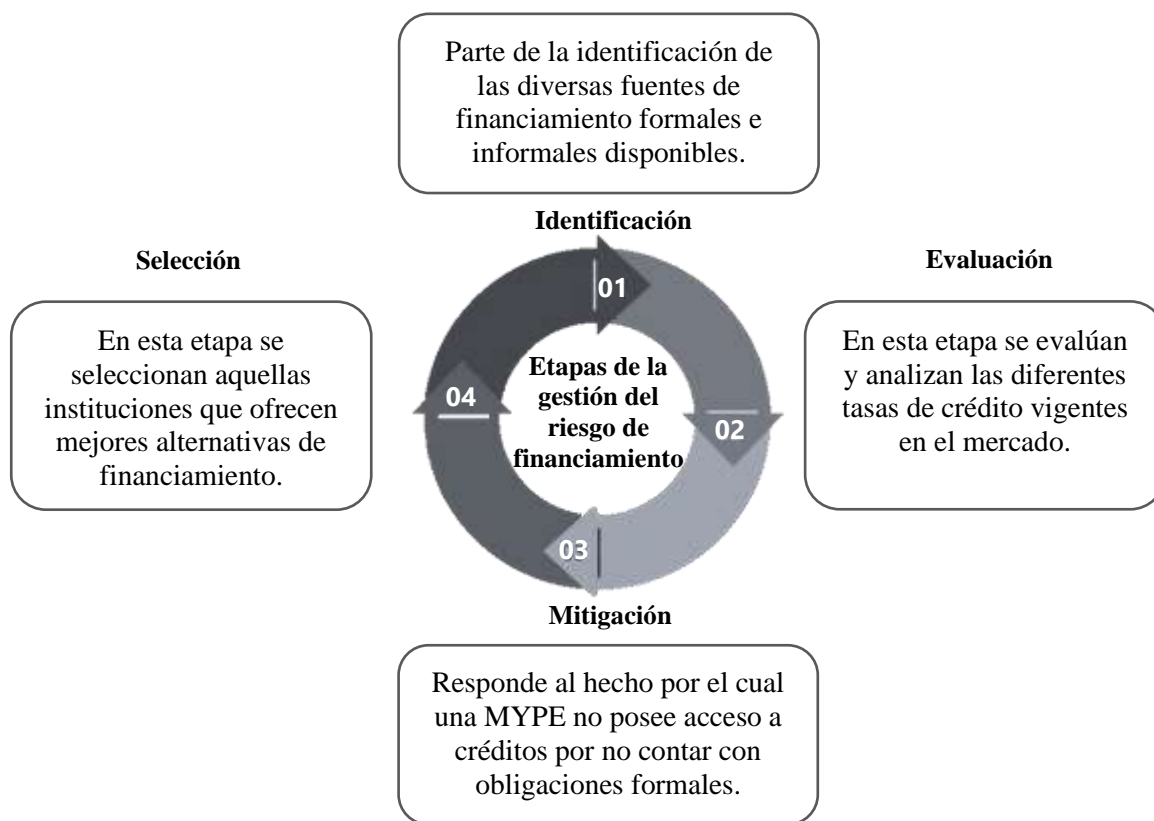
2.2.4 Etapas del proceso de gestión del riesgo de financiamiento

Las etapas de la gestión del riesgo consisten en un proceso sistemático que permite identificar diversas fuentes de financiamiento, evaluar las tasas más competitivas del mercado,

mitigar los riesgos asociados con las obligaciones formales por las cuales una MYPE no posea acceso a financiamiento y finalmente seleccionar la opción que representa las mejores condiciones para la empresa. La siguiente figura muestra el proceso de la gestión del riesgo de financiamiento.

Figura 1

Etapas de la gestión del riesgo de financiamiento



Nota. Elaboración propia.

2.2.5 Optimización estratégica del riesgo de financiamiento: Análisis FODA

La optimización estratégica del riesgo de financiamiento es un proceso que influye en la toma de decisiones en una organización. Proporciona datos y análisis objetivos para respaldar elecciones informadas sobre las fuentes de financiamiento. Al evaluar diferentes alternativas y

sus resultados potenciales, las Micro y Pequeñas Empresas pueden tomar decisiones que conduzcan a resultados más favorables y alineados con sus objetivos.

Por otra parte, el análisis FODA es una herramienta de gestión que permite comprender y tomar decisiones en diversas situaciones. Su objetivo principal es analizar la situación actual de una organización. Esta herramienta puede emplearse dentro de los procesos de identificación y evaluación de riesgos organizacionales. Además, facilita una estimación subjetiva de datos organizados que siguen un orden lógico, fomentando un pensamiento proactivo en lugar de las reacciones instintivas más comunes.

En el contexto del financiamiento, realizar un análisis FODA resulta fundamental, dado que permite identificar ventajas distintivas, áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. Además, se pueden evaluar posibles riesgos o amenazas que podrían afectar las perspectivas de obtención de créditos para las MYPES.

2.2.6 Estrategias de mitigación del riesgo de financiamiento

Para las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del distrito de Mejicanos, las estrategias de mitigación del riesgo de financiamiento son acciones diseñadas orientadas a reducir la exposición a este tipo de amenaza. Es necesario aclarar que cada MYPE tiene diferentes características, por lo que la estrategia deberá ser seleccionada según sus necesidades y el entorno en el que opera. Las siguientes son algunas estrategias que se pueden considerar:

- Diversificación de fuentes de financiamiento.
- Análisis de riesgos riguroso.
- Procedimientos operativos.
- Seguro y coberturas.
- Reservas de emergencias.
- Estrategias de cobro.

2.2.7 Indicadores de la gestión del riesgo de financiamiento

Se refiere a las métricas utilizadas para evaluar la capacidad de una empresa para manejar sus obligaciones financieras y riesgos relacionados con el financiamiento. Estos ratios proporcionan una visión clara de la salud financiera de la empresa y su capacidad para hacer frente a las deudas y otros compromisos financieros de corto y largo plazo. En la siguiente tabla se presentan los indicadores considerados relevantes para el análisis y la gestión del riesgo de financiamiento.

Tabla 5

Indicadores del riesgo de financiamiento

Indicador	Propósito	Fórmula
Ratio de cobertura de intereses	Compara el beneficio operativo de la empresa con el gasto en intereses. Un valor alto indica que la empresa está generando suficiente beneficio operativo para cubrir sus gastos de intereses.	$RCI = \frac{UAI}{\text{Gastos Financiero}}$
Ratio de endeudamiento	Muestra la proporción de la deuda total de la empresa en relación con sus activos totales. Un aumento en este ratio puede indicar que la empresa está asumiendo más riesgos financieros de los que puede afrontar.	$RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$
Ratio de cobertura de deuda	Mide la capacidad de la empresa para pagar su deuda a largo plazo con sus beneficios operativos. Un valor alto indica que la empresa puede cubrir fácilmente su deuda a largo plazo con sus ganancias.	$RCD = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$
Ratio de liquidez	Al igual que la prueba ácida mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Un valor alto sugiere una buena capacidad de pago a corto plazo.	$RL = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
Ratio de solvencia	Mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones financieras. Un valor alto indica una sólida posición financiera para hacer frente a las obligaciones a largo plazo.	$RS = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$

Fuente: Dumrauf (2010). Finanzas corporativas un enfoque latinoamericano (2.^a ed.).

2.2.8 Garantías utilizadas por las MYPES para solicitar financiamiento

Según el informe de la Intendencia Económica de la Superintendencia de Competencia en la prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas, revela los tipos de garantías a las que estas empresas pueden optar al momento de acudir a servicios financieros y otras fuentes de financiamiento, estas garantías son:

- **Mobiliarias o hipotecas.** Permite a las entidades financieras aceptar bienes mobiliarios como garantías de los préstamos otorgados y genera un registro para los bienes así utilizados.
- **Prendarias.** Son bienes muebles (tangibles e intangibles) que pueden ser objeto de garantía, la prenda generalmente se constituye parte de las negociaciones mediante un contrato en el que el deudor entrega el bien al acreedor como garantía del cumplimiento de una obligación. Para las MYPE facilita el empleo de garantías prendarias para acceder a créditos.
- **Por fiador.** Son aquellas donde existe un garante o fiador o mecanismo colectivo de resguardo de los intereses del prestamista.
- **Recíprocas.** Son garantías complementarias para aquellas MYPES que requieren un respaldo adicional a sus financiamientos, respaldada por la Ley de Sociedades de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Rural y Urbana.

2.3 Factores de riesgo financieros para las Micro y Pequeñas Empresas

Son factores que pueden afectar la estabilidad y crecimiento de las MYPES, por medio de la posibilidad de que una empresa enfrente pérdidas económicas o dificultades financieras para hacer frente a sus compromisos adquiridos. La identificación de estos factores de riesgo requiere

una comprensión profunda de las operaciones de la empresa, así como de otros factores externos que pueden afectarla.

2.3.1 Análisis de los principales factores de riesgo financieros que enfrentan las MYPES

Existe una serie de factores de riesgo que no permiten que las empresas atraviesen el proceso de inserción en el mercado llamado Valle de la Muerte, este período de difícil solvencia para las nuevas empresas es la piedra angular del éxito o fracaso de un proyecto de inversión.

Para Giraldo et al. (2021), el Valle de la Muerte se refiere al período en que una empresa nace, con todas las inversiones y riesgos que esto constituye, y el período donde finalmente se logra consolidar y mantenerse mediante sus propias ganancias.

No obstante, pese a la legislación y la importancia que tienen en la economía nacional, las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos carecen de las herramientas que las grandes empresas poseen, lo que les resta enormemente su capacidad operativa. Dadas las condiciones en las que operan estas empresas, son precisamente ellas las que más necesitan utilizar estas herramientas. Esto se debe a que, por lo general, disponen de menos recursos, tanto financieros como de capital humano, según lo descrito previamente. Entre los riesgos más comunes a los que se enfrentan, destacan los siguientes:

- **Financiero.** Se refiere al limitado acceso a las fuentes de financiamiento y dificultades para acceder a líneas de crédito y productos financieros debido a la falta de historial crediticio, garantías insuficientes y su frágil perfil de riesgo.
- **Liquidez.** Son las posibilidades de que una empresa no pueda cumplir con sus obligaciones y compromisos financieros producto de la incapacidad de convertir sus

activos en efectivo de manera oportuna en el corto plazo. De igual forma, la ausencia de una buena gestión sobre los flujos de caja conlleva a estas empresas a tener problemas de liquidez, dificultando el pago de obligaciones, deudas y gastos operativos.

- **Crediticio.** Se refiere a la posibilidad de incumplimiento de las obligaciones contractuales pactadas en una negociación financiera, lo que puede generar pérdidas de cualquier magnitud para cualquiera de las partes involucradas.
- **Operativo.** Se presenta en el momento que se realiza una mala gestión de la solicitud o requerimiento de crédito a las fuentes de financiamiento disponibles causado por la ineficiencia en los procesos que estas implican.
- **Mercado.** La alta competitividad y los cambios en la demanda pueden inferir en las variaciones de las tasas de mercado y afectar los márgenes de los beneficios esperados.
- **Cambios en la tasa de interés.** Se refiere a los cambios sorpresivos en las tasas de interés que pueden afectar los costos de financiamiento.

2.4 Instrumentos de financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa

De acuerdo a la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa, en su Artículo 45 menciona: La Banca Estatal promoverá el acceso de las MYPE al crédito y a otras fuentes de financiamiento, mediante la coordinación y consulta con el Ministerio de Economía, para la creación y fortalecimiento de instrumentos financieros, sistemas de garantías, fideicomisos, arrendamiento financiero y capital de riesgo, entre otros, de forma directa o a través de todos los intermediarios financieros especializados en este tipo de empresas.

2.4.1 Fuentes de financiamiento tradicionales

En El Salvador los oferentes de crédito están conformados por una diversidad de instituciones financieras, sujetas a supervisión por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) y no supervisadas por esta entidad, más la oferta informal (prestamistas).

- **Entidades supervisadas.** Bancos privados y públicos, bancos cooperativos e instituciones de ahorro y crédito.
- **Entidades no supervisadas.** Estas tienen mayor diversidad, e incluyen asociaciones cooperativas autónomas conformadas por alianzas voluntarias entre personas naturales y jurídicas sin fines de lucro, bajo las regulaciones del ente rector Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo mediante la Ley General de Asociaciones Cooperativas; sociedades cooperativas que operan jurídicamente por las facultades que les otorga el Código de Comercio. Así como otras sociedades financieras no bancarias, fundaciones y asociaciones sin fines de lucro.

De acuerdo con la Superintendencia de Competencia, la siguiente tabla presenta las diferentes opciones de oferentes de crédito disponibles para las Micro y Pequeñas Empresas en El Salvador, incluyendo tanto entidades supervisadas como no supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF).

Tabla 6*Oferentes de crédito en El Salvador*

Oferta de financiamiento formal		Oferta de financiamiento informal
Entidades supervisadas por SSF	Entidades no supervisadas por SSF	
Bancos privados	Asociaciones cooperativas	Prestamistas
Bancos e IF estatales	Sociedades cooperativas	Organizaciones comunales
Bancos cooperativos	Sociedades financieras no bancarias	Crédito proveedores
Sociedades de ahorro y crédito	Fundaciones y asociaciones	Familiares y amigos

Fuente: Superintendencia de Competencia (2019).

2.5 Estudios previos de la gestión de riesgos de financiamiento en las MYPES

Según la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017, la inclusión financiera de las MYPES, además de facilitar el acceso a servicios financieros, se convierte en una de las estrategias más eficaces en El Salvador para atender y combatir la pobreza y la exclusión socioeconómica. Cuando una persona o empresa tienen acceso a servicios financieros, la ejecución de sus operaciones se facilita, así como les permite disminuir la exposición al riesgo por guardar su dinero de manera insegura y evitar la movilización de efectivo. Además, mejoran sus capacidades para hacer frente a imprevistos y les permite proyectarse a largo plazo. Por el contrario, cuando experimentan una inclusión financiera condicionada, sus opciones económicas se ven estrictamente limitadas.

Para este segmento, la inclusión financiera generalmente comienza con la obtención de un crédito para crear, operar o ampliar un negocio. Extendiéndose luego a la apertura de cuentas de ahorro, el acceso a tarjetas de crédito o débito, banca por internet, pagos de servicios, pagos de remesas, pago de planillas, contratación de seguros y otros servicios.

2.6 Marco legal y normativo

Leyes o Normas	Artículo	Regula
Constitución de la República de El Salvador.	115	El Estado debe fomentar la protección y desarrollo de las MYPES. Además de promover la iniciativa privada que permita obtener resultados como el incremento de la producción y productividad
Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.	1	Esta Ley tiene como finalidad estimular a la Micro y Pequeña Empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos; facilitando su apertura, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación.
Ley contra la usura.	5	Establece la segmentación de créditos que permitirá la diferenciación de tasas máximas de interés ofrecidas al público, debido a la existencia de distintos segmentos de mercado atendidos y sus diferentes productos, metodologías de crédito, montos otorgados, administración y cobro de los créditos, todo lo cual produce variaciones sustanciales.
Ley para facilitar la inclusión financiera.	1	Tiene por objeto propiciar la inclusión financiera, fomentar la competencia en el sistema financiero, así como reducir costos para los usuarios y clientes del referido sistema, estableciendo las regulaciones mínimas.

Leyes o Normas	Artículo	Regula
Ley de Bancos.	59	Designa criterios para el otorgamiento de financiamiento y tipos de plazos.
Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa rural y urbana.	1	El propósito de esta Ley es regular el Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca y sus operaciones, para facilitar el acceso de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa al financiamiento y a las contrataciones y adquisiciones públicas o privadas.
Normas para clasificar los activos de riesgo crediticio y constituir las reservas de saneamiento (NCB-22).	10	Estipula la evaluación y clasificación de los créditos para empresas.
Ley de garantías mobiliarias	1	La Ley tiene por objeto regular las garantías mobiliarias y el Registro de Garantías Mobiliarias.
Ley de Igualdad, Equidad y Erradicación de la Discriminación contra las Mujeres.	4	Establece, que el Estado deberá entre otras cosas, fomentar la participación económica de las mujeres en condiciones de igualdad y no discriminación, creando programas y proyectos que potencien la autonomía económica de las mujeres.

Nota. Elaboración propia con base en las diferentes Leyes y Normas de El Salvador.

2.7 Teorías económicas, financieras y de gestión

- **Teoría económica.** Smith (1776), en su obra “La riqueza de las naciones” subrayó la importancia de la acumulación de capital como un motor de crecimiento económico. La

inversión en maquinaria, infraestructura y educación puede aumentar la capacidad productiva de una economía.

Por otra parte, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) considera que todo tipo de capacitación es una manera de invertir en las personas en su conocimiento y formación profesional.

- **Teoría financiera.** De acuerdo Dowrick (2003), menciona que una de las teorías de crecimiento endógeno toma como fuentes de crecimiento el capital físico, la tecnología, capital humano, capital público e intermediarios financieros. En este modelo la acumulación de capital (maquinaria, edificios y otros bienes) es el motor del crecimiento a corto plazo. Las políticas que aumentan los recursos de la inversión llevarían a incrementar la capacidad productiva de la economía.

Una de las teorías financieras que inciden en el fortalecimiento y sostenibilidad de las MYPE sugiere que, a medida que estas empresas crecen y se vuelven más complejas, sus necesidades financieras también cambian y se vuelven más diversas y específicas. Por lo tanto, es importante que las instituciones financieras ofrezcan una amplia diversidad de opciones y servicios para adaptarse a las necesidades cambiantes de estos negocios en crecimiento.

- **Teoría de gestión.** Según Taylor (1994), considerado padre de la administración, y con base en sus principios de la organización científica del trabajo desarrollado en 1911, "La gestión es el arte de saber lo que se quiere hacer y a continuación, hacerlo de la mejor manera y por el camino más eficiente".

Para el caso de las MYPES el destino actual o potencial de los recursos recibidos a través de un financiamiento permite la compra de mercadería o aumento de inventario como parte

fundamental para el éxito de su negocio, Además de mejoras en la vivienda y la compra de activo fijo. Una buena gestión de los recursos financieros le permitirá a las MYPES desarrollar sus expectativas de crecimiento a corto, mediano y largo plazo.

2.7.1 Definición de rentabilidad

Para García y Paredes (2014), la rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo, es la utilidad y ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa, así como su eficiencia, es un indicador de rendimiento. Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un período determinado, es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese período y los recursos utilizados para obtenerlos. De acuerdo con esta comparación, existen empresas rentables y otras que no lo son. Es más, hay empresas muy rentables y otras que apenas si sobreviven con una rentabilidad muy baja.

De acuerdo con Gitman (1997), dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

2.7.2 Objetivos estratégicos de la rentabilidad

Dado lo anterior, es importante definir objetivos claros que permitan analizar y mejorar los aspectos fundamentales que influyen en el desempeño económico y financiero de las MYPES. A continuación, se detallan algunos objetivos orientados a optimizar la eficiencia y rentabilidad de estas empresas.

- Analizar el nivel de eficiencia con la que se utilizan los recursos.
- Tomar decisiones de manera estratégica e informada.
- Asociar los resultados con los objetivos de la organización.
- Analizar márgenes de pérdidas o ganancias.
- Diversificar las líneas de negocios.

2.7.3 *Importancia de la rentabilidad*

La rentabilidad es uno de los conceptos financieros más importantes para cualquier empresa, sin importar el tamaño, estructura o posición en el mercado. Esto se debe a que es un factor que mide la capacidad de un negocio para generar beneficios a partir de su inversión. Es por esto, por lo que es un indicador de la eficiencia de una empresa para generar ganancias con relación a los costos y gastos asociados con su operación. Por lo tanto, es una de las métricas clave más utilizadas para evaluar la salud financiera.

