

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



PROYECTO DE GRADO EN MODALIDAD TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO ANTE LAS LIMITANTES DE
ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS AL
SERVICIO DIGITAL UBICADAS EN EL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.”

PRESENTADO POR:

BONILLA CALZADILLA, VANESSA CAROLINA

VÁSQUEZ, SINDY MARGARITA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO(A) EN CONTADURÍA PÚBLICA

OCTUBRE 2023

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA,

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector:	Msc. Juan Rosa Quintanilla
Vice-Rector Académico:	Dra. Evelyn Beatriz Farfán Mata.
Vice-Rector Administrativo:	Msc. Roger Armando Arias
Secretario General:	Lic. Pedro Rosalío Escobar Castaneda

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decana:	Licda. Celina Amaya de Calderón
Secretario:	Lic. Pedro Javier Rivas Mejía
Coordinación General de Seminario de Graduación:	Maf. Ronald Edgardo Gálvez
Director de la Escuela de Contaduría Pública:	Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de procesos de grado de la Escuela de Contaduría Pública:	Msc. Ronald Edgardo Gálvez
Coordinación de Seminario de Procesos de Graduación:	Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente asesor:	Msc. Jorge Luis Martínez Bonilla Msc. Jorge Luis Martínez Bonilla
Tribunal Evaluador:	Msc. Wilmer Edmundo Pérez Díaz Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón

Octubre 2023

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

AGRADECIMIENTOS

A Dios todopoderoso por sus bendiciones, por cumplir uno de mis tantos propósitos en la vida, a mis padres por el apoyo incondicional por enseñarme a no rendirme y luchar siempre por ser mejor cada día, a mis queridas hermanas por siempre estar ahí cuando las necesito, a mi esposo por su ayuda idónea. A mis docentes y asesor agradezco transmitirme su conocimiento a la Universidad de El Salvador, por formarme académicamente y enseñarme que todo requiere esfuerzo y dedicación. A mi linda Madita por ser ese motorcito que me impulsa a seguir perseverando. Simplemente Gracias Dios porque este es el comienzo de otro capítulo más de mi vida.....

Vanessa Carolina Bonilla Calzadilla

Agradezco principalmente a Dios por la salud y las fuerzas para continuar cada día un paso adelante, a mi familia por el apoyo incondicional, a mi amada hija por la paciencia y comprensión a nuestra querida Universidad de El Salvador y sobre todo a nuestros catedráticos y asesores por las enseñanzas, que nos permiten alcanzar este peldaño.

Sindy Margarita Vásquez

ÍNDICE

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO.	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	1
1.1.1 Antecedentes del problema.	1
1.1.2 Caracterización del Problema.	2
1.1.3 Formulación del problema.	3
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.	4
1.2.1. Objetivo General.....	4
1.2.2. Objetivo Específicos.....	4
1.3. MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL.....	5
1.3.1. Situación económica de la pequeña empresa.....	5
1.3.2. Alternativas de Financiamiento	5
1.3.3. Requisitos de financiamiento.....	6
1.3.4. Limitantes de acceso a financiamiento.	7
1.3.5. Conceptos.....	12
1.3.6. Proyecciones y el análisis financiero	14
1.3.7. Generalidades del crédito.....	15
1.3.7.1 Importancia de las pequeñas empresas	16
1.3.7.2 Importancia del financiamiento para las Pymes	16
1.3.8. Financiamiento externo.....	20

1.3.9 Otras fuentes alternas de financiamiento	23
1.3.10 Base técnica.	25
1.3.11 Base legal.....	26
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
2.1. ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	29
2.1.1 Tipo de Estudio. (Hipotético-inductivo).....	29
2.2. SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO.....	29
2.2.1. Unidad de Análisis.	29
2.2.2. Población y muestra.....	29
2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	31
2.3.1. Técnicas.....	31
2.3.2. Instrumentos.....	31
2.4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	32
2.5. DIAGNOSTICO.....	35
CAPÍTULO III: CASO PRACTICO.....	37
3.1 INTRODUCCIÓN DEL CASO PRÁCTICO.....	38
3.2. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA.....	40
3.3 PLANTEAMIENTO DE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	52
3.3.1 Caso 1: Fondos propios.	52
3.3.2 Caso 2: Préstamo bancario y factoraje.....	55
3.3.3 Caso 3: Arrendamiento financiero.....	58
3.4 PLANTEAMIENTO DE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PROYECTO.	62
3.4.1 Caso 1: Fondos propios.	62
3.4.2 Caso 2: Préstamo bancario y factoraje.....	65

3.4.3 Caso 3: Arrendamiento financiero.....	68
3.5 EVALUACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	71
CONCLUSIONES.....	74
RECOMENDACIONES.....	75
BIBLIOGRAFÍA	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	18
----------------	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	6
Tabla 2	19
Tabla 3	20
Tabla 4	24