La siguiente tabla muestra los indicadores más importantes para determinar el cálculo de rentabilidad.

Tabla 7

Indicadores y cálculo de rentabilidad

Indicador	Propósito	Fórmula
Rentabilidad bruta	El margen bruto de utilidad refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de gastos de administración y ventas, otros ingresos y egresos e impuestos.	$RB = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$
Rentabilidad operacional	Refleja la rentabilidad de la compañía en el desarrollo de su objeto social, indicando si el negocio es o no lucrativo independientemente de ingresos y egresos generados por actividades no directamente relacionadas con este.	$RO = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$

Indicador	Propósito	Fórmula
Rentabilidad neta	Mide la rentabilidad después de impuestos de todas las actividades de la empresa, independientemente de si corresponden al desarrollo de su objeto social.	$RN = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$
Rentabilidad del activo total	Indica la rentabilidad de la inversión total del capital propio y ajeno en un período determinado. Esta razón muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades.	$RAT = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$
Rentabilidad del patrimonio	Muestra la rentabilidad de la inversión de los socios o accionistas de la empresa. Así como la proporción en que se recupera el capital invertido en un período de tiempo determinado.	$RP = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio líquido}}$

Fuente: Ross (2010). Fundamentos de finanzas corporativas (9.^a ed.).

2.7.4 Factores determinantes de rentabilidad

De acuerdo con Fabiola Mora y Walter Schupnik, existen factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla. Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de mercado.
- Tasa de crecimiento del mercado.
- Calidad de producto o servicio.

2.7.5 Estrategias para incrementar la rentabilidad

Para alcanzar este fin, es fundamental implementar estrategias efectivas que no solo maximicen los ingresos, sino que también optimicen los recursos disponibles. En ese contexto, se presentan las siguientes estrategias diseñadas para incrementar la rentabilidad:

- **Reducción de costos y gastos.** Es una de las formas más efectivas de aumentar la rentabilidad de una empresa. Esto puede incluir la negociación de precios con proveedores, la eliminación de gastos innecesarios y la implementación de procesos más eficientes.
- **Gestión eficiente de inventarios.** Puede ayudar a una empresa a reducir los costos asociados con el almacenamiento y manejo de inventarios. Con esto, se pueden reducir los costos de almacenamiento y mejorar la eficiencia de su cadena de suministro.
- **Mejora de procesos y capacitación.** Los empleados pueden ayudar a aumentar la productividad y la capacidad para cumplir con las demandas del mercado.
- **Diversificación de productos.** Ofrecer una variedad más amplia de productos puede atraer a más clientes y aumentar las ventas.
- **Fidelización de clientes.** Implementar programas de fidelización y ofrecer una excelente atención al cliente puede aumentar la retención de los mismos y fomentar el boca a boca positivo.
- **Marketing digital.** Utilizar estrategias de marketing digital, redes sociales y publicidad online, puede atraer a más clientes potenciales a un menor costo.

Capítulo 3: Metodología de la investigación

3.1 Tipo de investigación

El enfoque adoptado para la investigación es de índole cuantitativo.

Según Bernal (2016), el método cuantitativo se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar los resultados.

Asimismo, Caballero (2014), señala que: “En las investigaciones cuantitativas predomina la cantidad y su manejo estadístico matemático y los informantes tienen un valor igual. Este tipo de estudio está orientado a verificar o comprobar de manera deductiva las proposiciones planteadas en la investigación, esto es mediante la construcción de hipótesis que son sometidas a medición con la intención de lograr confirmarlas o refutarlas con base en la relación de variables dependientes e independientes por medio del coeficiente de correlación, que, a su vez, es una medida estadística que calcula la intensidad o fuerza de la relación entre dos variables (causa y efecto) para obtener el grado en que se correlacionan las mismas. Es decir, determinar un valor medio entre -1 y +1.

Por otra parte, la investigación se adhiere al diseño no experimental, lo que implica que no se manipulan variables ni se establecen condiciones controladas, sino que se observan y miden fenómenos tal como ocurren naturalmente, con el propósito de analizarlos en etapas posteriores. Además, se busca minimizar el sesgo y garantizar la validez y confiabilidad de los

resultados mediante la selección adecuada de muestras, instrumentos de medición y análisis riguroso.

Con relación al propósito o alcance de la investigación, se clasifica como un estudio transversal descriptivo, porque se pretende obtener una instantánea detallada del fenómeno en un momento determinado. Habría que decir también, que estos son utilizados por su agilidad, ya que permiten recolectar datos en un único momento temporal. Además, esta metodología brinda la posibilidad de investigar múltiples variables y obtener diversos resultados simultáneamente. Asimismo, su enfoque en la prevalencia de los factores permite medir con precisión la distribución de características o condiciones en una población. Por todas estas razones, el diseño transversal es idóneo para llevar a cabo análisis descriptivos.

3.2 Población, muestra y muestreo

El estudio se centra en el análisis de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio en el distrito de Mejicanos, ubicado en el departamento de San Salvador, El Salvador. Cuando se trata de una población limitada y conocida, se prefieren los métodos probabilísticos para seleccionar la muestra en lugar de los no probabilísticos.

Con relación al cálculo de la muestra, se utilizó información proveniente de las bases de datos de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y de la Oficina Nacional de Estadísticas y Censos (ONEC) del Banco Central de Reserva (BCR). Como resultado de este análisis, se obtuvo una población total de 71 MYPES, considerando variables como la edad de la empresa y la zona urbana para su clasificación.

Por otro lado, es importante destacar que se empleó un método de muestreo probabilístico con enfoque aleatorio simple, en este método, todas las Micro y Pequeñas Empresas incluidas en la muestra tuvieron la misma probabilidad de ser seleccionadas para el estudio.

La estimación de la muestra se obtuvo mediante la aplicación de la fórmula para poblaciones finitas. A continuación, se presenta dicha fórmula.

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

En el contexto de la investigación, se estableció un nivel de confianza recomendable del 95%. Esto se debe a que se está aplicando la fórmula de población finita, lo que permite anticipar que los resultados proporcionados por el estudio sean altamente confiables para llevar a cabo un análisis de la situación actual. Además, se determinó un margen de error permisible del 5%, lo que implica que la muestra abarca al 84% de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio en el distrito de Mejicanos. Tomando en consideración la incertidumbre inherente que toda investigación conlleva, se asignó una probabilidad del 50% para el éxito y otra del 50% para el fracaso.

A continuación, se presentan los componentes de la fórmula:

Tabla 8*Componentes de la fórmula para poblaciones finitas*

VARIABLES	DESCRIPCIÓN
n	Tamaño de la muestra
Z^2	Nivel de confianza 95%
P	Probabilidad de éxito
Q	Probabilidad de fracaso
N	Población
E^2	Error permisible

Fuente: Batista et al. (2014). Metodología de la investigación (6.ª ed.).

Sustituyendo en la fórmula:

$$n = ? \quad Z^2 = 1.96 \quad p = 0.50$$

$$q = 0.50 \quad N = 71 \quad E^2 = 5\%$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.50)(0.50)(71)}{(0.05)^2(71 - 1) + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = 60$$

Como resultado del cálculo de la muestra, se obtuvo un valor total de 60 Micro y Pequeñas Empresas, lo cual se considera representativo para el estudio. En consecuencia, se

concluye que ninguna de las MYPES quedará excluida de la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de la información

Se utilizó el cuestionario como instrumento de recolección de información. El cual consta de preguntas cerradas y se dirige a propietarios o responsables de las Micro y Pequeñas Empresas que operan en el sector comercio dentro del distrito de Mejicanos, departamento de San Salvador. Para llevar a cabo este proceso, se solicitó la colaboración de los empresarios, ya que las encuestas se pasaron de manera física para que pudieran ser completadas. De esta forma, se recopilaron las respuestas de un conjunto representativo de empresas, garantizando la confidencialidad y el anonimato de los participantes.

Además, se llevó a cabo la recopilación de información proveniente de fuentes secundarias la cual se encuentra disponible en:

- Tesis.
- Libros.
- Registros institucionales.
- Revistas académicas.
- Sitios web, entre otros recursos relevantes.

3.4 Procesamiento de la información

El procesamiento de la información se refiere a la transformación de datos en información significativa y útil. Implica una serie de operaciones, como la recopilación, organización, manipulación y análisis de los datos, con el propósito de extraer conocimiento

relevante. Durante este proceso, se asigna significado a la información recién generada mediante el establecimiento de relaciones con otros contenidos almacenados.

Además, se desarrollan contextos y se estructura el material para facilitar su comprensión. En esencia, el procesamiento de datos previamente recopilados busca generar información comprensible y aplicable.

En esta etapa, se pueden llevar a cabo diversas actividades, como la clasificación, la búsqueda, el cálculo y la comparación.

Por otra parte, para procesar la información recopilada, se empleó software de análisis estadístico especializado, incluyendo IBM SPSS Statistics y XLSTAT. Programas específicos para llevar a cabo el cálculo de la prueba de hipótesis planteada. El objetivo principal es determinar el grado de relación existente entre las variables del estudio. A través de este análisis, se busca comprobar si la hipótesis nula debe ser aceptada o refutada.

Además, se utilizó una estructura organizativa basada en tablas resumen. Estas tablas permiten visualizar de manera clara los datos relacionados con cada pregunta, incluyendo las frecuencias de respuesta y los porcentajes correspondientes. Una vez completado el proceso de tabulación, se procedió a presentarlos de forma efectiva mediante gráficas.

Posteriormente, el equipo investigador interpretó dichas gráficas con el objetivo de obtener una comprensión más profunda de los resultados, lo que permitió realizar un análisis concluyente.

Capítulo 4: Análisis e interpretación de resultados

4.1 Análisis de datos

Consta de la presentación detallada de los resultados obtenidos a partir del proceso descrito en el capítulo anterior. Se incluye la tabulación de los datos y la representación gráfica de las respuestas a las preguntas clave, las cuales fueron analizadas y recolectadas mediante cuestionarios impresos aplicados a los propietarios, administradores y representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio en el distrito de Mejicanos. Este análisis permite una comprensión profunda de los datos recolectados, facilitando la identificación de tendencias, patrones y conclusiones relevantes para el estudio.

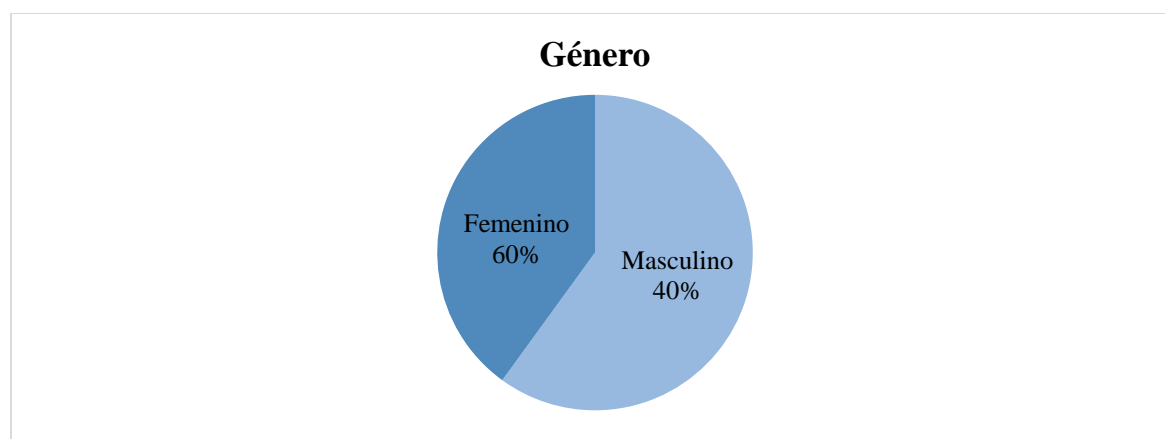
El cuestionario se estructuró en cinco secciones: generalidades, identificación de riesgos asociados a las Micro y Pequeñas Empresas, gestión del riesgo de financiamiento, análisis del riesgo de financiamiento y evaluación de la rentabilidad. Las preguntas fueron redactadas de forma específica y cerrada.

En la primera sección, se buscaba obtener el perfil del encuestado y determinar aspectos relacionados con las personas que dirigen estas empresas. La segunda sección permitió identificar el tipo de riesgo que más afecta a las empresas según la experiencia de cada encuestado. La tercera sección, relacionada con la gestión del riesgo de financiamiento, tenía como objetivo evaluar el nivel de conocimiento sobre el tema de investigación. La cuarta sección, se enfocó en el análisis del riesgo de financiamiento e indaga sobre aspectos clave, como las razones por las cuales no se solicitaría algún tipo de crédito a los oferentes del mercado. Y, por último, la quinta sección se diseñó para explorar aspectos de rentabilidad y ofrecer estrategias para mejorarla. A continuación, se exponen los resultados obtenidos.

Tabla 9*Género*

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Femenino	36	60%
Masculino	24	40%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

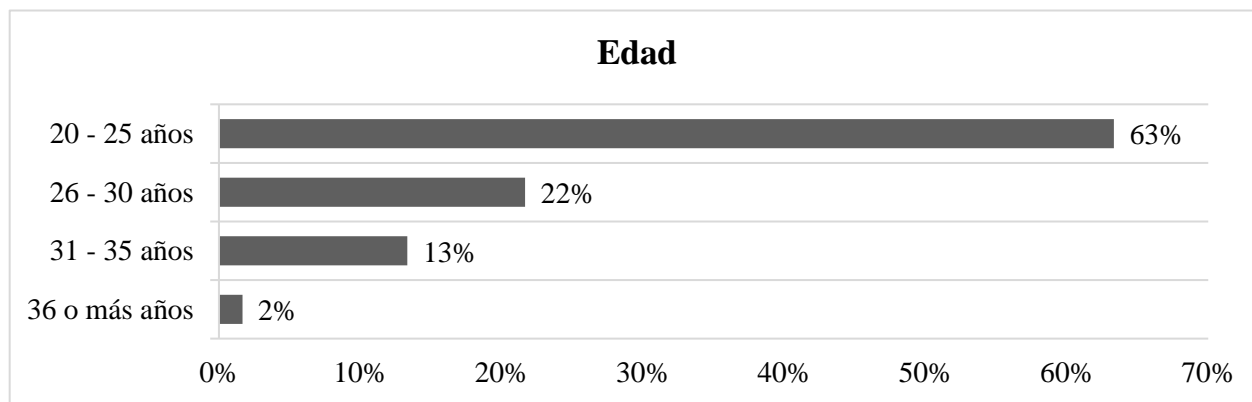
Figura 2*Género*

Análisis. De acuerdo con el estudio realizado, se determinó con base en la muestra que la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas en el distrito de Mejicanos son propiedad o son administradas por mujeres. Esto puede deberse a que, instituciones como CONAMYPE han implementado programas de apoyo que promueven la participación de las mujeres en el ámbito empresarial, tanto en Mejicanos como a nivel nacional.

Tabla 10*Rango de edad*

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
20 - 25 años	38	63%
26 - 30 años	13	22%
31 - 35 años	8	13%
36 o más años	1	2%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 3*Rango de edad*

Análisis. Con relación a la edad de los encuestados. Es razonable considerar que estas personas están vinculadas a las Micro y Pequeñas Empresas debido a la falta de oportunidades laborales en un país donde la oferta y la demanda del mercado laboral formal no están equilibradas para los profesionales que se gradúan cada año. Este desequilibrio obliga a muchos jóvenes profesionales a buscar alternativas como el emprendimiento y la gestión de las MYPE, lo que les permite aplicar sus conocimientos y habilidades en un entorno empresarial. Además, esta tendencia subraya la necesidad de políticas públicas que fomenten la creación de empleo y

el apoyo a los jóvenes emprendedores, para así mejorar la integración de los nuevos profesionales en el mercado laboral formal.

Tabla 11

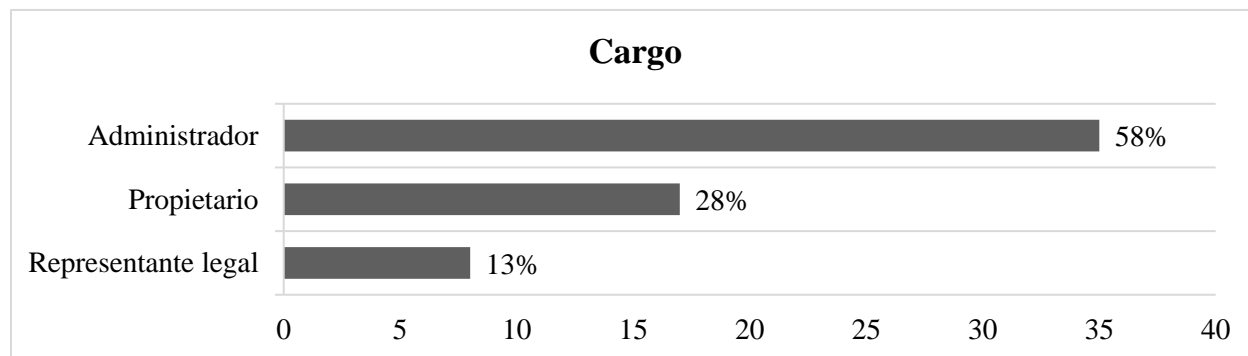
Cargo que desempeña

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Administrador	35	58%
Propietario	17	28%
Representante legal	8	13%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 4

Cargo que desempeña

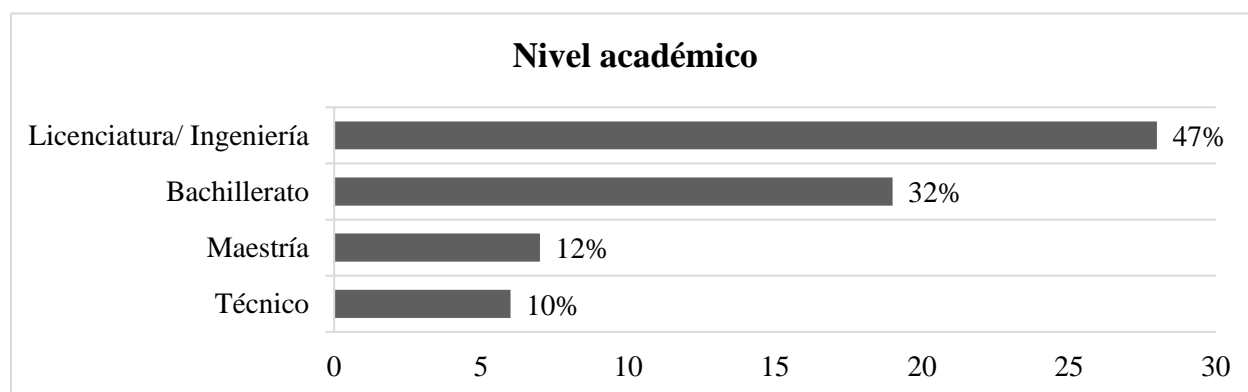


Análisis. Los resultados de la pregunta anterior indican que las MYPE a menudo están administradas por personas que no son los propietarios. Esto puede interpretarse como una característica de las Micro y Pequeñas Empresas familiares. A medida que estas empresas crecen en términos de número de empleados, volumen de ventas, activos y pasivos que constituyen su patrimonio, surge la necesidad de obtener mayor financiamiento o buscar nuevos socios.