RESUMEN EJECUTIVO

Las micro y pequeñas empresas representan el 99 % de la fracción empresarial en El Salvador son un sector importante en el crecimiento de la economía, pero muchas suelen ser poco productivas al evaluar los resultados de su gestión, o no alcanzan los objetivos deseados en el ámbito financiero, por la falta de desarrollo de planes estratégicos de financiamiento que ayuden a potencializar su capacidad operativa, por lo que se deben implementar procedimientos cuyo objetivo sea el análisis financiero para tomar decisiones y ayudar a monitorear la situación financiera y económica de la empresa.

En la actualidad las pequeñas empresas no cuentan con un modelo financiero para realizar una autoevaluación, que les permita conocer resultados financieros en un momento determinado del periodo contable, para evaluar la situación actual y basados en ellos tomar decisiones para mejoras o medidas correctivas, por esta razón se consideró necesario realizar el estudio de la propuesta de un análisis sobre las limitaciones de accesos al crédito y las diferentes alternativas de financiamiento para las pequeñas empresas que se dedican al servicio digital con el propósito de brindar un apoyo que contribuya a identificar opciones precisas y convenientes para el desarrollo de inversiones empresariales y optimizar sus resultados de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, además de identificar los factores internos y externos del entorno que impactan negativamente en el acceso a financiamiento.

Para el desarrollo se recopiló información y aspectos generales de la empresa “IT Tecnología, S.A. de C.V.”, tomada como un caso ilustrativo; asimismo se elaboró un marco teórico sobre factores importantes que limitan el acceso al crédito y alternativas de financiamiento como sugerencias a la problemática en estudio.

El propietario y contador general de la empresa y el analista de crédito enfocados en trabajar con la pequeña empresa, se definió como unidades de análisis, obteniendo información con entrevistas y bibliografías.

Con esa información se realizó un diagnóstico de la situación actual de la empresa, basada en sus actividades financieras, para identificar, dificultades y fortalezas de la empresa, sobre los aspectos financieros y de liquidez a corto plazo.

Según los datos de las unidades de análisis, se concluyó que la empresa desconoce las opciones de financiamiento y carece de controles que ayuden a mitigar los riesgos y destino de los fondos obtenidos con financiamiento, no poseen metodología para analizar e interpretar estados financieros oportunamente.

Por ello, carecen de instrumentos que generen datos confiables, que permitan una acertada toma de decisiones para corregir el problema de acceso al crédito, por lo que se proponen objetivos y estrategias para el acceso a financiamiento de inversión y opciones para que la empresa pueda determinar la conveniente al realizar sus inversiones.

INTRODUCCIÓN

La actividad económica en El Salvador la desarrollan la mayoría pequeñas empresas que luchan por crecer en la economía y la mayoría no logran arrancar desde su constitución, por obstáculos; como falta de recursos económicos, falta de maquinaria y delincuencia, ocasionando que estas soliciten préstamos para obtener flujos de efectivos con tasas altas de intereses generando un porcentaje representativo de sus gastos.

Para lograr estabilidad en sus operaciones, la mayoría de las empresas recurren a alternativas de financiamiento para invertir en activos fijos, comprar inventario y poder cumplir con pagos a terceros.

Cuando las pequeñas empresas solicitan créditos las instituciones financieras les restringen o les limitan el acceso a préstamos por ser catalogadas de alto riesgo y no cumplir con muchos requisitos que la banca exige.

Este trabajo es muy importante, ya que se propone desarrollar un estudio sobre las limitantes de las pequeñas empresas para obtener un crédito y así puede afectar en su crecimiento en la economía y el estudio de las diferentes alternativas de financiamiento.

La investigación y sus hallazgos se desarrollan a través de tres capítulos los cuales se detallan en el siguiente orden

". **Capítulo I**, se detalla el planteamiento del problema, marco teórico, conceptual, técnico y legal, partiendo de la situación problemática de las limitaciones al crédito de las empresas dedicadas al servicio digital.

En el capítulo II, se describe la metodología de investigación, se utilizó el método hipotético-inductivo y el enfoque cualitativo, siendo una estrategia flexible e interactiva, utiliza análisis y recolección de datos para afinar preguntas o revelar interrogantes en el proceso de interpretación. Además, el capítulo presenta la delimitación de la investigación, los sujetos y objetos de estudio, los instrumentos y las técnicas aplicadas.

Capítulo III, presenta una propuesta de solución, estructura del caso en estudio, beneficios y limitantes, caso práctico, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos que respaldan la propuesta para implementar beneficios financieros a la empresa.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1.1 Antecedentes del problema.

En América Latina las pequeñas empresas constituyen un segmento importante de la economía de los países; sin embargo, carecen de muchas oportunidades y enfrentan limitantes por lo que están obligados a superar obstáculos en las etapas de su nacimiento, desarrollo y supervivencia.

El crédito es fundamental para crear una empresa, potenciar su desarrollo, realizar un proyecto o mantener un capital de trabajo constante.

En 1996 se creó la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña empresa (CONAMYPE) y en fecha 25 de abril de 2014, por medio del Decreto Legislativo N°667, se aprobó la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, en la cual se le otorgó a CONAMYPE una serie de funciones y atribuciones tendientes a fortalecer y desarrollar a las MYPE.

En 2017, la Ley MYPE fue reformada según Decreto Legislativo N°838, en el cual se crea la figura jurídica de la autónoma CONAMYPE, con personería jurídica y patrimonio propio, con autonomía administrativa y técnica. En el año 2000 se creó la Política Nacional Para la Micro y Pequeña empresa, orientada a mejorar el acceso a los servicios financieros entre estos encaminados a eliminar barreras impiden un funcionamiento adecuado de acuerdo a sus necesidades de los mercados de servicios financieros para la MYPE y sus trabajadores (SALVADOR G. D., CONAMYPE, 2014).

1.1.2 Caracterización del Problema.

Desde que se funda una empresa, la administración se enfoca en hacerla crecer, generar empleos y aportar a la economía del país, pero día a día se enfrenta a dificultades que impiden alcanzar el objetivo, una lucha constante por financiar sus costos, pago de planillas, aportes patronales, compromiso con la calidad de sus productos, bienes o servicios ofertados como para las que se dedican al servicio digital, por mantenerse en el mercado y poder competir libremente.

En la actualidad estas pequeñas empresas presentan dificultades para acceder a créditos, se debe evaluar la capacidad de pago, la falta de información sobre las líneas de créditos existentes y de los procedimientos para acceder a ellos por lo que se ven obligados a solicitar créditos o apalancamientos a cooperativas, factorajes o hasta muchas veces solicitar créditos personales generando deudas con los accionistas.

Dentro de estas limitantes se mencionan:

- Poco tiempo de fundación de la empresa o de participar en el mercado
- No cuenta con referencias comerciales es decir de algún proveedor
- Sus índices financieros no alcanzan las puntuaciones requeridas
- Falta de garantías hipotecarias que cumplan con los requisitos de la entidad crediticia como por ejemplo plusvalía, accesibilidad, ubicación geográfica y tenencia de los servicios básicos de agua y luz.
- No cumplen con los ingresos mensuales requeridos
- No cuentan con suficiente rentabilidad anual para poder respaldar las obligaciones.
- No cuentan con pólizas de seguros de daños.

El marco regulatorio no favorece el crédito a las pequeñas empresas ya que no existe regulación de la cartera de microcrédito para cautelar una adecuada gestión de sus riesgos o el otorgamiento de créditos sin garantías. Su falta de definición tampoco facilita el monitoreo de su evolución o principales oferentes. La falta de monitoreo de sobreendeudamiento y de datos consolidados de la oferta crediticia también actúa en

desmedro de un mayor acceso al financiamiento de las pequeñas empresas. El engorroso proceso para su registro y formalización también constituye una barrera de acceso al crédito desde el punto de vista legal. (PNIF-SLV, 2019)

En el año 2019 la pandemia del COVID-19 que en El Salvador como en otros países del mundo, ha puesto en riesgo el funcionamiento de un gran número de entidades, siendo las más afectadas las pequeñas empresas estas se vieron obligados a cerrar operaciones, algunos temporalmente, otros por periodos indefinidos debido a la falta de ingresos y falta de oportunidades que le brindaran un apalancamiento financiero para poder cubrir sus deudas, obligándolos a recurrir a préstamos para poder reactivar sus operaciones.

En 2020 se crea el fideicomiso FIREMPRESA administrado por el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) para contribuir a la recuperación económica de las empresas por 140 millones de dólares e incidir en la reactivación de la economía con programa de subsidio para empleados, otorgamiento de créditos y financiamiento productivo del sector informal. (BANDESAL, 2023)

Los micro y pequeños empresarios del sector informal pagan hasta 1,869.4 % de intereses anuales por los créditos que les otorgan los usureros, reveló el estudio sobre “El crédito en el sector informal en El Salvador”, realizado por el Centro de Investigación de la Opinión Pública Salvadoreña (CIOPS) de la Universidad Tecnológica de El Salvador. Con la pandemia desmejoró la condición financiera de las personas, siete de cada diez entrevistados recurrirían nuevamente a la misma fuente de financiamiento, considerando que el 80 % de ellos hizo su préstamo con un prestamista informal” (SALVADOR.COM, 2023)

El profesional contable ocupa un rol importante dentro de las entidades, ya que las empresas confían uno al otro para proporcionar información de conformidad a la normativa adoptada en el país y la requerida a los bancos para que puedan evaluar el riesgo inherente.