Tabla 12*Nivel académico*

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Licenciatura/ Ingeniería	28	47%
Bachillerato	19	32%
Maestría	7	12%
Técnico	6	10%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 5*Nivel académico*

Análisis. Los resultados de la investigación demuestran que los empresarios MYPE poseen los conocimientos y habilidades necesarios que les permitieran prosperar. Sin embargo, la falta de oportunidades en el mercado laboral formal ha obligado a estas personas a crear sus propias fuentes de ingresos o administrar la de otros para cubrir los gastos y necesidades de sus familias. Como se planteó inicialmente, las MYPE son generadoras de empleo y una alternativa para reducir la migración irregular.

1. De las siguientes alternativas de riesgo, ¿Cuál es el que más le afectaría? (Asignando una puntuación del 1 al 5, donde 1 indica el riesgo con menor impacto y 5 el riesgo con mayor impacto)

Tabla 13

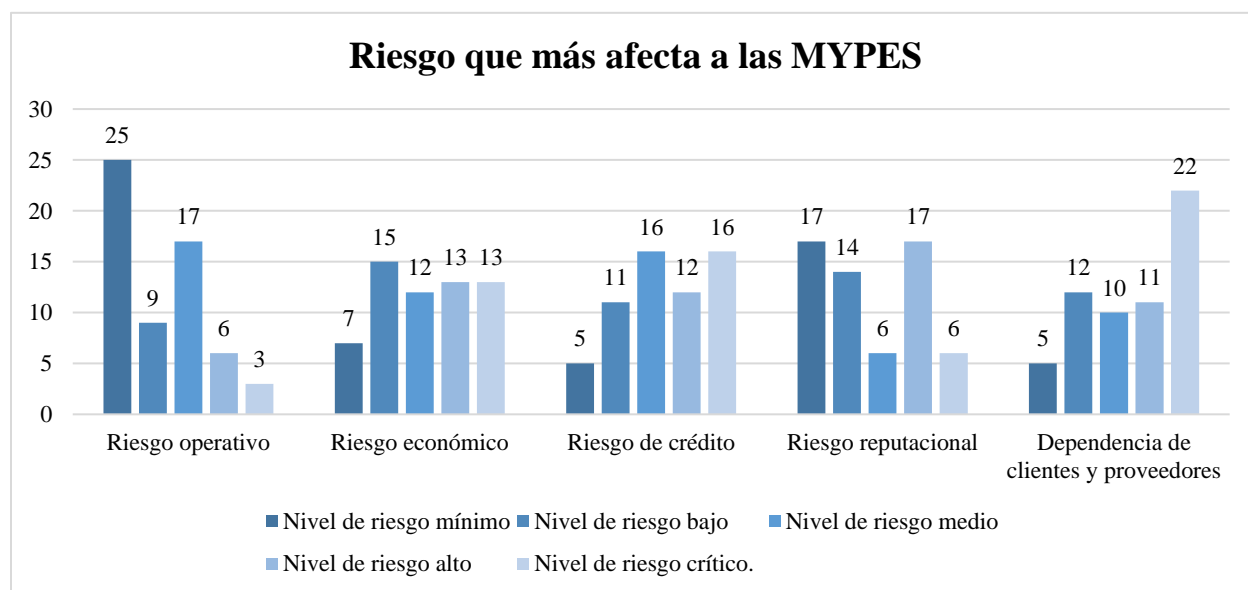
Riesgo que más afecta a las MYPES

Nivel de riesgo	Tipos de riesgo					Frecuencia	
	Riesgo operativo	Riesgo económico	Riesgo de crédito	Riesgo reputacional	Dependencia de clientes y proveedores	Absoluta	Relativa
1	25	7	5	17	5	59	20%
2	9	15	11	14	12	61	20%
3	17	12	16	6	10	61	20%
4	6	13	12	17	11	59	20%
5	3	13	16	6	22	60	20%
Total	60	60	60	60	60	300	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 6

Riesgo que más afecta a las MYPES



Análisis. Una vez completado el procesamiento de los datos, el análisis gráfico revela que, para las Micro y Pequeñas Empresas, el riesgo con mayor impacto es la dependencia de clientes y proveedores. La concentración de estos y la dependencia excesiva de un número reducido de ellos puede llevar a una inestabilidad financiera. A su vez, este riesgo, vinculado a los problemas de financiamiento que enfrentan estas empresas, dificulta la implementación de estrategias de diversificación de productos para captar nuevos clientes y recursos financieros que les permita ampliar su red de proveedores.

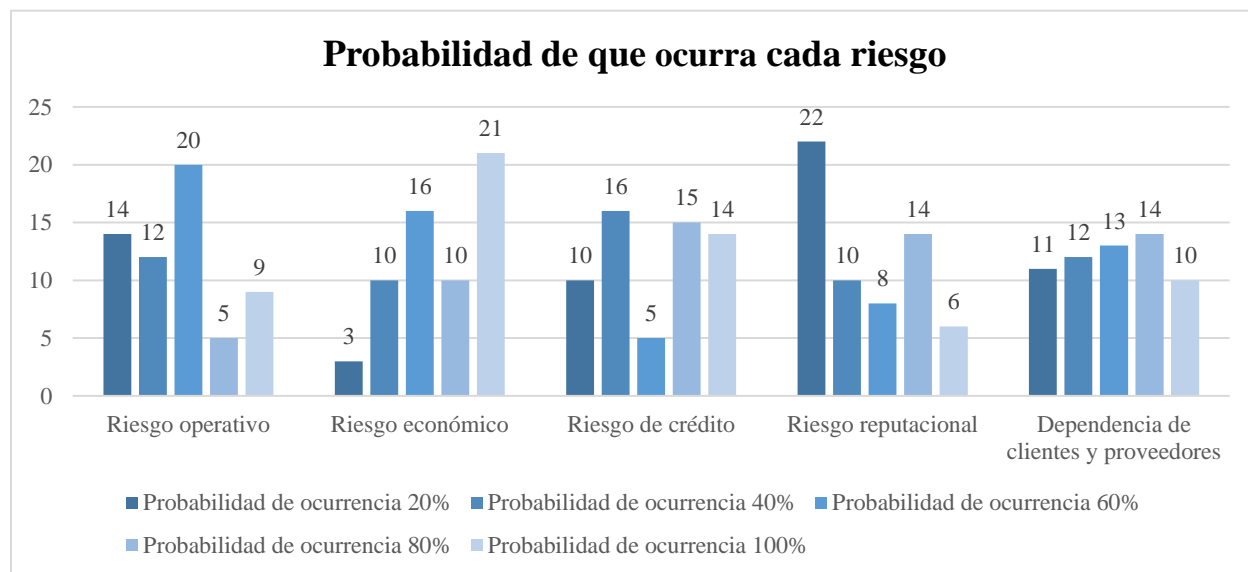
2. Asigne del 1 al 5, ¿Cuál es la probabilidad de que ocurra cada riesgo identificado?

Tabla 14

Probabilidad de que ocurra cada riesgo

Probabilidad de riesgo	Tipos de riesgo					Frecuencia	
	Riesgo operativo	Riesgo económico	Riesgo de crédito	Riesgo reputacional	Dependencia de clientes y proveedores	Absoluta	Relativa
20%	14	3	10	22	11	60	20%
40%	12	10	16	10	12	60	20%
60%	20	16	5	8	13	62	21%
80%	5	10	15	14	14	58	19%
100%	9	21	14	6	10	60	20%
Total	60	60	60	60	60	300	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 7*Probabilidad de que ocurra cada riesgo*

Análisis. Según los datos obtenidos, el riesgo económico se percibe como el de mayor probabilidad de ocurrencia, este riesgo está relacionado con las posibles variaciones en las tasas de interés o los cambios en la economía que afecten la demanda de productos por parte de los clientes.

De igual manera, el riesgo de crédito también es significativo, con el 80% de probabilidad. En este caso, se corre el riesgo de no contar con el financiamiento suficiente lo que puede generar graves consecuencias en la operación del negocio. Por otra parte, el riesgo operativo también es relevante, ya que abarca problemas en la gestión interna, procesos ineficientes, fallas en procedimientos logísticos, cadenas de suministro o canales de comunicación.

Además, es importante destacar que estos riesgos no actúan de manera aislada, sino que pueden interactuar y amplificar sus efectos negativos sobre las MYPES. Por ejemplo, una ineficiencia operativa puede agravar los problemas financieros en tiempos de inestabilidad económica, aumentando así la necesidad de financiamiento y, por consiguiente, el riesgo de crédito.

3. ¿Cómo involucra a su equipo en la identificación de riesgos?

Tabla 15

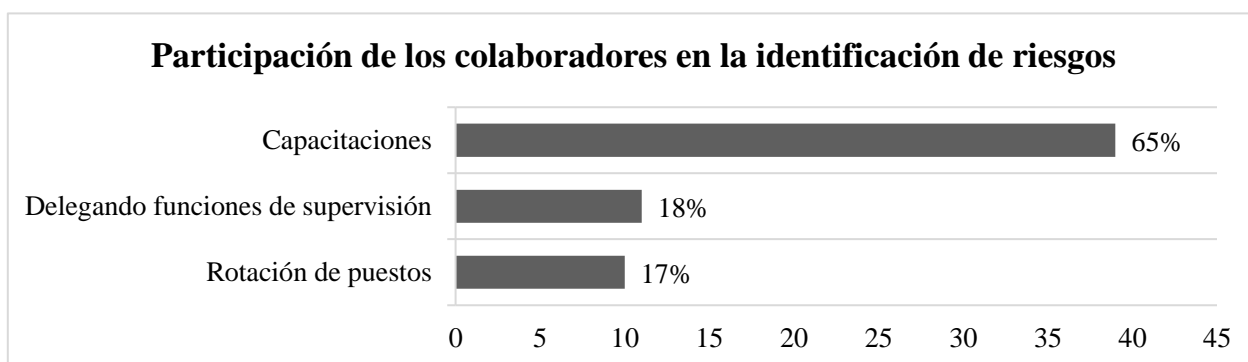
Formas de involucrar a los colaboradores en la identificación de riesgos

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Capacitaciones	39	65%
Delegando funciones de supervisión	11	18%
Rotación de puestos	10	17%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 8

Formas de involucrar a los colaboradores en la identificación de riesgos



Análisis. La mayoría de las MYPES encuestadas considera que impartir capacitaciones es la forma más idónea para que el personal conozca sobre la identificación de riesgos, ya que se cree que la formación es clave para mejorar las competencias de las personas. Esto permite que se adquieran conocimientos específicos sobre gestión de riesgos, así como habilidades para reconocer y reportar problemas potenciales. Mientras que un 18% se orienta por delegar funciones de supervisión, lo que implica que ciertos empleados asuman roles de supervisión para monitorear y evaluar riesgos. No menos importante, un 17% considera que, si bien la rotación de puestos puede tener beneficios, como el desarrollo de habilidades y la mejora de la flexibilidad del personal, su implementación debería ser considerada como un complemento y no como la principal estrategia para la identificación de riesgos.

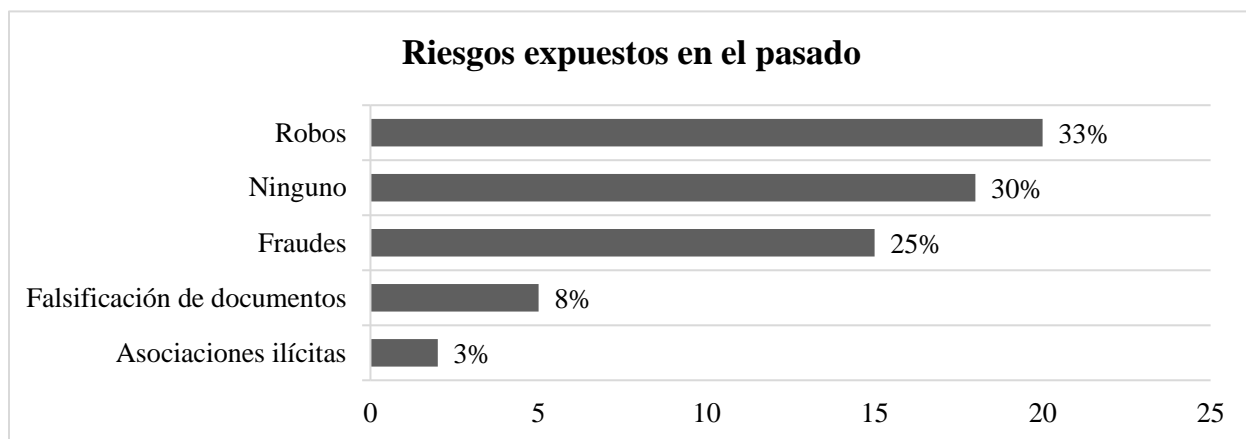
4. De los siguientes riesgos, ¿A cuál ha estado expuesto en el pasado?

Tabla 16

Riesgos expuestos en el pasado

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Robos	20	33%
Ninguno	18	30%
Fraudes	15	25%
Falsificación de documentos	5	8%
Asociaciones ilícitas	2	3%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 9*Riesgos expuestos en el pasado*

Análisis. Entre los riesgos más experimentados por las MYPES, se encuentran robos y fraudes, lo que sugiere que la seguridad física y la protección de activos son preocupaciones primordiales para estas empresas, así como la incertidumbre que generan los fraudes financieros, estafas o engaños de proveedores o clientes. Asimismo, un número representativo de la muestra nunca han experimentado ninguno de los riesgos presentados, es importante mencionar que la trayectoria de estas empresas es relativamente corta; se habla de negocios debidamente formales que ronda una edad entre los 3 a 5 años. Sin embargo, la falsificación de documentos puede afectar la credibilidad de la empresa y la validez de los documentos legales o contractuales, de no contar con los procedimientos de autenticación y verificación de la integridad de los mismos, esto puede resultar ser un riesgo reputacional para los negocios.

5. ¿Usted sabe que es el riesgo de financiamiento?

Tabla 17

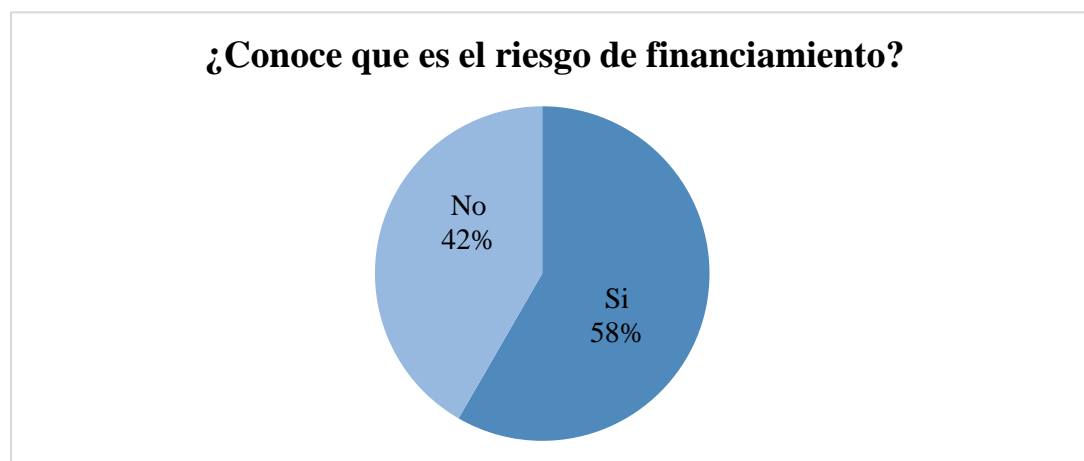
Conocimiento sobre el riesgo de financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Si	35	58%
No	25	42%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 10

Conocimiento sobre el riesgo de financiamiento



Análisis. En la actualidad las MYPES cuentan con grandes desafíos entre los cuales se encuentran la falta de conocimientos en materia de gestión de riesgos, formación adecuada sobre temas de financiamiento, negociaciones y manejo de créditos. Con relación a los resultados el 58% está familiarizado con el concepto de riesgo de financiamiento. Esto indica que, al menos un porcentaje significativo tiene una conciencia general sobre los riesgos asociados con la

financiación, como la capacidad para cumplir con las obligaciones de deuda, la gestión de costos de financiamiento, y el impacto de las tasas de interés en la viabilidad financiera de la empresa.

6. ¿Conoce cómo se gestiona el riesgo de financiamiento?

Tabla 18

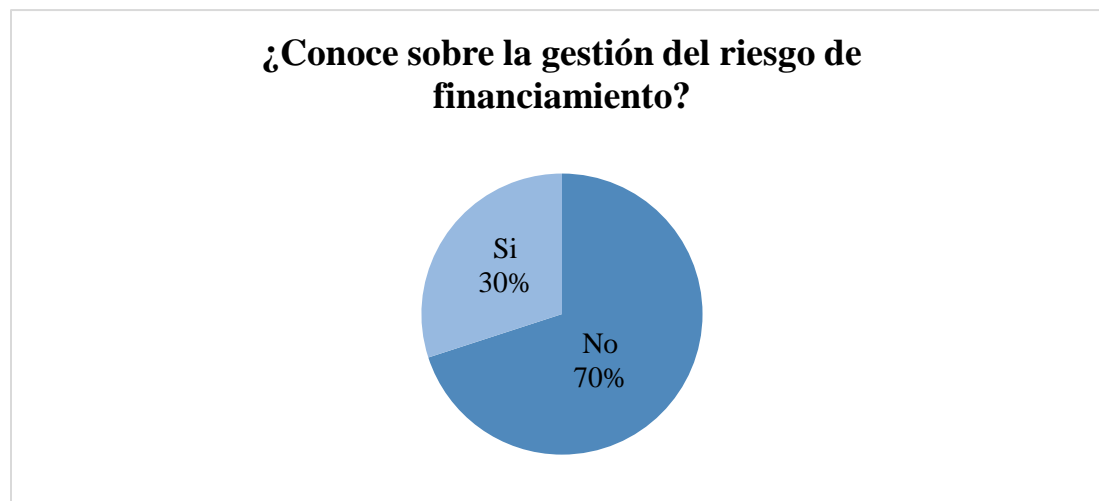
Conocimiento sobre la gestión del riesgo de financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
No	42	70%
Si	18	30%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 11

Conocimiento sobre la gestión del riesgo de financiamiento



Análisis. En la práctica, solo el 30% de las MYPES comprenden cómo gestionar los riesgos asociados con el financiamiento. Esta situación es preocupante, ya que indica que la mayoría de estas empresas no están preparadas para tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus riesgos financieros, lo cual es crucial para su estabilidad y crecimiento. Esta falta

de comprensión representa una vulnerabilidad significativa, ya que puede llevar a decisiones financieras deficientes, aumentando la posibilidad de problemas económicos y afectando la sostenibilidad de estas empresas.

Asimismo, es esencial que las MYPES inviertan en capacitación para mejorar su comprensión y manejo de los riesgos asociados con el financiamiento. Esto no solo les permitirá tomar decisiones informadas, sino que también fortalecerá su capacidad para enfrentar desafíos económicos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

7. ¿Con cuál de las siguientes alternativas de oferentes de crédito ha solicitado financiamiento?