1.1.3 Formulación del problema.

Por las limitantes que enfrentan las empresas y las que tiene para su capital, las pequeñas empresas poseen obstáculos para acceder a financiamiento, catalogados como

de mayor riesgo, por lo que esta investigación se centra en estudiar las limitaciones de las empresas dedicadas al servicio digital y las alternativas de financiamiento entre más flexibles sean los requisitos para que las entidades bancarias concedan el crédito, mayor será la probabilidad de crecimiento económico.

De acuerdo con lo antes descrito podemos analizar la interrogante ¿Cómo las limitantes a la obtención de un crédito y la falta de alternativas de financiamiento para el desarrollo de nuevos proyectos afectan el crecimiento económico de las pequeñas empresas dedicadas al servicio digital?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1.2.1. Objetivo General.

Realizar un estudio de las limitantes de acceso al crédito y alternativas de financiamiento que apoye a las pequeñas empresas dedicadas al servicio digital a recibir financiamiento y acceder a mejores condiciones de créditos bancarios.

1.2.2. Objetivo Específicos.

- Estudiar los factores que limitan el acceso al crédito de las pequeñas empresas dedicadas al servicio digital de San Salvador.
- Identificar las principales fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento de las pequeñas empresas.
- Desarrollar un caso práctico donde se muestre el proceso adecuado para optar a un crédito bancario y los beneficios que trae a las pequeñas empresas.

1.3. MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL.

1.3.1. Situación económica de la pequeña empresa

La segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia la pequeña empresa es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región.

En el Salvador desde 1990 el Estado y Organismos Internacionales han participado en el fortalecimiento de entidades financieras reguladas y no reguladas mediante programas, creando diferentes mecanismos de desarrollo empresarial y financiero con el propósito de generar herramientas de servicios financieros adecuados que puedan mejorar las condiciones de las pequeñas empresas.

Según el (BCR, 2018) el acceso a las fuentes de financiamiento es vital para el desarrollo de las empresas debido que les permite diversificar sus operaciones, servicios, aumentar la oferta de sus productos, aumentar empleos y obtener nuevas tecnologías mejorando así las condiciones para su desarrollo.

Dadas las restricciones al crédito para las pequeñas empresas, se recurren a otras alternativas de financiamiento informal conformados por prestamistas, organizaciones comunales y comercios, que ejercen su función de crédito o realizan otras actividades financieras (crédito de proveedor, préstamos comunitarios, préstamos provenientes de amigos y familiares) basados en la confianza o el conocimiento entre las personas. (Ferro, 2017).

Un sistema financiero sólido y eficiente es indispensable para alcanzar tasas de crecimiento económico apropiado que permitan evaluar las alternativas de financiamiento a las pequeñas, es importante conocer el funcionamiento de las instituciones financieras y determinar si pueden considerarse fuentes de recursos asequibles al sector económico en estudio, una vez comprobado que pueden proporcionar los recursos; también es importante saber la facilidad y requisitos con los que se puede otorgarlos.

1.3.2. Alternativas de Financiamiento

Cuando las pequeñas empresas obtienen financiamiento por medio de deudas tiene importantes alcances: a) al obtener fondos a través de deudas, el patrimonio de los

accionistas no se disuelve; b) los acreedores contemplan el capital contable, o los fondos proporcionados por los propietarios, al establecer un margen de seguridad; si los accionistas han proporcionado sólo una mínima proporción del financiamiento total, los riesgos de la empresa son asumidos principalmente por los acreedores, y c) si la empresa gana más sobre las inversiones financiadas con fondos solicitados en préstamos lo que paga como intereses, el rendimiento sobre el capital contable de los propietarios es apalancado.

Entre las opciones habituales, las actividades de financiamiento cambian el tamaño y composición de los capitales apartados y los préstamos tomados de una entidad: los aportes de accionistas, las ventas generadas por la actividad económica de la entidad y obtener créditos a corto y largo plazo, pero la empresa tiene otras alternativas que pueden mencionarse como fuente de financiamiento de su equipamiento productivo y renovación activa fija y el factoraje como fuente de financiamiento de los créditos que generan servicios.

1.3.3. Requisitos de financiamiento

Dentro de algunos requisitos que se exigen a las pequeñas empresas, cuando optan a créditos bancarios por parte de las instituciones financieras en el país podemos mencionar:

Tabla 1

Requisitos de financiamiento

Instituciones financieras	Prestamistas
DUI y NIT del representante legal	Tener un bien para empeño o hipoteca
Ventas anuales mínimas de \$60,000	Mayor de edad
Declaraciones del IVA	
Declaraciones de Renta	
Matricula de comercio vigente	
Escritura de constitución de la sociedad	
Tarjeta de registro del IVA	
Estados financieros de los últimos 3 cierres fiscales auditados con sus notas depositados en el CNR	
Credencial vigente del representante legal	
Buen récord crediticio	

Garantías hipotecarias que cumplan con los requisitos de la entidad crediticia
 Pólizas de seguros de daños
 Referencias comerciales o crediticias
 Hoja de participación accionaria
 Recibos de agua y luz
 Fiador
 Proyecciones de ventas y gastos

Nota: Fuente: Elaboración Propia

1.3.4. Limitantes de acceso a financiamiento.

Los obstáculos para el crecimiento económico de las pequeñas empresas son diversos entre estas se pueden mencionar el acceso al crédito bancario por falta de cumplimiento de muchos requisitos. El financiamiento es una necesidad para llevar a cabo importantes proyectos de inversión entre las principales limitantes se pueden destacar:

Posicionamiento de mercado

Las entidades de crédito estudian el posicionamiento de las pequeñas empresas en el mercado, para analizar la sostenibilidad de la demanda, su posición en el mercado, que se puede definir como la capacidad y voluntad de los clientes o consumidores de reemplazar un producto por otro, en respuesta a un aumento de su precio relativo o a cualquier deterioro relativo de la oferta disponible, la delimitación del mercado geográfico relevante comprende el área donde se encuentran las fuentes o proveedores alternativos a los que el comprador o cliente podría acudir bajo las mismas condiciones de mercado con criterios cuantitativos. (Ferro, 2017)

Según la página oficial del Banco de América Central para otorgar créditos pymes para capital de trabajo, líneas de crédito rotativas, consolidación de deudas y financiamiento de activos es necesario que cumpla con los siguientes requisitos:

- Negocio o empresa con al menos dos años de operar en el mercado.
- Estados financieros e información del negocio. (CENTRAL, 2022)

La variable de operatividad indica cuánto tiempo lleva la compañía en el mercado este uno de los requisitos indispensables.

Referencias comerciales o crediticias

Muchos empresarios tienen deudas debido a moras y retrasos en diferentes entidades de crédito o de sus impuestos hay contribuyentes en la base de datos del Ministerio de Hacienda que aparecen insolventes cuando se les hace la consulta de Solvencia Tributaria ya que no pagan sus impuestos y en ocasiones si estos han solicitado pagos a plazos por el beneficio de la amnistía fiscal siempre aparecen en el registro actual como morosos dificultando la aprobaciones de crédito no se emite solvencia tributaria si existen multas o impuestos pendientes. (SALVADOR G. D., PORTAL DE SERVICIOS EN LINEA DGII, 2022)

Además, los bancos en ocasiones solicitan referencias comerciales de proveedores, muchas empresas que están en sus inicios no poseen este requerimiento.

Los agentes de servicios financieros trabajan para combatir el lavado de dinero compartiendo información.

Sus índices financieros no alcanzan las puntuaciones requeridas

Las entidades de crédito estudian los indicadores financieros de las compañías

Según (Ferro, 2017) en el estudio de Competencia en la prestación de servicios financieros a las micro y pequeñas empresas en EL Salvador

$$\text{RATIO FINANCIERO} = (\text{Intereses Cobrados}/\text{Costo Financiero})$$

Este indicador, en vez de expresar el spread en términos de diferencia de tasas, lo hace mirando cuántas veces se logra multiplicar cada dólar pagado de costo financiero permitiendo inferir relativa estabilidad. Los valores más altos de ambos indicadores muestran que las entidades con valores mayores son las que disponen mayores recursos de financiamiento.

Políticas internas de las entidades crediticias

Cada entidad crediticia posee políticas internas para aprobar un crédito para tal requisito no existe una normativa legal que regule este indicador. Muchas entidades tienen

indicadores como niveles de venta, si es exportador o si posee alta intensidad tecnológica para el desarrollo de sus actividades, número de empleados entre otros

Como referencia en su página oficial del Banco Azul en uno de sus requisitos en su programa de ReactivAzul Mipyme se solicitan niveles de venta:

- Ventas anuales mínimas de \$60,000
- Presentar declaraciones de IVA y Renta
- Contar con 2 años o más de antigüedad del negocio
- Buen récord crediticio
- Aplican Personas naturales con negocios propios y Personas jurídicas. (AZUL, 2022)

Falta de garantías hipotecaria y sus altos costos

Cada institución financiera posee políticas internas para aceptar la garantía como por ejemplo en el caso de una propiedad plusvalía generada, accesibilidad, ubicación geográfica y tenencia de los servicios básicos de agua y luz.