Tabla 19

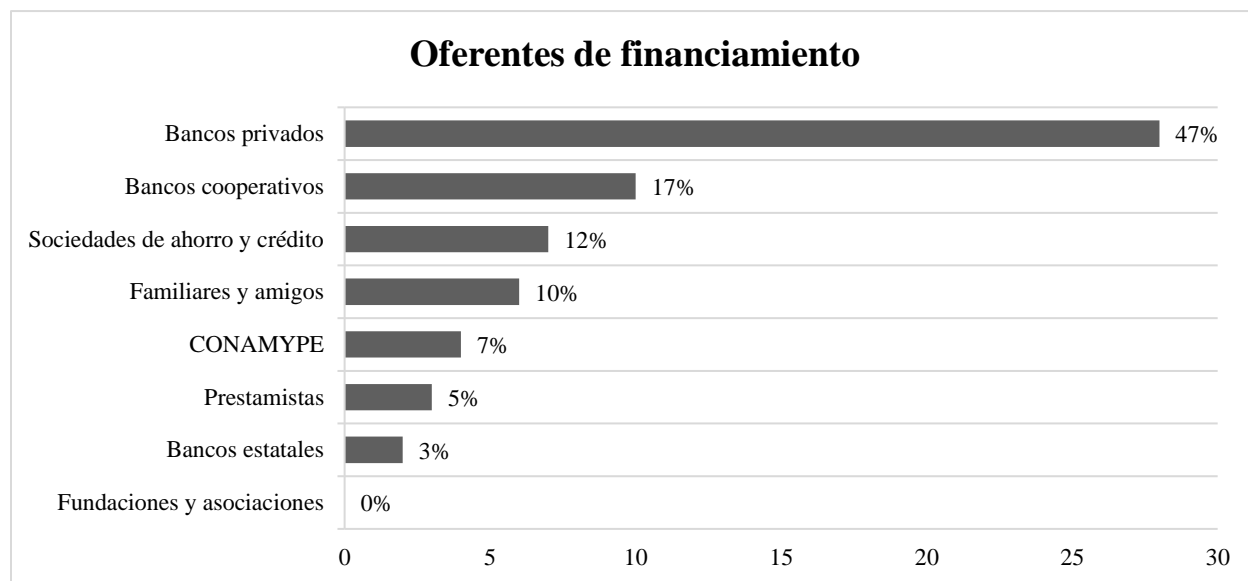
Oferentes de crédito con los que se ha solicitado financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Bancos privados	28	47%
Bancos cooperativos	10	17%
Sociedades de ahorro y crédito	7	12%
Familiares y amigos	6	10%
CONAMYPE	4	7%
Prestamistas	3	5%
Bancos estatales	2	3%
Fundaciones y asociaciones	0	0%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 12

Oferentes de crédito con los que se ha solicitado financiamiento



Análisis. El 47% de las empresas encuestadas afirma no solo haber utilizado recursos de financiamiento para mantener sus flujos de efectivo y negocio en marcha, sino que adicionalmente estos créditos se han obtenido por medio de los bancos privados. Esto podría indicar que existe una mayor confianza sobre los productos financieros, servicios y condiciones que ofrecen estas instituciones, o la premisa de tener como única instancia la banca privada que les brinda las posibilidades de financiarse bajo las condiciones que los mismos establecen.

Asimismo, el 10% recurren a familiares y amigos para financiar sus negocios. Esto puede reflejar una falta de acceso a otras fuentes de financiamiento o una preferencia por evitar compromisos financieros con instituciones formales. Además, optar por estos medios les permite tener condiciones más favorables, intereses bajos o nulos, y menos requisitos burocráticos.

Por otra parte, sólo el 3% de las MYPES han solicitado financiamiento en bancos estatales. Esto podría deberse a varios factores, como procesos más largos y burocráticos, o condiciones menos atractivas en comparación con los bancos privados.

8. Cuando ha solicitado financiamiento para su negocio. ¿Qué tipo de garantía le han requerido en el pasado?

Tabla 20

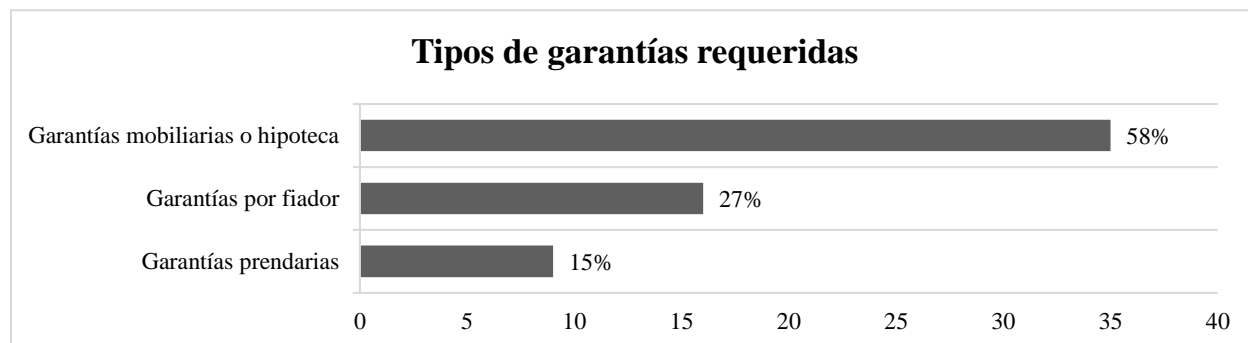
Tipos de garantías requeridas

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Garantías mobiliarias o hipoteca	35	58%
Garantías por fiador	16	27%
Garantías prendarias	9	15%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 13

Tipos de garantías requeridas



Análisis. Con base en los resultados obtenidos se pudo determinar que las garantías mobiliarias e hipotecas son las más comunes de utilizar al momento de solicitar un financiamiento, lo que sugiere que muchas MYPES están condicionadas por las instituciones en ofrecer bienes raíces como garantía para obtener préstamos. Las garantías mobiliarias e hipotecas suelen ser vistas como una forma sólida de asegurar el préstamo, ya que los bienes raíces tienen un valor significativo y pueden ser fácilmente tasados.

De igual manera, las garantías por fiador, aunque menos común son significativas. La dependencia en fiadores puede reflejar una falta de activos tangibles o problemas de liquidez por parte de las MYPES. Mientras que las garantías prendarias son formas alternas al momento de solicitar financiamiento, este tipo de garantía implica el uso de bienes muebles, como vehículos o maquinaria, prendas y joyas de valor que respaldan las negociaciones.

9. De acuerdo a las características y necesidades del negocio, ¿Cuál de las siguientes estrategias para la mitigación de riesgos de financiamiento se adaptaría mejor?

Tabla 21

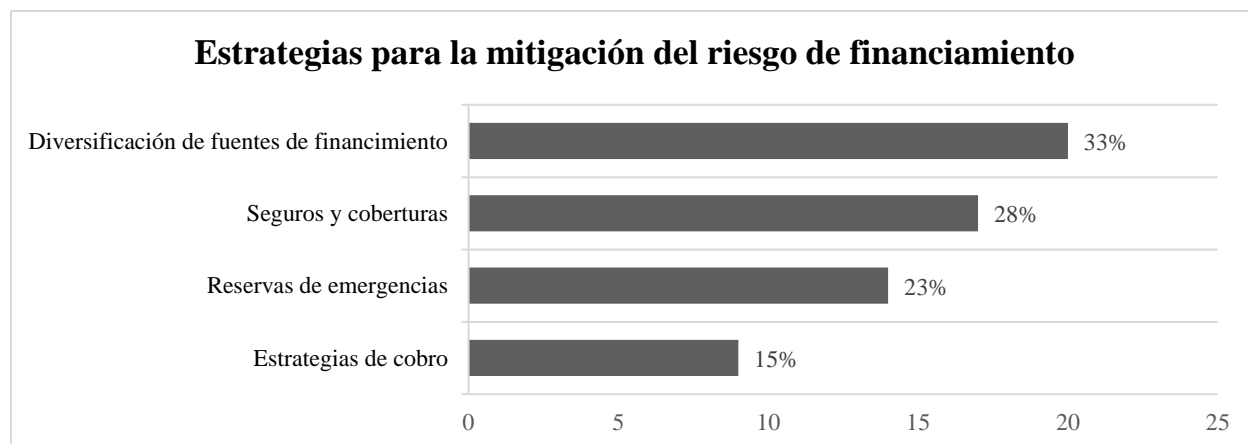
Estrategias para la mitigación del riesgo de financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Diversificación de fuentes de financiamiento	20	33%
Seguros y coberturas	17	28%
Reservas de emergencias	14	23%
Estrategias de cobro	9	15%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 14

Estrategias para la mitigación del riesgo de financiamiento



Análisis. Algunos encuestados consideran que la diversificación de fuentes de financiamiento es una de las estrategias más confiables para la mitigación de riesgo, lo que se percibe como la posibilidad de no depender de una sola fuente de crédito. Asimismo, Adquirir seguros para cobertura de daños e implementar estrategias de cobro queda por debajo de las expectativas de las necesidades de las MYPES al momento de mitigar posibles riesgos de financiamiento.

Mientras que constituir reservas de emergencias es viable en la medida que estas empresas experimentan crecimiento y un buen desempeño financiero.

10. ¿Conoce cómo se realiza un análisis de riesgo de financiamiento?

Tabla 22

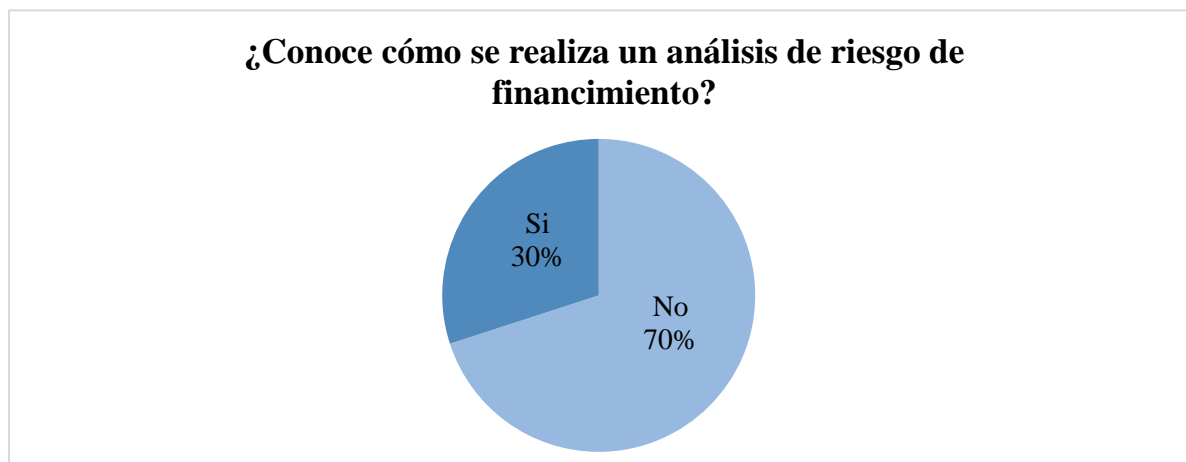
Conocimiento sobre el análisis de financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
No	42	70%
Si	18	30%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 15

Conocimiento sobre el análisis de financiamiento



Análisis. Realizar un análisis de riesgo implica no solo conocer las variables y factores de estudio, sino también las herramientas y la información adecuada para ejecutarlo, así como la interpretación de los resultados y las medidas que deben implementarse al tener la definición clara de los problemas de estudio. De acuerdo con los resultados, en la mayoría de las MYPES desconocen cómo se realiza un análisis del riesgo de financiamiento lo que resulta crítico ya que son ellas las encargadas de prever la magnitud de los daños que pueden surgir por desconocimiento en materia financiera. Mientras que solo el 30% tiene el conocimiento para realizarlo, el resultado sigue siendo insuficiente para concluir que las MYPES del sector comercio en el distrito de Mejicanos, están capacitadas para implementar este tipo de análisis.

11. ¿Por qué medios de comunicación identifica usted las fuentes de financiamiento que le presentan las mejores tasas de interés?

Tabla 23

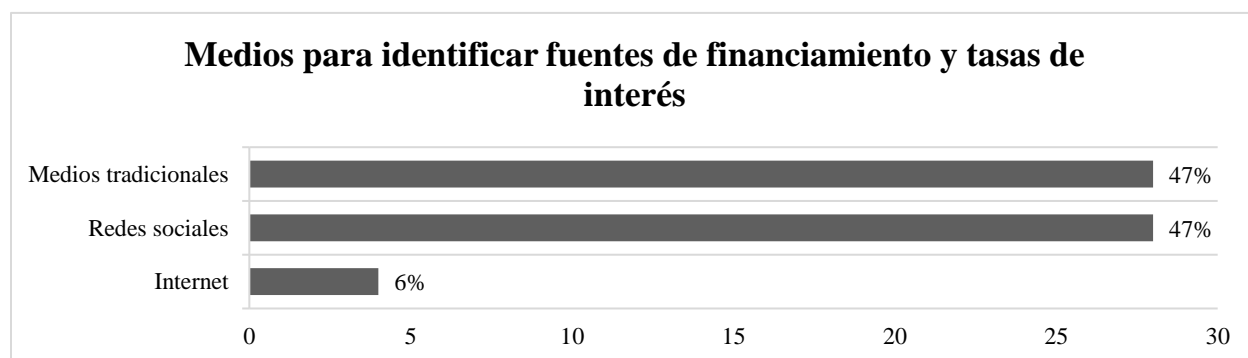
Medios de comunicación para identificar fuentes de financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Medios tradicionales	28	47%
Redes sociales	28	47%
Internet	4	6%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 16

Medios de comunicación para identificar fuentes de financiamiento



Análisis. A pesar de la amplia gama de medios de comunicación disponibles gracias a los avances tecnológicos, las personas continúan utilizando e identificándose con los medios tradicionales para informarse sobre las tasas de interés ofrecidas por los distintos proveedores de financiamiento en el mercado formal, regulado por la SSF.

12. ¿Por cuál de las siguientes razones no solicitaría un préstamo en una entidad financiera?

Tabla 24

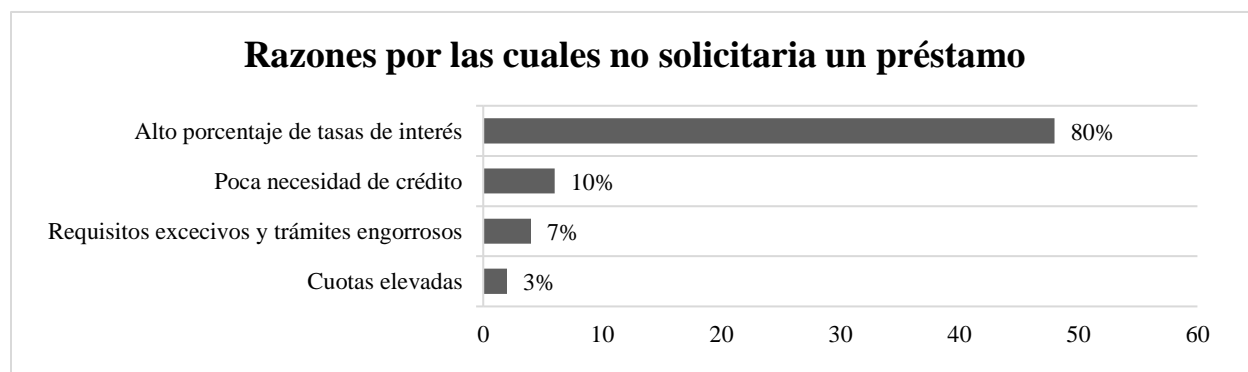
Razones por las que no se solicitaría un préstamo con oferentes del mercado formal

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Alto porcentaje de tasas de interés	48	80%
Poca necesidad de crédito	6	10%
Requisitos excesivos y trámites engorrosos	4	7%
Cuotas elevadas	2	3%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 17

Razones por las que no se solicitaría un préstamo con oferentes del mercado formal



Análisis. La investigación realizada logró identificar las razones por las cuales los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas optan por no solicitar un crédito en una entidad financiera. Los resultados obtenidos revelan que la mayoría de los encuestados señalaron el alto porcentaje de las tasas de interés como la principal razón. Seguida por la poca necesidad de crédito. Esto sugiere que, en estos casos, los empresarios podrían estar utilizando recursos propios o préstamos familiares para mantener sus negocios en funcionamiento. Por otra parte, los

requisitos excesivos y trámites engorrosos, que también fueron señalados como barreras significativas. Este hallazgo destaca la importancia de considerar alternativas de financiamiento más accesibles y menos burocráticas para apoyar el crecimiento de las MYPE.

13. ¿Cuál de los siguientes indicadores ha utilizado para evaluar la capacidad de su empresa?

Tabla 25

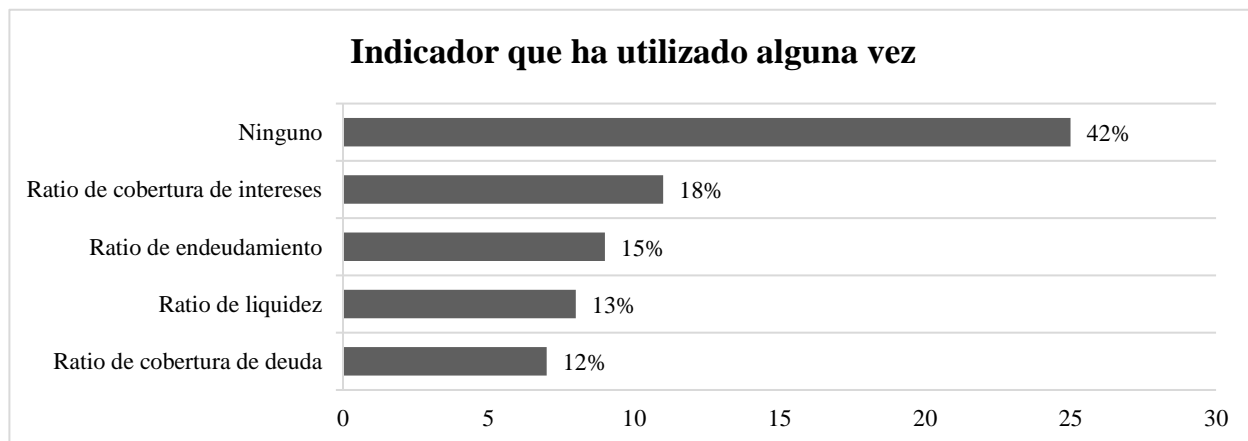
Indicadores más utilizados para evaluar la capacidad de la empresa

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Ninguno	25	42%
Ratio de cobertura de intereses	11	18%
Ratio de endeudamiento	9	15%
Ratio de liquidez	8	13%
Ratio de cobertura de deuda	7	12%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 18

Indicadores más utilizados para evaluar la capacidad de la empresa



Análisis. De acuerdo con los resultados obtenidos y presentados en la gráfica, es comprensible que más del 50% de los encuestados han indicado haber utilizado en alguna ocasión cualquiera de los indicadores presentados. Esto se debe a que muchas de las MYPES de la muestra están dirigidas por personas con un nivel de educación superior, lo que sugiere un conocimiento básico sobre estos indicadores financieros. Sin embargo, también se observó que una proporción significativa del 42% de los encuestados señaló que nunca han utilizado estos ratios para evaluar la capacidad de la empresa. Este hallazgo resalta la necesidad de fomentar una mayor comprensión y uso de los ratios financieros entre los empresarios MYPES para mejorar la gestión y toma de decisiones en sus negocios.

14. Cuando ha solicitado financiamiento, ¿Qué cantidad aproximada ha recibido?

Tabla 26

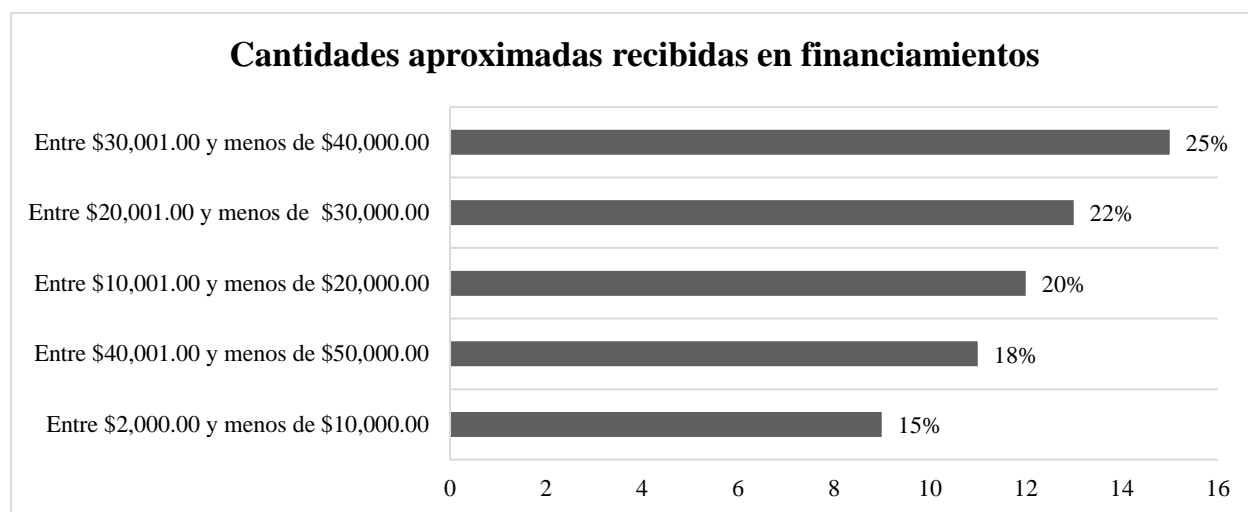
Cantidades aproximadas recibidas en financiamientos para más de un año

Alternativas de respuesta por intervalos	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Entre \$30,001.00 y menos de \$40,000.00	15	25%
Entre \$20,001.00 y menos de \$30,000.00	13	22%
Entre \$10,001.00 y menos de \$20,000.00	12	20%
Entre \$40,001.00 y menos de \$50,000.00	11	18%
Entre \$2,000.00 y menos de \$10,000.00	9	15%
Total	60	100.00%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 19

Cantidades aproximadas recibidas en financiamientos para más de un año



Análisis. Según los resultados obtenidos, los encuestados indicaron haber recibido diversas cantidades de dinero en concepto de financiamiento de largo plazo, las cuales oscilan entre US \$2,000.00 y US \$50,000.00. Es relevante observar que, a pesar de estar clasificadas como Micro y Pequeñas Empresas (MYPE), la mayoría de las empresas encuestadas reportaron financiamiento en el rango de US \$30,000.00 a US \$40,000.00.

Así mismo, este hallazgo sugiere que, aunque las empresas de este sector tienen muchas limitantes, han logrado acceder a montos de financiamiento significativos. Este acceso a financiamiento podría estar asociado con varios factores, tales como la capacidad de presentar planes de negocio sólidos, un historial crediticio favorable, o la existencia de programas de apoyo financiero específicamente diseñados para este segmento empresarial.

Por otro lado, una adecuada planificación financiera, acompañada de la evaluación constante de oportunidades y riesgos asociados al financiamiento, puede ser clave para maximizar los beneficios obtenidos y minimizar los costos.

15. Con relación a la pregunta anterior, ¿A que tasa de interés aproximada fue sujeto su financiamiento?

Tabla 27

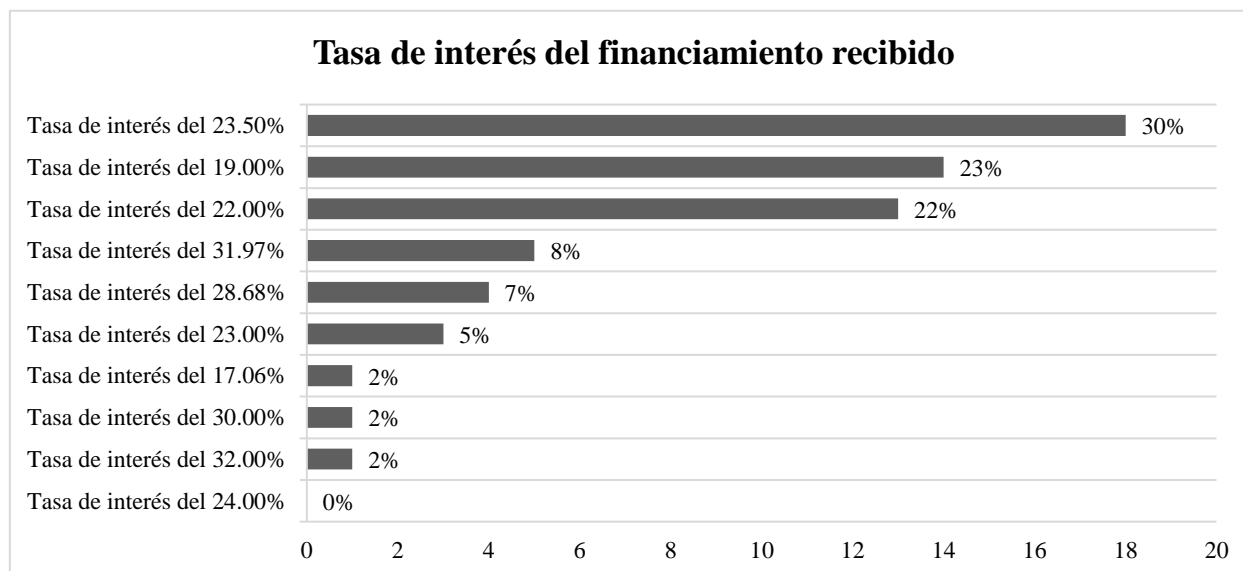
Análisis de las tasas de interés utilizadas en financiamientos

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Tasa de interés del 23.50%	18	30%
Tasa de interés del 19.00%	14	23%
Tasa de interés del 22.00%	13	22%
Tasa de interés del 31.97%	5	8%
Tasa de interés del 28.68%	4	7%
Tasa de interés del 23.00%	3	5%
Tasa de interés del 17.06%	1	2%
Tasa de interés del 30.00%	1	2%
Tasa de interés del 32.00%	1	2%
Tasa de interés del 24.00%	0	0%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 20

Análisis de tasas de interés utilizadas en financiamientos



Análisis. La mayoría de los financiamientos se concentran en tasas de interés que van del 19.00% al 23.50%, lo cual sugiere que estas tasas son más atractivas o accesibles para la mayoría de los solicitantes de financiamiento. Esta preferencia puede estar influenciada por varios factores, tales como la competitividad del mercado financiero, las políticas de crédito de las instituciones financieras y la percepción de riesgo asociada con los prestatarios.

Con respecto a, las tasas de interés significativamente más altas o más bajas son menos comunes. Esto puede deberse a las condiciones del mercado y las estrategias de mitigación de riesgos implementadas por los prestamistas. En situaciones de riesgo elevado, las instituciones financieras pueden aumentar las tasas de interés para compensar el mayor riesgo de incumplimiento. Por otro lado, tasas de interés más bajas pueden ser ofrecidas en casos donde los empresarios MYPES tienen un historial crediticio sólido, garantías adicionales o relaciones a largo plazo con la institución financiera.

16. ¿Cuál de las siguientes opciones mejoraría si obtuviera un financiamiento?

Tabla 28

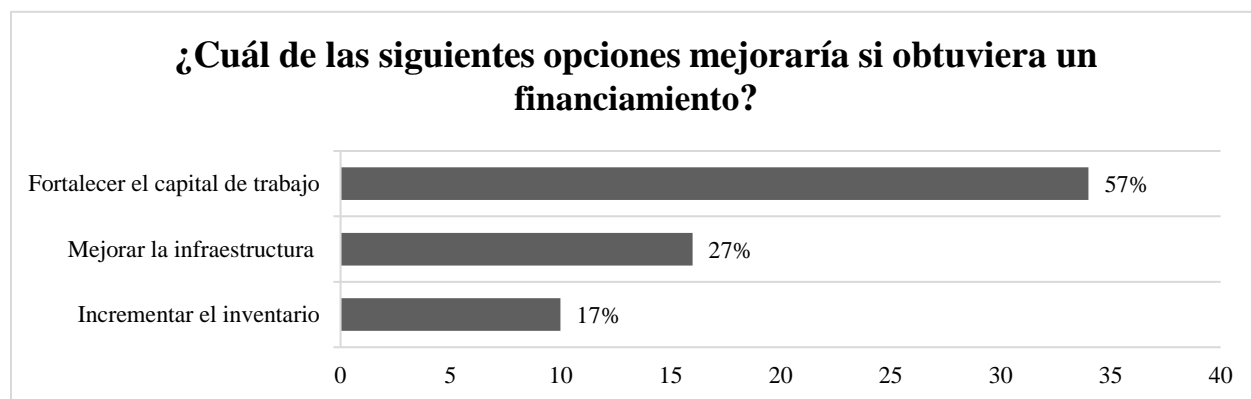
Beneficios potenciales de obtener financiamiento

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Fortalecer el capital de trabajo	34	57%
Mejorar la infraestructura	16	27%
Incrementar el inventario	10	17%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 21

Beneficios potenciales de obtener financiamiento



Análisis. Al indagar sobre el destino que los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas darían a los fondos en caso de recibir un préstamo, la opción más seleccionada, fue la de fortalecer el capital de trabajo. Este hallazgo sugiere que la capacidad de robustecer este recurso es crucial para el éxito y la sostenibilidad de las MYPE.

El capital de trabajo no solo permite a las empresas cubrir sus necesidades operativas diarias, sino que también les proporciona la flexibilidad necesaria para aprovechar oportunidades de crecimiento y enfrentar imprevistos financieros. Además, un capital de trabajo sólido puede mejorar la capacidad de negociación con proveedores y clientes, optimizando así la cadena de suministro y mejorando la competitividad en el mercado. En resumen, la gestión eficiente del capital de trabajo es un pilar fundamental para el desarrollo y la resiliencia de estas empresas.

17. En caso de que realice análisis de rentabilidad. ¿Cuál de los siguientes indicadores conoce?

Tabla 29

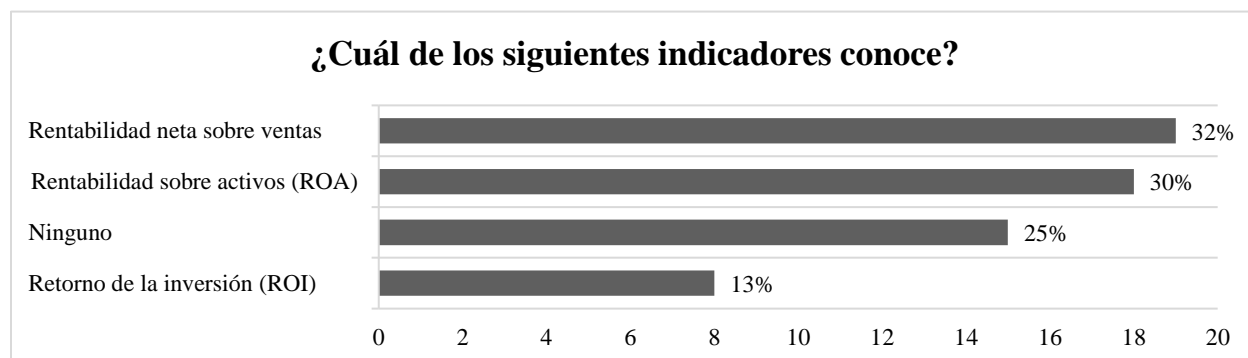
Indicadores conocidos para evaluar la rentabilidad

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Rentabilidad neta sobre ventas	19	32%
Rentabilidad sobre activos (ROA)	18	30%
Ninguno	15	25%
Retorno de la inversión (ROI)	8	13%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 22

Indicadores conocidos para evaluar la rentabilidad



Análisis. La investigación realizada se centra además en determinar si las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio en el distrito de Mejicanos toman sus decisiones basándose en la información financiera disponible. Los datos revelaron que más del 50% de estas Microempresas son gestionadas por personas con formación educativa a nivel superior, quienes sí tienen conocimiento sobre estos indicadores y han optado por emprender por diversas razones. Este hallazgo es crucial para el análisis de rentabilidad, ya que sugiere que la educación superior

podría influir positivamente en la capacidad de los empresarios para interpretar y utilizar datos financieros de manera efectiva. La toma de decisiones informada, basada en análisis financieros precisos, puede mejorar significativamente la rentabilidad y sostenibilidad de las MYPES, permitiéndoles optimizar recursos, identificar oportunidades de crecimiento y mitigar riesgos financieros.

18. ¿Considera que la rentabilidad del negocio está en función del financiamiento que se pueda recibir?

Tabla 30

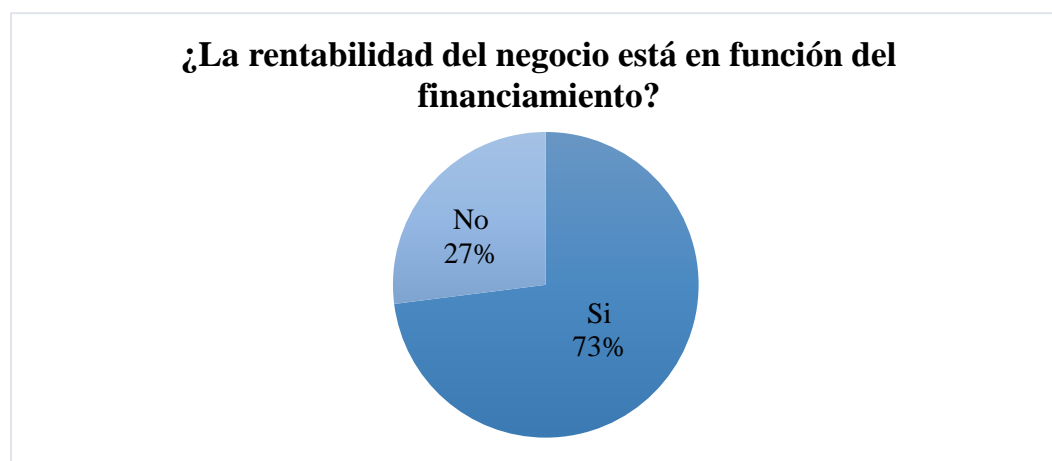
Impacto del financiamiento en la rentabilidad empresarial

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Si	44	73%
No	16	27%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 23

Impacto del financiamiento en la rentabilidad empresarial



Análisis. El financiamiento es un proceso esencial para mantener en marcha un negocio o emprendimiento. Según la gráfica presentada, más de la mitad de los encuestados consideran que sin financiamiento, poco o nada se puede hacer para mejorar las condiciones de infraestructura o inventario. Además, el financiamiento es crucial para adquirir tecnología que optimice los procesos, reduciendo tiempos y costos, lo que a su vez permite obtener una mejor rentabilidad.

Para las empresas, contar con fuentes de financiamiento adecuadas no solo facilita la expansión y modernización de sus operaciones, sino que también les permite ser más competitivas en el mercado.

Asimismo, el acceso a financiamiento puede ayudar a las empresas a gestionar mejor su flujo de caja, permitiéndoles enfrentar imprevistos y mantener la estabilidad financiera. Es importante que las empresas evalúen cuidadosamente sus opciones de financiamiento y elijan aquellas que mejor se adapten a sus necesidades y objetivos a largo plazo.

En resumen, el financiamiento no solo es un pilar fundamental para la sostenibilidad y crecimiento de un negocio, sino que también es un factor clave para mejorar la rentabilidad a través de la optimización de procesos y la inversión en infraestructura y tecnología.

19. ¿De las siguientes cantidades de dinero recibidas en posibles préstamos, seleccione la cantidad de dinero que considera se podría obtener como rentabilidad?

Tabla 31

Relación entre préstamos y potencial de ganancia

Alternativas de respuesta		Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
Financiamiento	Rentabilidad		
\$ 5,000.00	\$ 6,000.00	19	32%
\$ 7,500.00	\$ 10,800.00	14	23%
\$ 12,000.00	\$ 21,600.00	8	13%
\$ 18,000.00	\$ 38,880.00	3	5%
\$ 20,000.00	\$ 48,000.00	5	8%
\$ 25,000.00	\$ 66,000.00	5	8%
\$ 60,000.00	\$ 180,000.00	4	7%
\$ 75,000.00	\$ 252,000.00	1	2%
\$ 90,000.00	\$ 324,000.00	0	0%
\$ 100,000.00	\$ 420,000.00	1	2%
Total		60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 24*Relación entre préstamos y potencial de ganancia*

Análisis. De acuerdo con los datos obtenidos, los encuestados seleccionaron como la proyección más representativa de rentabilidad esperada una cantidad de \$6,000.00 dólares, partiendo de un financiamiento de \$5,000.00 dólares. Este resultado refleja una expectativa de retorno moderada entre las MYPES del sector comercio en el distrito de Mejicanos. Es evidente que alcanzar una rentabilidad de \$50,000.00 dólares resulta sumamente desafiante para estas empresas, ya que menos del 20% de los encuestados consideraron viable alcanzar dicha cifra. Este análisis subraya las limitaciones y expectativas realistas de rentabilidad dentro del contexto económico actual de las MYPES en este distrito.

20. De las siguientes opciones, ¿Cuál considera la más conveniente para incrementar la rentabilidad del negocio?

Tabla 32

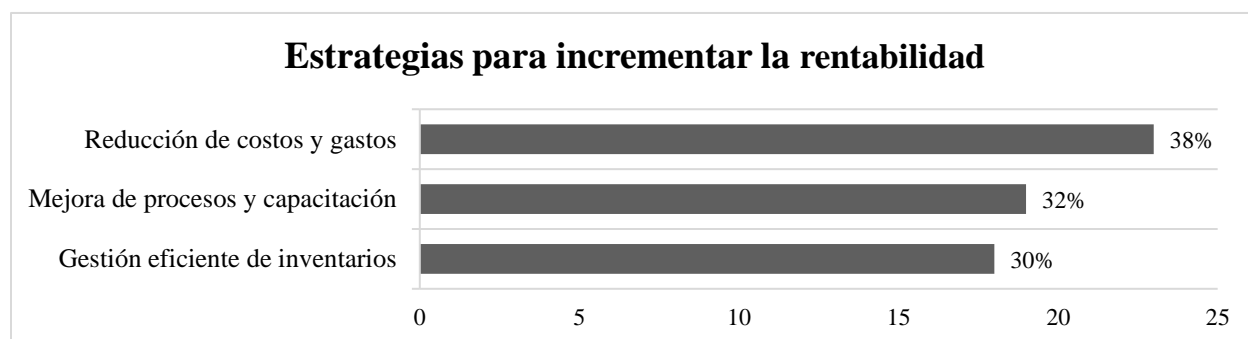
Estrategias para incrementar la rentabilidad empresarial

Alternativas de respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Reducción de costos y gastos	23	38%
Mejora de procesos y capacitación	19	32%
Gestión eficiente de inventarios	18	30%
Total	60	100%

Nota. Elaboración propia, con base en los resultados obtenidos del cuestionario.

Figura 25

Estrategias para incrementar la rentabilidad empresarial



Análisis. Entre las alternativas propuestas para incrementar la rentabilidad, el 38% de los encuestados consideraron que la reducción de costos y gastos es la opción más viable. Para las Micro y Pequeñas Empresas, un buen punto de partida sería reducir los gastos fijos y negociar con proveedores para obtener mejores precios. Además, es crucial mantener una rotación adecuada de inventarios para evitar pérdidas por obsolescencia y mejorar los procesos internos a través de capacitaciones continuas para el personal.