Muchas de las pequeñas empresas no poseen garantías reales ni tienen acceso a ellas ya que los locales en los que operan son arrendados.

Según (Ferro, 2017) en el estudio de Competencia en la prestación de servicios financieros a las micro y pequeñas empresas en el Salvador los costos por aranceles de garantía son elevados.

Capacidad histórica o proyectada de pagos

Las entidades de crédito realizan estudio de viabilidad crediticia realizada al solicitante como base para la aprobación del crédito, el cual debe reflejar que tiene capacidad de pago, situación financiera, comportamiento de pago del deudor, clara identificación del destino de los fondos y fuentes originales, estados financieros de los últimos dos ejercicios fiscales, flujo de Caja Operacional mensual proyectado a un año, con las premisas que lo respalden exigible únicamente para operaciones decrecientes con plazos superiores a 12 meses y copia de la declaración del impuesto sobre la renta del último ejercicio fiscal.

Las probabilidades de caer en mora incurren a mayores costos de un litigio judicial. (Ferro, 2017)

Situación de delincuencia

Muchas instituciones de crédito deciden no ofertar en ciertas zonas del país por los riesgos físicos que implican para su fuerza de trabajo por un lado y por el riesgo de alimentar el negocio de la extorsión (Ferro, 2017). La delincuencia promueve el cierre de operaciones de las compañías por cobrar renta una porción de los ingresos que estas generan.

Costos de financiamiento

Las tasas de interés ofertadas por las instituciones financieras son más bajas que las aplicadas por los fuentes informales como los usureros, prestamistas, cajas de empeño, los costos financieros de los préstamos concedidos tienden a elevarse por una serie de recargos (comisiones, seguros, cuota de ahorro, membresías, interés moratorio, multa por mora, papelería, entre otros) ya que estas fuentes informales atienden a la demanda que el sistema bancario no cubre incluso a personas con malos antecedentes cobrando tasas más altas de intereses para cubrir el riesgo que pueden ocasionar estos.

Las microfinancieras cobran cuotas semanales que alcanzan a pagar las compañías, pero al pasar del tiempo generan mayores tasas de interés.

Cuando una persona adquiere un préstamo hipotecario se requiere contratar servicios para realizar un valuó y en algunas instituciones se exige realizar una actualización del valuó cada cierto tiempo implicando un costo adicional, otros productos financieros requieren de seguro de vida, seguro de incendio o daños y, en muchos casos, un seguro de cesantía y en algunas ocasiones.

El beneficio fiscal de la deuda para las entidades es el ahorro que resulta de deducir los intereses. Se exige a las compañías contar con aspectos legales resueltos, como composición societaria, inscripción como contribuyentes en materia impositiva y contabilidad. Algunas empresas carecen intereses de los ingresos gravables.

Aspectos legales y tributarios

La declaración de ingresos y la ausencia de contabilidad les permita una clara relación entre los ingresos y gastos de la compañía mezclando con gastos familiares, la falta de llevar registros contables les impide desarrollar planes de negocio y adquirir inmuebles para ofrecerlos como garantías y aplicar a un crédito formal.

Capacidad de la empresa para manejar la solicitud del crédito

Parte importante en la tramitación del crédito, la capacidad de la empresa en el manejo de la solicitud de préstamo.

Falta del profesional de la contaduría pública

El profesional de la contaduría pública y las empresas confían uno al otro para proporcionar información a los bancos para que puedan evaluar el riesgo inherente. Mientras mejor sea esta información, los bancos serán capaces y tendrán la confianza para aplicar los préstamos, es muy importante la información, ver si la empresa tiene un contador como indicador, y la relación con la entidad bancaria. En alguna proporción las pequeñas empresas no llevan contabilidad formal, ni poseen un contador en sus empresas, sino que solo pagan servicios como la elaboración de anexos, presentación de las declaraciones e informes y tramites antes las instituciones como el Ministerio de Hacienda y el Registro de Comercio.

Calificación crediticia

Estandarizada información financiera depende de la calidad de la información del dueño y la entidad. Hay entidades bancarias que tiene como indicador la reputación de los accionistas.

1.3.5. Conceptos.

Para que la información sea más comprensible es necesario poder definir ciertos términos utilizados en el desarrollo de este trabajo:

➤ **Pequeña Empresa.**

Persona natural o jurídica que opera en los sectores de la economía, mediante una unidad económica con ventas brutas anuales mayores a 482 hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía con un máximo de 50 trabajadores. (Salvador, 2023)

➤ **Préstamo bancario.**

Es una operación bancaria. En esta operación, el banco presta un determinado capital a una persona, que deberá ingresar este capital, así como unos intereses fijados previamente por ambas partes. (Economipedia, 2022)

Entre las principales líneas de las instituciones bancarias del país están: Créditos Pyme, Créditos Agropecuarios, Créditos para la Construcción, Créditos para compra de activo, Línea de crédito rotativa y Tarjetas empresariales.