4.2 Prueba de hipótesis

Son los procedimientos, basados en evidencia muestral y la teoría de la probabilidad, que se usa para determinar si la hipótesis es una afirmación razonable y no debe ser rechazada, o no es razonable, y debe rechazarse.

Paso 1. Establecimiento de hipótesis nula e hipótesis alternativa.

H_0 El análisis del riesgo de financiamiento no tiene un impacto significativo en el costo del financiamiento para las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos.

H_1 El análisis del riesgo de financiamiento si tiene un impacto significativo en el costo del financiamiento para las MYPES del sector comercio del distrito de Mejicanos.

Paso 2. Establecimiento del nivel de significancia.

5% igual al 0.05

Paso 3. Selección del estadístico de prueba.

Para la prueba, se utilizó el estadístico t de Student debido a que el tamaño de la muestra es pequeña, lo que permite realizar análisis más precisos a partir de los resultados obtenidos.

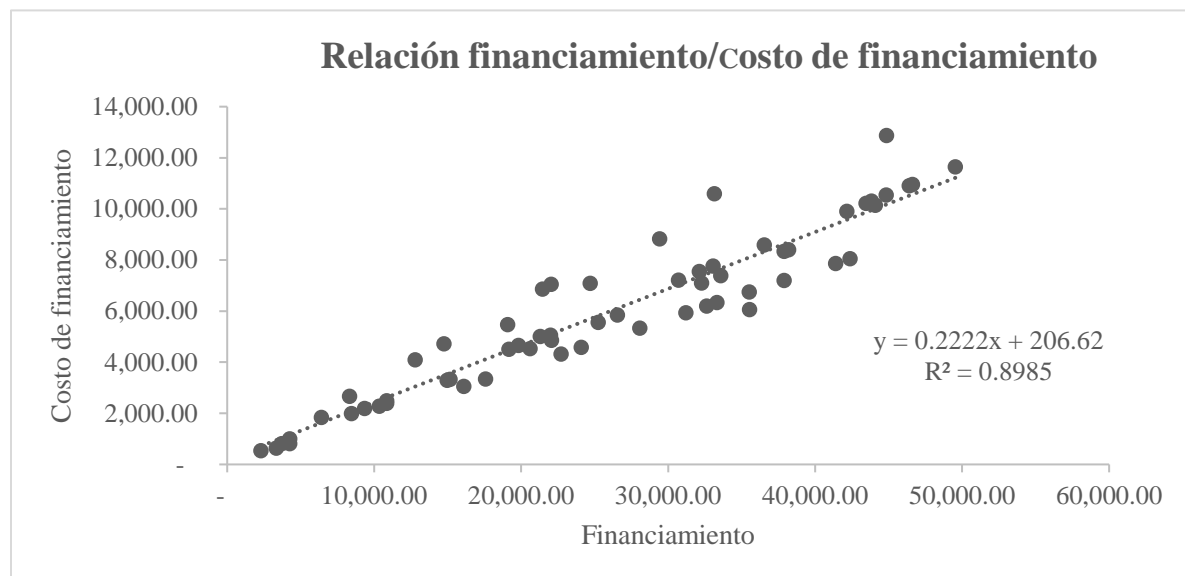
Paso 4. Se procede a formular la regla de decisión.

Si H_0 es igual a cero se rechaza.

Si H_1 es diferente de cero no se rechaza.

Paso 5. Seleccione la muestra (s), recopile los datos y calcule el valor de la estadística de prueba y el valor p asociado.

Paso 6. Se procede tomar una decisión, basada en la comparación del valor de p contra el nivel de significación de la prueba.

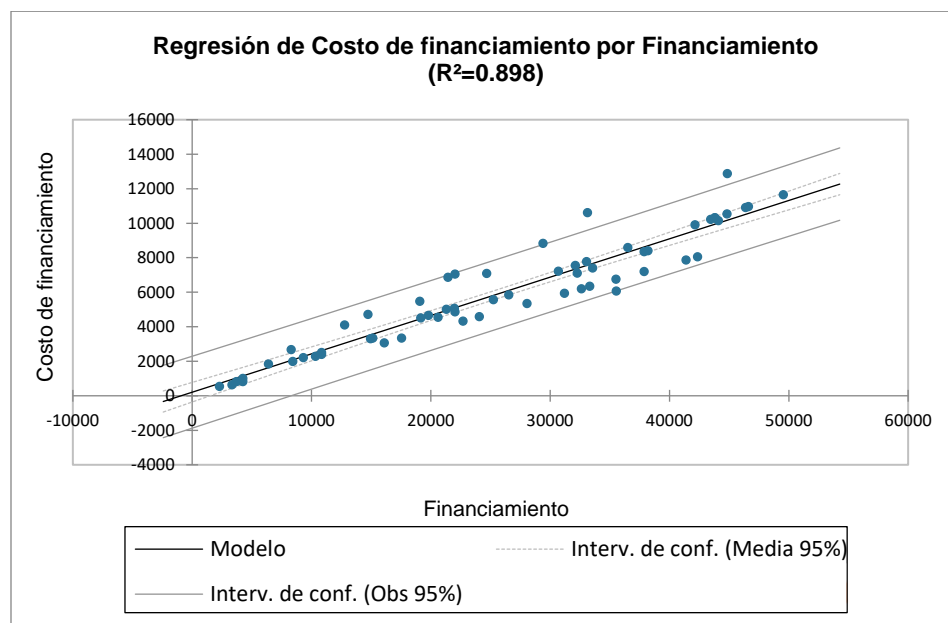
Figura 26*Gráfico de dispersión***Tabla 33***Estadísticos de bondad del ajuste*

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.9478
Coefficiente de determinación R ²	0.8984
R ² ajustado	0.8967
Error típico	1001.3622
Observaciones	60

Tabla 34*Análisis de la varianza*

	Grados libertad	Suma cuadrados	Promedio cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	514755218.2	514755218.2	513.3555797	1.698E-30
Residuos	58	58158134.11	1002726.45		
Total	59	572913352.3			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	206.6177578	283.7533304	0.728159763	0.469445472	-361.3762448	774.6117605
Financiamiento	0.222221416	0.009807917	22.65735156	1.69788E-30	0.202588738	0.241854094

Figura 27*Gráfico de la regresión*

Decisión. La información es estadísticamente significativa por lo que la hipótesis nula se rechaza, ya que P-Value es menor al nivel de significancia de 5%; prueba extremadamente sólida de que H_0 no es verdadero.

Tabla 35*Estadísticos descriptivos*

Variable	Observaciones	Obs. con datos perdidos	Obs. sin datos perdidos	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típica
Financiamiento	60	0	60	2300.000	49545.000	25754.117	13291.943
Costo de financiamiento	60	0	60	540.500	12864.414	5929.734	3116.151

Tabla 36*Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Financiamiento)*

Intervalo de confianza para la media al 95%:

[22320.443; 29187.789]

Diferencia	25754.116
t (Valor observado)	15.008
t (Valor crítico)	2.001
GL	59
valor-p (bilateral)	<0.0001
alfa	0.05

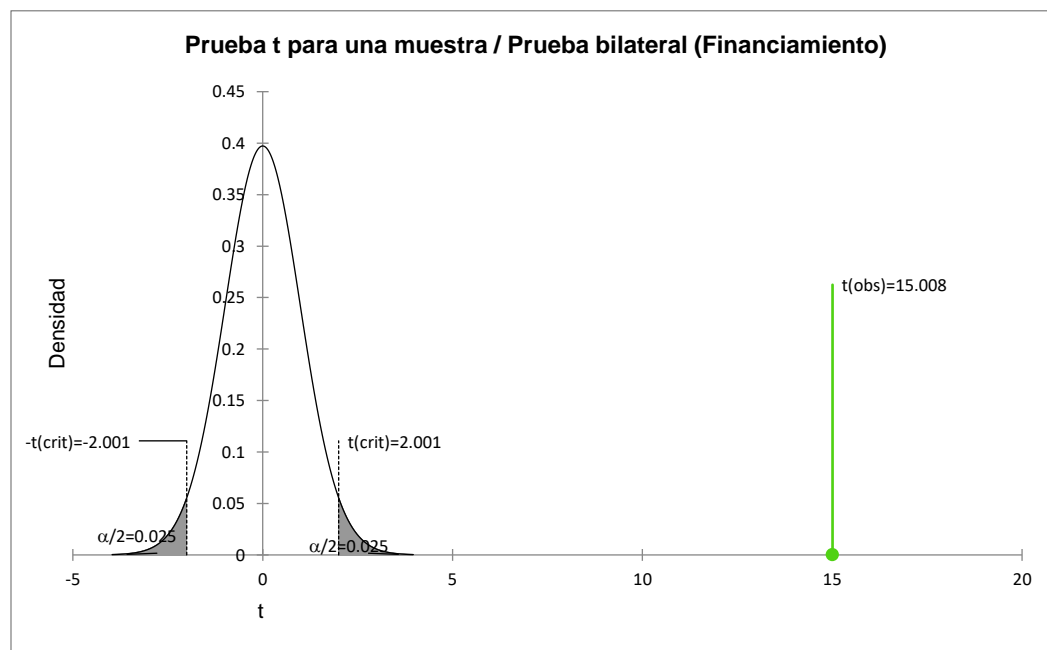
Figura 28*Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Financiamiento)*

Tabla 37

Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Costo de financiamiento)

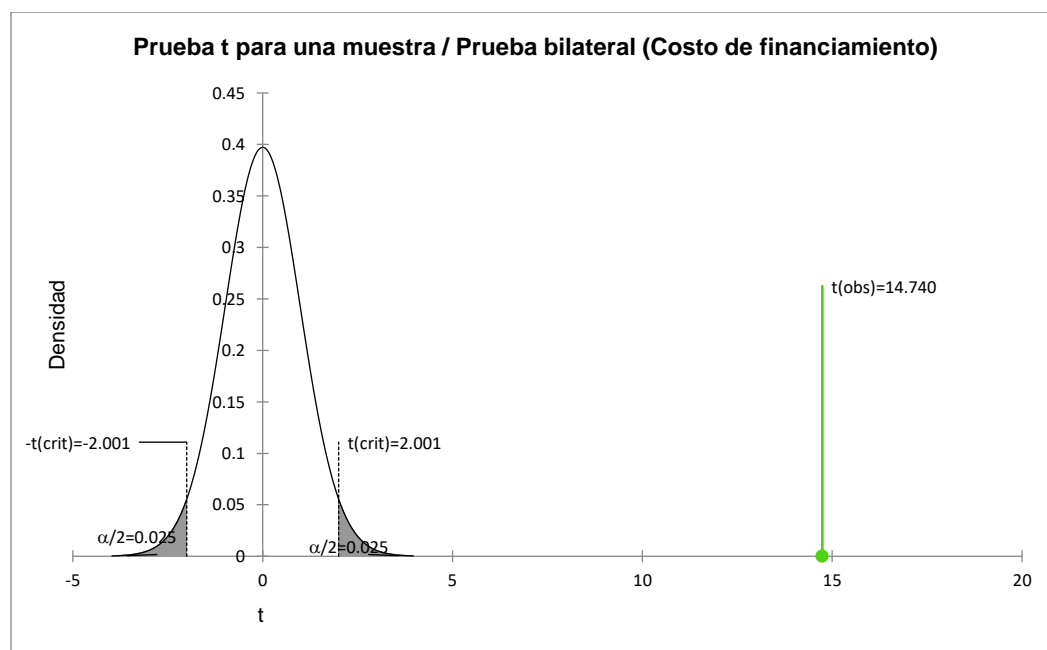
Intervalo de confianza para la media al 95%:

[5124.746; 6734.721]

Diferencia	5929.734
t (Valor observado)	14.739
t (Valor crítico)	2.001
GL	59
valor-p (bilateral)	<0.0001
alfa	0.05

Figura 29

Prueba t para una muestra / Prueba bilateral (Costo de financiamiento)



Interpretación de la prueba:

H_0 : La media es igual a 0.

H_1 : La media es diferente de 0.

Puesto que el valor-p computado es menor que el nivel de significación $\alpha=0.05$, se debe rechazar la hipótesis nula H_0 , y aceptar la hipótesis alternativa H_1 .

4.3 Propuesta de análisis para la gestión del riesgo de financiamiento

El análisis del riesgo de financiamiento se fundamenta en el conocimiento cualitativo que cada persona tiene de su negocio. Este enfoque permite identificar y evaluar las amenazas potenciales que podrían afectar la estabilidad financiera de la empresa. A través de este análisis, se pueden desarrollar estrategias efectivas para mitigar los riesgos. Estas estrategias no solo ayudan a la empresa a enfrentar las amenazas, sino que también facilitan la identificación de oportunidades de crecimiento y expansión. Al integrar el análisis cualitativo con herramientas cuantitativas, se obtiene una visión integral que fortalece la capacidad de la empresa para adaptarse a un entorno dinámico y competitivo.

4.3.1 Análisis del riesgo de financiamiento para la Distribuidora Paz, S.A. de C.V.

Datos generales de la empresa:

- Actividad económica: Comercio
- Descripción del negocio: Compra y venta de productos e insumos alimenticios.
- Clasificación: Pequeña empresa
- Tiempo de operación: 3 Años
- Número de empleados: 15

A continuación, se presenta el análisis cualitativo detallado de la empresa Distribuidora Paz, S.A. de C.V. Este abarca diversos aspectos clave de la organización, incluyendo sus capacidades estratégicas, entorno competitivo y factores internos y externos que influyen en su desempeño. El objetivo es proporcionar una comprensión profunda de las fortalezas y debilidades de la empresa, así como de las oportunidades y amenazas que enfrenta durante su crecimiento en el mercado.

Tabla 38*Matriz FODA*

ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Productos competitivos	Récord crediticio nulo
Nivel de endeudamiento nulo	Sujeta a perfil de riesgo
Garantías mobiliarias e inmobiliarias	Falta de personal capacitado en administración financiera
Recursos financieros disponibles	Control ineficiente de inventarios
Legalmente formalizada	Infraestructura limitada
Nivel de rentabilidad óptimo	Limitaciones para acceder a mercados externos
Flujos de efectivo proyectados	No posee manuales ni procesos documentados
Manejo de presupuestos	Mal estrategia de comunicación
Aporte de capital adicional de los socios	Dependencia de terceros
Facilidad de crédito con proveedores	Falta de estrategias comerciales
ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Acceso a diversas fuentes de financiamiento	Incumplimiento de terceros
Préstamos con mejores condiciones y tasas de interés	Políticas rígidas para el acceso a financiamientos
Fortalecimiento del capital de trabajo	Mala gestión de posibles financiamientos
Atracción de clientes potenciales	Crédito con tasa de interés elevada
Optimización de flujos de efectivo	Entrada de nuevos competidores
Creación de reservas	Aumento al salario mínimo
Atracción de inversionistas	Deficiente apoyo de políticas gubernamentales
Cursos y capacitaciones del personal	Incremento en las tasas de interés bancarias
Uso de medios tecnológicos para publicitarse	Deficiente apoyo al sector
Implementar software de inventarios	Riesgo de quiebra
Mayor participación en el mercado	Sanciones por incumplimientos

Nota. Elaboración propia.

4.3.2 *Análisis cuantitativo para medir la capacidad de la empresa*

- Ratio de liquidez

$$RL = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \quad RL = \frac{102,613.40}{62,711.69} \quad RL = \$1.64$$

Análisis. El resultado revela que, por cada US \$1.00 de deuda, la empresa cuenta con US \$1.64 para cubrir sus compromisos de corto plazo.

- Ratio de solvencia

$$RS = \frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}} \quad RS = \frac{122,135.88}{62,711.69} \quad RS = \$1.95$$

Análisis. El resultado indica que por cada US \$1.00 en deuda de largo plazo la empresa tiene US \$1.95, lo que indica que la empresa tiene una buena capacidad financiera para pagar sus deudas.

- Rentabilidad bruta

$$RB = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}} \quad RB = \frac{135,694.18}{398,383.08} \quad RB = 34.06\%$$

Análisis. Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes.

- Rentabilidad operativa

$$RO = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}} \quad RO = \frac{41,103.96}{398,383.08} \quad RO = 10.32\%$$

Análisis. El resultado anterior refleja el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de deducir costos y gastos operativos excluyendo los intereses e impuestos.

- Rentabilidad neta

$$RN = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \quad RN = \frac{26,758.68}{398,383.08} \quad RN = 6.72\%$$

Análisis. El resultado anterior refleja el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de deducir costos y gastos operativos incluyendo los intereses e impuestos. Cuanto más alto sea el margen de utilidad neta es mejor.

- Rentabilidad sobre activo total (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \quad ROA = \frac{26,758.68}{122,135.88} \quad ROA = 21.91\%$$

Análisis. Mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Por otra parte, el valor indica que la empresa ganó US \$0.22 por cada dólar de inversión en activos.

- Rentabilidad del patrimonio (ROE)

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio líquido}} \quad ROE = \frac{26,758.68}{32,665.51} \quad ROE = 81.92\%$$

Análisis. El valor indica la rentabilidad que genera la empresa en relación con el capital aportado por sus accionistas. Asimismo, se genera una ganancia de US \$0.82 por cada dólar invertido.

4.3.3 Desarrollo de las etapas para el análisis de la gestión del riesgo de financiamiento

El análisis de la gestión del riesgo de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas se fundamenta en una serie de etapas diseñadas para minimizar los riesgos asociados a la solicitud de crédito con los diversos oferentes del mercado formal y regulado por la Superintendencia del Sistema Financiero.

Esta herramienta administrativa tiene como objetivo evaluar las instituciones financieras que ofrecen las tasas de interés más competitivas y las condiciones más flexibles, permitiendo así optimizar la rentabilidad del negocio.

Etapas 1. Identificación de las diversas fuentes de financiamiento formales disponibles en el mercado

Tabla 39

Oferentes de financiamiento formal

BANCOS PRIVADOS	BANCOS PÚBLICOS ESTATALES
Banco agrícola, S.A.	Banco de Fomento Agropecuario
Banco Cuscatlán de El Salvador, S.A.	Banco Hipotecario de El Salvador, S.A.
Banco Davivienda Salvadoreño, S.A.	BANDESAL Banco de Desarrollo de El Salvador
CITIBANK, N.A.	Banco Central de Reserva de El Salvador - BCR
Banco Promérica, S.A.	
Banco de América Central, S.A.	
Banco Abank, S.A.	
Banco Industrial El Salvador, S.A.	
Banco Azul de El Salvador, S.A.	
Banco Integral, S.A.	
Banco Atlántida, S.A.	
BANCOS COOPERATIVOS	INSTITUCIONES DE AHORRO Y CRÉDITO
Multi Inversiones Banco Cooperativo de los Trabajadores, Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V.	Sociedad de Ahorro y Crédito Credicomer, S.A.
Banco de los Trabajadores Salvadoreños, S.C. de R.L. de C.V. – BTS, R.L. de C.V.	Sociedad de Ahorro y Crédito, Constelación, S.A.
Primer Banco de los Trabajadores, Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V.	Sociedad de Ahorro y Crédito, Multimoney, S.A.
Banco Izalqueño de los Trabajadores, S.C. de R.L. de C.V.	
Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Visionaria de Responsabilidad Limitada o Banco Cooperativo Visionario de Responsabilidad Limitada. (ACCOVI de R.L. o BANCOVI de R.L.)	

Nota. Elaboración propia.

Etapa 2. Evaluación de las diversas fuentes de financiamiento formales disponibles en el mercado

Figura 30

Evaluación y análisis de las diferentes tasas de crédito vigentes en el mercado

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS
Vigencia del 1 al 30 de septiembre de 2024

Tasas Activas		Banco Agrícola, S.A.		Banco Cuscatlán de El Salvador, S.A.		Banco Davivienda Salvadoreño, S.A.		Banco Hipotecario de El Salvador, S.A. *****		CITIBANK,N.A. Suc. El Salvador		Banco de Fomento Agropecuario.		Banco Promérica, S.A.	
Crédito	Descripción	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva
Créditos de Vivienda	A 1año plazo	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	Mas de 1año plazo	Hasta 18.50%	Hasta 20.94%	16.00%	17.40%	Hasta 17.39%	Hasta 17.39%	Hasta 10.25%	Hasta 18.40%	*	*	*	*	11.00%	Hasta 15.76%
	Construcción	Hasta 18.50%	Hasta 20.94%	*	*	Hasta 17.39%	Hasta 17.39%	Hasta 12.65%	Hasta 21.24%	*	*	*	*	11.00%	Hasta 12.89%
	Con Recursos Ajenos	*	*	*	*	*	*	Hasta 10.25%	Hasta 18.40%	*	*	*	*	Hasta 7% sobre costo de recursos	
Consumo	A 1año plazo	Hasta 49.58%	Hasta 59.14%	26.00%	49.00%	30.45%	51.12%	Hasta 18.27%	Hasta 38.13%	*	*	Hasta 20.00%	Hasta 37.84%	24.38%	Hasta 28.02%
	Mas de 1año plazo	Hasta 49.58%	Hasta 51.05%	26.00%	49.00%	25.75%	51.12%	Hasta 18.00%	Hasta 27.50%	*	*	Hasta 20.00%	Hasta 30.23%	24.38%	Hasta 28.02%
	Con Recursos Ajenos	Hasta 13.00%	Hasta 17.00%	26.00%	49.00%	*	*	Hasta 10.05%	Hasta 15.76%	*	*	Hasta 12.75%	Hasta 26.40%	Hasta 17% sobre costo de recursos	
Créditos para Actividades Productivas	A 1año plazo **	Hasta 19.00%	Hasta 23.50%	15.00%	19.00%	19.25%	79.25%	Hasta 20.00%	Hasta 37.71%	17.00%	22.00%	Hasta 20.00%	Hasta 31.97%	22.34%	Hasta 28.68%
	Mas de 1año plazo **	Hasta 19.50%	Hasta 22.00%	15.00%	19.00%	21.25%	66.25%	Hasta 24.00%	Hasta 37.33%	17.00%	22.00%	Hasta 20.00%	Hasta 34.67%	22.34%	Hasta 28.68%
	Con Recursos Ajenos **	11.00%	Hasta 16.62%	15.00%	19.00%	*	*	Hasta 24.00%	Hasta 27.95%	*	*	Hasta 12.75%	Hasta 23.91%	Hasta 7% s/costo de recursos	
Microcréditos y Otros Destinos	A 1año plazo	Hasta 30.50%	Hasta 69.50%	18.00%	22.00%	*	*	Hasta 38.00%	Hasta 76.30%	*	*	Hasta 30.00%	Hasta 86.09%	*	*
	Mas de 1año plazo	Hasta 30.50%	Hasta 69.50%	22.00%	23.61%	49.25%	*	Hasta 55.00%	Hasta 83.96%	*	*	Hasta 30.00%	Hasta 46.81%	*	*
	Con Recursos Ajenos	*	*	22.00%	23.61%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Otros	Ficafe	*		TIBP+1%		TIBP 180 días+1%	*	*		*	*	TIBP+1%	*	*	
	Automáticos	H. 4% s/ tasa de depos.	H. 4% s/ tasa de depos.	H. 8% s/ tasa de depósito	Tasa de depósito +43%	T. depósito + 4.00%	T. depósito+ 79%	Hasta el 6% s/ tasa de depósito a plazo. Se cobrará comisión por trámite de crédito	*	*	*	H. 4% s/ tasa depósito	*	H. 4% s/ tasa de depósito	
	Sobregiros	Hasta 23.00%	Hasta 28.43%	30.00%	72.00%	24.25%	30.36%	Hasta 22.00%	Hasta 25.33%	30.00%	40.00%	16.00%	16.00%	24.38%	Hasta 28.02%
	Factoraje	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

* No ofrece el producto.

NOTAS: ** Los créditos para empresa de más de 41y hasta 75 salarios mínimos urbanos del sector comercio, cuyo rango en dólares está ente US\$ 14,965.01y US\$27,375.00, no podrán tener una tasa de interés efectiva anual mayor al 26.46%. *** Tasa de interés efectiva para créditos de consumo sin orden de descuento y con montos mayores a \$4,380.00 no excederá el 28.88% **** Tasa de interés efectiva para créditos de consumo con orden de descuento y con montos iguales o menores a \$4,380.00 no excederá del 29.85% y para montos mayores a \$4,380.00 no excederá el 21.85% ***** Tasa de interés efectiva para créditos de vivienda para adquisición y construcción para uso del adquirente, cuyo rango en dólares está entre \$4,380.01y \$8,395, no excederá del 17.40% ***** Tasa de interés efectiva para créditos para remodelación y reparación de vivienda individual no excederá el 49.39%

Figura 31

Evaluación y análisis de las diferentes tasas de crédito vigentes en el mercado

Tasas Activas		Banco de América Central, S.A.		Banco Abank, S.A.		Banco Industrial El Salvador, S.A.		Banco Azul de El Salvador, S.A.		Banco Integral, S.A.		Banco Atlántida, S.A.		Sociedad de Ahorro y Crédito Credicomer, S.A.		Sociedad de Ahorro y Crédito, Constelación, S.A.		Sociedad de Ahorro y Crédito, Multimoney, S.A.	
Crédito	Descripción	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Tasa Efectiva
Créditos de Vivienda	A 1 año plazo	*	*	*	*	Hasta 48.00%	48.51%	*	*	Hasta 36.00	Hasta 40.00%	Hasta 36.00%	Hasta 42.00%	Hasta 30.00%	Hasta 48.51%	*	*	*	*
	Mas de 1 año plazo	11.95%	17.48%	*	*	Hasta 48.00%	48.51%	15.00%	15.00%	Hasta 36.00	Hasta 39.99%	Hasta 36.00%	Hasta 42.00%	Hasta 30.00%	Hasta 48.51%	1160%	Hasta 48.00%	*	*
	Construcción	*	*	*	*	Hasta 16.00%	17.40%	*	*	Hasta 16.75	Hasta 18.90%	Hasta 17.00%	Hasta 17.40%	Hasta 22.00%	Hasta 22.78%	1160%	Hasta 17.40%	*	*
	Con Recursos Ajenos	*	*	*	*	hasta 6% sobre costo de recursos		*	*	Hasta 36.00	Hasta 39.99%	Hasta 36.00%	Hasta 42.00%	Hasta 30.00%	Hasta 48.51%	*	*	*	*
Consumo	A 1 año plazo	61.00%	69.00%	75.00%	79.98%	25.00%	33.11%	21.00%	44.00%	Hasta 40.00%	Hasta 45.00%	Hasta 27.00%	Hasta 51.00%	Hasta 27.00%	Hasta 28.02%	26.00%	Hasta 75.00%	63.00%	79.98%
	Mas de 1 año plazo	61.00%	69.00%	75.00%	79.98%	25.00%	32.36%	21.00%	44.00%	Hasta 40.00%	Hasta 44.99%	Hasta 27.00%	Hasta 51.00%	Hasta 27.00%	Hasta 28.02%	27.00%	Hasta 75.00%	63.00%	79.98%
	Con Recursos Ajenos	*	*	*	*	Según contrato + hasta 8% adicional sobre costo de recursos		*	*	Hasta 40.00%	Hasta 44.99%	Hasta 27.00%	*	*	*	*	*	*	*
Créditos para Actividades Productivas	A 1 año plazo **	22.00%	32.00%	21.00%	38.00%	Hasta 12.00%	17.06%	20.00%	39.00%	Hasta 39.75	Hasta 45.00%	Hasta 61.82 %	Hasta 82.74 %	Hasta 27.00%	Hasta 28.68%	32.00%	Hasta 85.40%	24.00%	38.93%
	Mas de 1 año plazo **	22.00%	32.00%	21.00%	34.00%	Hasta 14.00%	16.85%	21.00%	39.00%	Hasta 39.75 %	Hasta 44.99%	Hasta 23.40 %	Hasta 25.80 %	Hasta 27.00%	Hasta 28.68%	30.00%	Hasta 85.40%	*	*
	Con Recursos Ajenos **	*	*	*	*	Según contrato + hasta 8% adicional sobre costo de recursos		*	*	Hasta 39.75 %	Hasta 44.99%	Hasta 23.40 %	Hasta 25.80 %	Hasta 27.00%	Hasta 28.68%	*	*	*	*
Microcréditos y Otros Destinos	A 1 año plazo	25.00%	32.69%	67.34%	92.55%	*	*	*	*	Hasta 55.00%	Hasta 56.50%	*	*	Hasta 45.00%	Hasta 92.55%	40.00%	Hasta 85.40%	*	*
	Mas de 1 año plazo	25.00%	32.69%	65.97%	92.55%	*	*	*	*	Hasta 55.00%	Hasta 56.49%	*	*	Hasta 45.00%	Hasta 92.55%	40.00%	Hasta 85.40%	*	*
	Con Recursos Ajenos	*	*	*	*	*	*	*	*	Hasta 55.00%	Hasta 56.50%	*	*	Hasta 45.00%	Hasta 92.55%	*	*	*	*
Otros	Ficafe																		
	Automáticos	H. 10% s/tasa de depos.		*	*	*	*	H. 4% más tasa de depósito	H. 4% más tasa de depósito	*	*	*	*	Hasta 4.00% sobre tasa de depósito	Hasta 4.00% sobre tasa de depósito	Hasta 8% sobre tasa de depósito a plazo		Hasta 6% sobre tasa de depósito a plazo	*
	Sobregiros	*	*	*	*	Hasta 25.00%	Hasta 30.92%	*	*	*	*	Hasta 23.40%	Hasta 25.80%	*	*	32.00%	Hasta 85.40%	24.00%	24.00%
	Factoraje	12.95%	26.41%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	30.00%	Hasta 85.40%	*	*

* No ofrece el producto.
NOTAS: ** Los créditos para empresa de más de 41y hasta 75 salarios mínimos urbanos del sector comercio, cuyo rango en dólares está ente US\$ 14,965.01y US\$ 27,375.00, no podrán tener una tasa de interés efectiva anual mayor al 28.68%. *** Tasa de interés efectiva para créditos de consumo sin orden de descuento y con montos mayores a \$4,380.00 no excederá el 28.02%. **** Tasa de interés efectiva para créditos de consumo con orden de descuento y con montos iguales o menores a \$4,380.00 no excederá del 31.43% y para montos mayores a \$4,380.00 no excederá el 23.25%. ***** Tasa de interés efectiva para créditos de vivienda para adquisición y construcción para uso del adquirente, y con rango de más de \$40,880.00, no excederá el 15.76%. ***** Tasa de interés efectiva para créditos para remodelación y reparación de vivienda individual no excederá el 48.51%

Fuente: <https://ssf.gov.sv/tasas-de-interes-comisiones-y-recargos/>.

Etapa 3. Mitigación

Responde al hecho por el cual una MYPE no posee acceso a créditos por no contar con las condiciones mínimas y el cumplimiento de obligaciones formales.

Tabla 40

Condiciones mínimas requeridas para acceder a créditos MYPE

Condiciones mínimas		
Requisitos	CONAMYPE	Distribuidora Paz, S.A. de C.V.
Antigüedad del negocio	2 años mínimo	3 años
Capacidad de pago	Presentación de estados financieros	Índice de liquidez 1.64 y de solvencia 1.95
Historial crediticio	MYPE sujeta a exclusión financiera en el sistema bancario	Nulo
Clasificación crediticia	Poseer calificación de riesgo A1, A2, B, C1 o C2	Sin clasificación
Documentación formal	Ver tabla 40	Ver tabla 40
Garantía	Prendaria o hipotecaria	Hipotecaria

Nota. Elaboración propia.

El cumplimiento de los requisitos permite a las entidades financieras evaluar el nivel de riesgo y la posibilidad de otorgar un crédito a una MYPE, asegurándose que la empresa tenga la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras.

Persona jurídica.¹

Tabla 41

Cumplimiento de obligaciones formales

Obligaciones formales	Cumplimiento	
	Sí	No
Recibo de agua o energía eléctrica del negocio y/o domicilio si es la misma ubicación, con un máximo de 2 meses de antigüedad.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Copia de tarjeta IVA de la empresa (frente y reverso)	<input checked="" type="checkbox"/>	
Plan de inversión.		<input checked="" type="checkbox"/>
Copia de las últimas seis declaraciones de IVA, previas a la solicitud de crédito o las que estuviesen disponibles.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Copia de declaración de renta del último año con respecto a la fecha de la solicitud de crédito.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Matrícula de comercio vigente o comprobante de estar en trámite.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Estados financieros de al menos el último ejercicio fiscal firmados por el contador y el auditor externo, incluyendo el respectivo dictamen.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Estados financieros de comprobación, máximo 3 meses de antigüedad al momento de la aplicación.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Escritura de constitución de la sociedad inscrita y modificaciones, si las hubiese.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Ficha de Junta Directiva u Órgano de Administración.	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nómina de accionistas, asociados o similares.	<input checked="" type="checkbox"/>	

Nota. Elaboración propia.

¹ *Nota:* Los requisitos a cumplir están sujetos a variaciones en función de las diferentes líneas de crédito establecidas por CONAMYPE.

Etapa 4. Selección

Concluido el proceso de evaluación, se procede a seleccionar las instituciones que ofrecen las condiciones de financiamiento más favorables. Asimismo, una vez seleccionadas, se inicia el proceso de presentación ante estas instituciones para cumplir con los requisitos y completar los trámites necesarios para solicitar el financiamiento.

Tabla 42

Oferentes con condiciones óptimas para la solicitud de financiamiento

Oferentes con condiciones óptimas para la solicitud de financiamiento				
Oferente de crédito	Tasa nominal	Tasa efectiva	Plazo	Monto
Banco Industrial El Salvador, S.A.	14.0%	16.85%	Más de 1 año plazo	Desde US \$14,965.00 hasta US \$27,375.00
Banco Cuscatlán de El Salvador, S.A.	15.0%	19.0%	Más de 1 año plazo	Desde US \$14,965.00 hasta US \$27,375.00

Nota. Elaboración propia

A continuación, se presenta el análisis técnico y detallado de las opciones de financiamiento disponibles de crédito para actividades productivas, fundamentado en la evaluación exhaustiva de las tasas de crédito vigentes en el mercado (Ver figura 30 y 31). Tras un comparativo de las condiciones ofrecidas por distintas entidades financieras, se identificó que las instituciones que proporcionan las condiciones más favorables son:

Banco Industrial El Salvador, S.A.

Banco Cuscatlán de El Salvador, S.A.

Estas instituciones destacan por ofrecer las tasas de interés más competitivas en el mercado al momento del análisis, lo cual se traduce en una reducción significativa de los costos

financieros para la empresa. Optar por estas fuentes de financiamiento no solo mejora la viabilidad económica del proyecto, sino que también optimiza la rentabilidad global de la empresa. La carga financiera derivada de las tasas de interés más bajas permite a la empresa destinar más recursos a otras áreas estratégicas, lo cual podría fortalecer su posición competitiva en el mercado.

Este enfoque de selección de financiamiento, basado en la minimización de los costos financieros, es crucial para la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, ya que contribuye a mejorar los márgenes operativos y, por ende, el retorno sobre la inversión (ROI). Asimismo, es importante continuar monitoreando a los oferentes en el mercado para asegurar que las condiciones del crédito sigan siendo las más adecuadas en función de las necesidades de la empresa.

4.3.4 Estrategias combinadas a partir del análisis FODA

A continuación, se presentan algunas estrategias que pueden ser utilizadas para mitigar el riesgo de financiamiento de la Distribuidora Paz, S.A. de C.V.

Tabla 43

Matriz de estrategias FO: Uso de Fortalezas para aprovechar oportunidades

	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1	Recursos financieros disponibles	Creación de reservas
2	Garantías mobiliarias e inmobiliarias	Préstamos con mejores condiciones y tasas de interés
3	Nivel de endeudamiento nulo	Acceso a diversas fuentes de financiamiento
4	Nivel de rentabilidad óptimo	Atracción de inversionistas

Nota. Elaboración propia.

1. Disponer de recursos financieros permite la creación de reservas a la empresa.
2. Contar con garantías sólidas respalda las posibilidades de obtener financiamiento en condiciones más favorables, como plazos extendidos y tasas de interés competitivas, al negociar con oferentes de crédito.
3. Mantener un nivel nulo de endeudamiento, con el apoyo estratégico de las garantías, aumenta la posibilidad de acceder a un primer financiamiento y establecer un historial crediticio sólido.
4. Generar altos niveles de rentabilidad atrae a nuevos inversionistas, fortaleciendo el crecimiento del negocio.

Tabla 44

Matriz de estrategias DO: Minimizar debilidades para aprovechar oportunidades

	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
1	Falta de personal capacitado en administración financiera	Cursos y capacitaciones del personal
2	Récord crediticio nulo	Acceso a diversas fuentes de financiamiento

Nota. Elaboración propia.

1. Capacitar al personal con conocimientos limitados en gestión financiera optimiza el aprovechamiento de cursos y programas especializados ofrecidos por instituciones como la CONAMYPE.
2. Presentar un historial crediticio nulo permite acceder a diversas fuentes de financiamiento.

Tabla 45

Matriz de estrategias FA: Evitar amenazas utilizando fortalezas

FORTALEZAS	AMENAZAS
1 Nivel de endeudamiento nulo	Crédito con tasa de interés elevada

Nota. Elaboración propia.

1. Las aportaciones adicionales de los socios generan una fuente interna de financiamiento, lo que reduce la necesidad de recurrir a financiamiento externo con altas tasas de interés, y contribuye a mantener bajos niveles de endeudamiento.

Tabla 46

Matriz de estrategias DA: Minimizar debilidades evitando amenazas

DEBILIDADES	AMENAZAS
1 Sujeta a perfil de riesgo	Deficiente apoyo de políticas gubernamentales
2 Falta de personal capacitado en administración financiera	Mala gestión de posibles financiamientos

Nota. Elaboración propia.

1. Mitigar los riesgos internos que puedan afectar la operación, reduciendo la dependencia del apoyo de políticas gubernamentales.
2. Capacitar al personal en gestión financiera para asegurar un manejo adecuado de posibles financiamientos y evitar errores en su administración.

Capítulo 5: Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

A través de la investigación realizada se concluye lo siguiente:

1. De acuerdo con los resultados obtenidos durante el proceso investigativo, se pudo identificar los riesgos más sensibles que afectan el desarrollo y crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del distrito de Mejicanos.

Con relación a lo antes expuesto, se estableció que el riesgo de dependencia de clientes y proveedores es uno de los más sensibles para las MYPES a nivel crítico. Asimismo, el riesgo de crédito también es considerado del mismo nivel, respecto a este riesgo, se estima que es una causa directa del limitado desarrollo que pueden alcanzar estas empresas debido al escaso apoyo financiero que reciben. La falta de acceso a financiamiento adecuado limita su capacidad para invertir en infraestructura, fortalecimiento del capital de trabajo e incremento de sus inventarios.

Además, se concluyó que el riesgo reputacional ejerce una influencia alta en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas. En este contexto, el riesgo reputacional se relaciona con la percepción negativa que se forma en el mercado natural debido a factores como precios elevados, errores en el peso de los productos y deficiente atención al cliente.