➤ **Leasing:**

Permite adquirir activos productivos bajo el formato de arrendamiento, con financiamiento de hasta el total del valor de los activos incluyendo el IVA relacionado, aprovechando los beneficios que los proveedores de activos ofrecen por términos de pronto pago o contado. Obtendrá además los beneficios fiscales por IVA y Renta inherentes generados por el tratamiento imputable del gasto en un arrendamiento. (AGRICOLA, 2022) Por ejemplo se pueden mencionar:

Leasing Financiero. Le permite financiar un activo fijo productivo a cambio de un canon de arrendamiento periódico, durante un plazo convenido, donde se paga capital e intereses, una vez vencido el plazo, el cliente tiene la opción de adquirir o no el bien arrendado.

Leaseback o Retro Arriendo. La empresa y la arrendadora podrán pactar un contrato de arrendamiento de activos, en el cual el proveedor y el arrendatario son la misma

empresa/persona, vendiendo sus activos en uso a la arrendadora, para posteriormente adquirirlos en formato de Leasing, logrando una capitalización en el proceso.

Al final del plazo, puede o no adquirir el activo de acuerdo con la vocación de propiedad de este, pactando la opción de compra desde el inicio de la operación.

➤ **Factoraje**

Es una opción para poner efectivo a disposición de una empresa antes de cobrar las cuentas adeudadas por los clientes. Mediante esta opción, un factor (una entidad que suele ser propiedad de un consorcio bancario) compra las cuentas por cobrar, anticipa a la empresa de 70 a 90% del importe de una factura. Son las cuentas por cobrar como garantía para el financiamiento obtenido. (Longenecker)

➤ **Fideicomisos**

Fideicomisos de garantía. El fiduciario recibe recursos financieros o bienes inmuebles para garantizar obligaciones entre el Fideicomitente y un tercero, hasta que se cumplan los términos contractuales entre ambas partes.

Fideicomiso de administración. A través de este, el cliente transfiere fondos o bienes para que se administren según sus necesidades específicas.

Fideicomiso de desarrollo inmobiliario. Pretenden facilitar el desarrollo del proyecto. Las partes involucradas se garantizan que los fondos necesarios para la realización del proyecto serán administrados, invertidos y distribuidos correctamente. (Hipotecario, s.f.)

➤ **Sobregiros bancarios.**

Es una operación de abono que realiza una entidad bancaria para cubrir pagos contraídos por un titular de una cuenta bancaria que no dispone de saldo suficiente para los mismos en un momento (economipedia, 2020)

➤ **Usura.**

Interés excesivo o ilícito que se llevaba por el dinero o el género en el contrato de mutuo o préstamo.

➤ **Las Sociedades de Garantía**

Es un ente con el propósito de mejorar el acceso al financiamiento de las pequeñas empresas, de forma indirecta a través del otorgamiento de avales y garantías de los proyectos de inversión de estas, para acceder a un crédito en condiciones de plazo y tasas de interés preferenciales ejemplo de ellos son los fideicomisos creados por el Banco Hipotecario

➤ **Casas de empeño.**

El convenio es de los que se denominan reales, sin que en la prenda común se requiera un registro, y, dada la necesidad de entregar la cosa mueble o el título de crédito para su nacimiento y perfeccionamiento entre partes, es de instituciones comerciales con garantía prendaria.

1.3.6. Proyecciones y el análisis financiero

El propósito de establecer un apartado de proyecciones financieras es porque será la herramienta principal para determinar si la pequeña empresa aplica a un crédito ya que las entidades financieras analizan financieramente las proyecciones realizadas con los estados financieros de 3 periodos anteriores.

Las proyecciones financieras permiten ver en números el futuro de una entidad para pronosticar ventas, gastos e inversiones en un periodo determinado y traducir los resultados deseados en los estados financieros: estado de resultados, balance general y flujo de efectivo.

El análisis financiero consiste en el estudio y comparación de la relación entre las diferentes cuentas de los estados financieros, lo que le permite a la entidad medir sus resultados obtenidos.

Con un análisis financiero se diagnostica la situación de una empresa, lo que hace visible que la administración puede tomar decisiones que corrijan las debilidades que amenazan su futuro, y se logra fortalecer a la entidad para alcanzar sus objetivos. Desde un panorama externo, son de gran utilidad para terceros interesadas en conocer la situación del negocio.