2. Con base en la evidencia recolectada y su posterior análisis, se determinó que solo un porcentaje limitado de la muestra mencionó conocer sobre la gestión del riesgo de financiamiento. Este hallazgo es comprensible ya que muchas de las personas que dirigen estas empresas tienen una educación de nivel superior. A su vez, es preocupante que la mayoría de los encuestados no conozca sobre el tema y el impacto que esto puede ocasionar.

Así mismo, se ha identificado que más del 20% de los encuestados no están familiarizados con los indicadores de rentabilidad. Este dato es crucial, ya que la rentabilidad de cada negocio debe ser evaluada, especialmente cuando se considera la gestión de financiamiento con cualquier oferente de crédito. Conocer la capacidad de la empresa para generar ingresos y cumplir con sus compromisos financieros es esencial para asegurar una gestión eficiente y sostenible. Además, la comprensión de estos indicadores permite a las empresas tomar decisiones informadas, optimizar sus recursos y mejorar su competitividad en el mercado.

3. A partir de los diversos análisis previos y las estadísticas concluyentes que demostraron que la hipótesis evaluada resultó no ser verdadera, es importante considerar el diseño de un análisis para la gestión del riesgo de financiamiento que contribuya a una mejor evaluación del costo de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas en el distrito de Mejicanos.

Por esta razón, se definen las etapas para el diseño de una propuesta que permita realizar un análisis exhaustivo de los diferentes oferentes de crédito en el mercado formal y regulado.

4. Conforme a los objetivos establecidos, se concluyó que, hasta la finalización de la investigación, no se han identificado nuevas alternativas de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas. Este hallazgo subraya la persistencia de barreras significativas que limitan la entrada de nuevos oferentes de crédito en el mercado, lo cual representa un desafío considerable para la diversificación de las fuentes de financiamiento disponibles para este sector. La falta de opciones innovadoras de financiamiento podría obstaculizar el crecimiento y la sostenibilidad de las MYPES, resaltando la necesidad de nuevas políticas públicas y estrategias que faciliten el acceso a recursos financieros.

5.2 Recomendaciones

1. Verificar si existen otros proveedores que puedan suministrar productos con mejores condiciones para evitar la dependencia. Además, se debe diversificar las líneas de productos para tener más fuentes de ingresos y así no depender exclusivamente de los mismos clientes. Con relación al riesgo de crédito, es importante sondear entre los diversos proveedores de financiamiento, especialmente en el mercado formal y regulado, las diferentes tasas de interés que ofrezcan el costo más bajo para el financiamiento, al mismo tiempo que proporcionen requisitos más flexibles y trámites menos complicados. No hay que limitarse únicamente a los bancos tradicionales, que suelen ser la primera opción como fuente de financiamiento para las empresas. Esto tiene como objetivo mitigar el riesgo de financiamiento al que están expuestas las Micro y Pequeñas Empresas.

A su vez, el riesgo de imagen o reputacional, resulta fundamental el comunicar de manera efectiva cualquier modificación en productos o servicios para evitar malentendidos. Además, es una necesidad capacitar a los colaboradores y crear conciencia sobre la relevancia de brindar una atención al cliente excepcional y fomentar una cultura de servicio de alta calidad.

2. Evaluar programas de capacitación continua que fortalezcan los conocimientos en la gestión del riesgo de financiamiento. Estos programas deben incluir la participación en talleres y cursos específicos sobre indicadores de rentabilidad, su interpretación y aplicación práctica. Además, al proporcionar a los empresarios estas herramientas y conocimientos, se les capacita para evaluar de manera efectiva la rentabilidad de sus negocios. Esto, a su vez, les permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas, mejorando la sostenibilidad y el crecimiento de sus empresas. Considerando que, la capacitación continua fomenta una cultura de aprendizaje y adaptación constante en un entorno empresarial.

3. Considerar la propuesta que se presenta en el trabajo de investigación la cual incluye una evaluación de los factores internos y externos que pueden afectar la estabilidad financiera de la empresa. Además, se detalla el desarrollo de cada una de las etapas propuestas para la mitigación del riesgo de financiamiento.

Por otra parte, al desarrollar este enfoque estructurado, la empresa no sólo mitigará los riesgos financieros, sino que también fortalecerá su capacidad para mantener la continuidad operativa y proteger su patrimonio a largo plazo.

4. Colaborar entre el gobierno y las instituciones financieras para formular y aplicar políticas públicas que reduzcan las barreras de entrada para nuevos oferentes de crédito. Estas políticas deben enfocarse en simplificar los requisitos regulatorios y administrativos, facilitando así la entrada de nuevos actores en el mercado financiero. Además, es crucial promover la creación y adopción de productos financieros innovadores que estén específicamente diseñados para satisfacer las necesidades de las Micro y Pequeñas Empresas.

Para alcanzar esto, se deben implementar incentivos fiscales y financieros que estimulen la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías financieras (FinTech). Estos incentivos pueden incluir subsidios, exenciones fiscales y programas de financiamiento para startups y empresas tecnológicas que desarrollen soluciones financieras innovadoras.

Finalmente, se debe fomentar la educación financiera tanto para los oferentes de crédito como para las MYPES, asegurando que ambas partes comprendan y puedan aprovechar las nuevas oportunidades y herramientas financieras disponibles. Esto contribuirá a un entorno financiero más inclusivo y eficiente.

Referencias bibliográficas

- Allen, F., Brealey, R. y Myers, B. (2010). *Principios de finanzas corporativas* (9.^a ed.). McGraw-Hill / Interamericana editores, S.A. DE C.V.
- Alvarado, M. (2014). *Ingeniería económica: nuevo enfoque*. Grupo Editorial Patria.
- ASPEL. (2023). ¿Qué es la rentabilidad y por qué es importante para una empresa?
<https://www.aspel.com.mx/blog/contabilidad-electronica/rentabilidad-empresa#:~:text=Una%20empresa%20que%20conoce%20su,indicador%20de%20su%20eficiencia%20operativa>
- Batista, P., Fernández, C. y Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación* (6.^a ed.). McGraw-Hill / Interamericana editores, S.A. DE C.V.
- Beltrán, J. (1999). *Indicadores de Gestión: herramientas para la competitividad*. 3R Editores. p. 24.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (4.^a ed.). Pearson Educación. p.72.
- Bodie, Z., Kane, A. y Marcus, A. (2014). *Principios de inversiones* (5.^a ed.). Mc Graw Hill.
- Brigham, E., y Ehrhardt, M. (2016). *Financial Management: Theory & Practice* (15.^a ed.). Cengage Learning.
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*, Cengage Learning Editores.

CEPAL. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa “Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas”*

Código de comercio [CC]. (2008). art 1 - 103. 29 de junio de 1973. (El Salvador).

Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa [CONAMYPE]. (enero de 2024).

<https://www.conamype.gob.sv/>

Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa. (18 de diciembre de 2018). *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017*.

<https://www.conamype.gob.sv/download/encuesta-nacional-de-la-mype-2017/>

Dini, M. y Stumpo, G. (2014). *Factores que influyen en la subsistencia de las MYPES en El Salvador ante la recuperación económica del periodo post-pandemia 2022*.

<https://revistas.ues.edu.sv/index.php/launiversidad/article/view/2727>

Domínguez, P. (2000). *Introducción a la Gestión Empresarial Fundamentos Teóricos y Aplicaciones Prácticas*. Editor B - EUMED.

Dumrauf, G. (2010). *Finanzas corporativas un enfoque latinoamericano* (2.^a ed.). Alfaomega Grupo Editor Argentino.

Ernst & Young. (2023). “Nuevas reformas al Código de Comercio de El Salvador”.

https://www.ey.com/es_cr/tax/tax-alerts/el-salvador-nuevas-reformas-al-codigo-de-comercio-de-el-salvador

Estupiñán, R. (2006). *Administración de riesgos E.R.M y la auditoría interna*. Ecoe ediciones.

FUSAI y el Observatorio MYPE. (2023). *“El estado actual de la MYPE 2023 la otra cara de la economía”*

Gallozo, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de huaraz, período 2016* [Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad católica de los ángeles chimbote]. Archivo digital. <https://1library.co/article/factores-determinantes-de-la-rentabilidad.q7omknry>

García, A. y Paredes, L. (2014). *Estrategias financieras empresariales*, grupo editorial patria. <https://1library.co/article/rentabilidad-desarrollo-de-las-teor%C3%ADas-y-conceptos.zp6o0orq>

Giraldo, J., Jiménez, E., Rojas, I y Yepes, R. (2021). Valle de la muerte: factores que dificultan el éxito de innovaciones tecnológicas. *Revista CEA*, 7(15), e1926. <https://doi.org/10.22430/24223182.1926>

Gitman, L. (1997). *Fundamentos de Administración Financiera* (7.^a ed.). Harla Oxford.

Harold, K. y Heinz, W. (2012) "Administración: Una Perspectiva Global y Empresarial". (14.^a ed.). Mc Graw Hill.

International Organization for Standardization [ISO]. (2024). <https://www.iso.org/home.html>

Jiménez, Y. (2015). *Indicadores de rentabilidad, Análisis financiero*.

https://www.academia.edu/19740373/INDICADORES_DE_RENTABILIDAD

- Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. (2018). Asamblea Legislativa. Diario Oficial No 90. T. 403. <https://www.conamype.gob.sv/download/ley-mype/>
- Mejía, R. (2006). *Administración de riesgos. Un enfoque empresarial*, Universidad Eafit.
- Modigliani, F., y Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*.
- Oficina Nacional de Estadísticas y Censos. (2022). *Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples 2021*, <https://onec.bcr.gob.sv/encuesta-de-hogares-de-propositos-multiples-ehpm/>
- Perdomo, A. (2002). *Planeación financiera para épocas normal y de inflación*. International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Rojas, M. (2018). *Factores determinantes de la productividad laboral en Pequeñas y Medianas Empresas*.
- Ross, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas* (9.^a ed.). Mc Graw Hill.
- Sharpe, A. (2008). *Fundamentos de inversiones teoría y práctica* (3.^a ed.). Prentice Hall.
- Superintendencia de competencia. (2019). *Informe competencia en la prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador*.
<https://www.sc.gob.sv/index.php/estudiosc-financiamiento-de-la-mype-en-el-salvador/#SOBRE>



Anexos

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



Encuesta dirigida a gerentes o representantes de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio en el distrito de Mejicanos.

OBJETIVO:

Describir la situación actual de las MYPES y las condiciones relacionadas con la exposición al riesgo de financiamiento, con el objetivo de realizar un análisis de gestión que permita identificar nuevas fuentes de financiamiento.

INDICACIONES:

Lea detenidamente las siguientes interrogantes que se le presentan; responda claramente la respuesta que considere conveniente, según sea el caso.

Género: Femenino Masculino

Rango de edad: 20-25 años 26-30 años 31-35 años 36 o más años

Nombre de la unidad a la que pertenece: Administración Operaciones

Cargo que desempeña: Administrador Representante legal Propietario

Tiempo de laborar en la empresa: de 1-3 años de 4-6 años más de 7 años

Nivel académico que posee:

Bachillerato Técnico Licenciatura/ Ingeniería Maestría

1. De las siguientes alternativas de riesgo, ¿Cuál es el que más le afectaría? (Asignando una puntuación del 1 al 5, donde 1 indica el riesgo con menor impacto y 5 el riesgo con mayor impacto)

Riesgo operativo Riesgo económico Riesgo de crédito

Riesgo reputacional Dependencia de clientes o proveedores

2. Asigne del 1 al 5, ¿Cuál es la probabilidad de que ocurra cada riesgo identificado?

- Riesgo operativo Riesgo económico Riesgo de crédito
 Riesgo reputacional Dependencia de clientes o proveedores

3. ¿Cómo involucra a su equipo en la identificación de riesgos? Elija solo una opción.

- Delegando funciones de supervisión Capacitaciones Rotación de puestos

4. De los siguientes riesgos, ¿A cuál ha estado expuesto en el pasado? Elija solo una opción.

- Robos Fraudes Asociaciones ilícitas Falsificación de documentos
 Ninguno

5. ¿Usted sabe que es el riesgo de financiamiento?

- Si No

6. ¿Conoce cómo se gestiona el riesgo de financiamiento?

- Si No

7. ¿Con cuál de las siguientes alternativas de oferentes de crédito ha solicitado financiamiento?

Elija solo una opción.

- Bancos privados Bancos cooperativos Sociedades de ahorro y crédito
 Familiares y amigos Bancos estatales CONAMYPE
 Prestamistas Fundaciones y asociaciones

8. Cuando ha solicitado financiamiento para su negocio, ¿Qué tipo de garantía le han requerido en el pasado? Elija solo una opción.

- Garantías mobiliarias o hipoteca Garantías prendarias Garantías por fiador

9. De acuerdo con las características y necesidades del negocio, ¿Cuál de las siguientes estrategias para la mitigación de riesgos de financiamiento se adaptaría mejor? Elija solo una opción.

- Diversificación de fuentes de financiamiento Estrategias de cobro
 Reservas de emergencias Seguros y coberturas

10. ¿Conoce cómo se realiza un análisis de riesgo de financiamiento?

- Si No

11. ¿Por qué medios identifica usted las fuentes de financiamiento que le presentan las mejores tasas de interés? Elija solo una opción.

Medios tradicionales Redes sociales Internet

12. ¿Por cuál de las siguientes razones no solicitaría un préstamo en una entidad financiera? Elija solo una opción.

Alto porcentaje de tasas de interés Requisitos excesivos y trámites engorrosos
 Cuotas elevadas Poca necesidad de crédito

13. ¿Cuál de los siguientes indicadores ha utilizado para evaluar la capacidad de su empresa? Elija solo una opción.

Ratio de cobertura de intereses Ratio de endeudamiento Ratio de liquidez
 Ratio de cobertura de deuda Ninguno

14. Cuando ha solicitado financiamiento para más de un año, ¿Qué cantidad aproximada ha recibido?

US \$ _____

15. Con relación a la pregunta anterior, ¿A que tasa de interés aproximada fue sujeto su financiamiento? Elija solo una opción.

23.50% 19.00% 22.00% 23.00% 24.00%
 31.97% 28.68% 32.00% 30.00% 17.06%

16. ¿Cuál de las siguientes opciones mejoraría si obtuviera un financiamiento? Elija solo una opción.

Fortalecer el capital de trabajo
 Mejorar la infraestructura
 Incrementar el inventario

17. En caso de que realice análisis de rentabilidad, ¿Cuál de los siguientes indicadores conoce? Elija solo una opción.

Rentabilidad sobre activos (ROA) Rentabilidad neta sobre ventas
 Retorno de la inversión (ROI) Ninguno

18. ¿Considera que la rentabilidad del negocio está en función del financiamiento que se pueda recibir?

Si No

19. ¿De las siguientes cantidades de dinero recibidas en posibles préstamos, seleccione la cantidad de dinero que considera se podría obtener como rentabilidad? Elija solo una opción de cada columna.

Financiamiento	Rentabilidad
<input type="checkbox"/> 5,000.00	<input type="checkbox"/> 6,000.00
<input type="checkbox"/> 7,500.00	<input type="checkbox"/> 10,800.00
<input type="checkbox"/> 12,000.00	<input type="checkbox"/> 21,600.00
<input type="checkbox"/> 18,000.00	<input type="checkbox"/> 38,880.00
<input type="checkbox"/> 20,000.00	<input type="checkbox"/> 48,000.00
<input type="checkbox"/> 25,000.00	<input type="checkbox"/> 66,000.00
<input type="checkbox"/> 60,000.00	<input type="checkbox"/> 180,000.00
<input type="checkbox"/> 75,000.00	<input type="checkbox"/> 252,000.00
<input type="checkbox"/> 90,000.00	<input type="checkbox"/> 324,000.00
<input type="checkbox"/> 100,000.00	<input type="checkbox"/> 420,000.00

20. De las siguientes opciones, ¿Cuál considera la más conveniente para incrementar la rentabilidad del negocio? Elija solo una opción.

- Reducción de costos y gastos
- Gestión eficiente de inventarios
- Mejora de procesos y capacitación

¡Gracias por su colaboración!

DISTRIBUIDORA PAZ, S.A. DE C.V.

Entidad Salvadoreña

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

POR EL AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

(Cifras Expresadas en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	102,613.40
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	11,350.22
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	24,678.01
IVA CRÉDITO FISCAL	7,697.98
INVENTARIOS	36,235.20
PRÉSTAMOS A EMPLEADOS	8,437.27
PAGOS POR ANTICIPADO	14,214.72
ACTIVOS NO CORRIENTES	19,522.48
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO PROPIOS	32,000.00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE P. P. y E. PROPIOS	-12,477.52
TOTAL ACTIVOS	122,135.88
PASIVO	
PASIVOS CORRIENTES	62,711.69
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20,918.53
RETENCIONES Y DESCUENTOS	1,008.80
IMPUESTOS POR PAGAR	40,784.36
PATRIMONIO	59,424.19
CAPITAL SOCIAL MÍNIMO	2,000.00
CAPITAL SOCIAL VARIABLE	12,000.00
RESERVAS	4,177.28
RESULTADOS ACUMULADOS	14,488.23
UTILIDAD DEL EJERCICIO	26,758.68
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,135.88

DISTRIBUIDORA PAZ, S.A. DE C.V.

Entidad Salvadoreña

ESTADO DE RESULTADO

POR EL AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

(Cifras Expresadas en dólares de los Estados Unidos de América)

INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	398,383.08
(Menos)	
COSTOS DE OPERACIÓN	262,688.90
UTILIDAD BRUTA	<u>135,694.18</u>
(Menos)	
GASTOS DE OPERACIÓN	94,590.22
GASTOS DE VENTA	55,069.86
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	38,684.20
GASTOS FINANCIEROS	836.16
UTILIDAD/ (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	<u>41,103.96</u>
(Menos)	
RESERVA LEGAL	2,877.28
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA	<u>38,226.68</u>
(Menos)	
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	11,468.00
UTILIDAD NETA	<u><u>26,758.68</u></u>

Documentación requerida para financiamiento con Banco Industrial El Salvador, S.A.

Requisitos	<ul style="list-style-type: none">• Ventas anuales mínimas de \$150,000.00• Ventas anuales máximas de \$500,000.00• 2 años o más de operación comercial
Información general	<ul style="list-style-type: none">• Carta original de solicitud de crédito.• Formulario “perfil de riesgo del cliente”.• Copia de recibo de pago de servicios (Agua, teléfono, luz, etc.), del mes inmediato anterior a la fecha de la solicitud, que consigne la dirección de la empresa.• Nómina de accionistas y de Junta Directiva.
Información financiera	<ul style="list-style-type: none">• Estados financieros auditados de los 2 últimos ejercicios fiscales con anexos (Deberán coincidir con los presentados al Registro de Comercio).• Estados financieros preliminares o de comprobación con no más de tres meses de antigüedad con anexos.• Fotocopia de la declaración del impuesto sobre la renta de los últimos 2 ejercicios fiscales y las últimas 6 declaraciones de IVA.
Documentos legales	<ul style="list-style-type: none">• Copia de DUI y NIT de Representante Legal. En el caso de ser extranjero, pasaporte vigente y carné de residente.• Copia de NIT y Registro fiscal IVA de la empresa.• Copia de escritura de constitución y sus modificaciones.• Copia de credencial vigente de Representante Legal.• Copia de matrícula de comercio vigente. <p>*Aplica también para personas naturales con negocio propio</p>

Fuente: <https://www.corporacionbi.com/sv/bancoindustrialsv/banca-pyme/>