Las razones financieras son indicadores que se obtienen de una relación matemática entre los saldos de dos cuentas o grupos de cuentas de los estados financieros de una empresa. Las razones financieras son ratios para conocer si la empresa sujeta al análisis financiero presenta liquidez, solvencia, si es rentable y productiva.

Según la NCB 022 para analizar la situación financiera a efecto de determinar la capacidad de pago del deudor como mínimo se utilizarán los indicadores siguientes:

- Utilidad operacional / Ventas
- Utilidad neta / Activo total.
- Utilidad neta / Capital contable.
- Activo circulante / Pasivo circulante.
- Activo circulante-inventario / Pasivo circulante.
- Capital de trabajo = Activo circulante – Pasivo circulante.
- Pasivo total / Capital contable.
- Pasivo circulante / Deuda de largo plazo.
- Flujo de caja operacional histórico/ Servicio de la deuda.
- Flujo de caja operacional histórico / Pasivo circulante.
- Rotación de inventario.
- Rotación de cuentas por pagar
- Rotación de cuentas por cobrar.

1.3.7. Generalidades del crédito

El crédito es una variable relevante en el proceso de inversión al movilizar los recursos que necesitan proyectos de inversión, a partir de la evaluación previa que se hace para determinar la viabilidad financiera del proyecto, su rentabilidad y su riesgo.

Cuando una compañía accede a una fuente de financiamiento, debe interpretarse que existen las condiciones que hacen funcionar con eficiencia el proceso de intermediación financiera y que se ha iniciado un nuevo círculo entre el ahorro y la inversión que impactará en el crecimiento.

1.3.7.1 Importancia de las pequeñas empresas

La pequeña empresa constituye uno de los principales soportes del país ya que aportan empleos y contribuyen al desarrollo económico

Aporte económico:

- ✓ Aumenta el producto interno bruto.
- ✓ Genera divisas con las exportaciones.
- ✓ Beneficia el sector privado por los ingresos que producen y al Estado a través del pago de los tributos.

Aporte social:

- ✓ Crea fuentes de empleo
- ✓ Fortalece el desarrollo social y económico de los trabajadores a optar mejores puestos de trabajo de acuerdo a su capacidad.

1.3.7.2 Importancia del financiamiento para las Pymes

El financiamiento es indispensable para la compañía ya que genera liquidez para abastecer las operaciones de la empresa. El acceso al crédito brinda a las pequeñas empresas ejecutar sus proyectos y las oportunidades de crecimiento.

Uno de los principales problemas es la falta de financiamiento para la supervivencia y en ocasiones los empresarios se ven inhabilitados de utilizarlas por desconfianza a las instituciones que las otorgan, o porque no son elegibles de crédito por falta de historial crediticio, o falta de solvencia económica o garantías insuficientes

Muchas de las empresas para optar por una fuente de financiamiento tienen en cuenta las siguientes características:

- Monto del crédito
- Tasa de interés
- Plazo devolución del monto
- Ingresos de la empresa
- El sector a que pertenece
- Destino de la inversión
- Productos y servicios que comercializa

Principales fuentes de financiamiento

La empresa necesita recursos financieros para poder financiar las inversiones para la realización de su actividad productiva y hacer frente al pago de los gastos originados por la misma.

El financiamiento está vinculado a la liquidez y a la tasa de interés Alfred Marshall señala que tienden a equilibrarse en un mercado de libre competencia: "Luego el interés, siendo el precio pagado en un mercado por el uso del capital, tiende a alcanzar un nivel tal de equilibrio que la demanda total de capital en ese mercado, a dicho tipo de interés, sea igual a la oferta total de capital que haya en el mismo. (Marshall, 2006)

Criterios para el otorgamiento de financiamiento

Las entidades de crédito para conceder financiamientos analizan las respectivas solicitudes, para valorar el riesgo de recuperación de los fondos entre los criterios principales: la capacidad de pago, su solvencia moral, situación económica y financiera presente y futura, para lo que deberán requerir obligatoriamente sus estados financieros auditados; la calidad de garantía, la nómina de socios o accionistas con participación en el capital social y demás elementos e información pertinentes.

Además, deberán solicitar la declaración de Impuesto sobre la Renta del ejercicio corriente o período anterior a la solicitud de financiamiento y los Estados Financieros presentados a la Administración Tributaria correspondientes a dicha declaración. También podrá solicitar otros elementos que consideren necesarios. La refinanciación se sustenta igual que el financiamiento.

Las Normas para clasificar los activos de riesgo crediticio y constituir las reservas de saneamiento (NCB 022) que tiene como propósito regular la evaluación y clasificación de los activos de riesgo crediticio según la calidad de los deudores y exigir la constitución de reservas mínimas de saneamiento de acuerdo a las pérdidas esperadas de los respectivos activos.

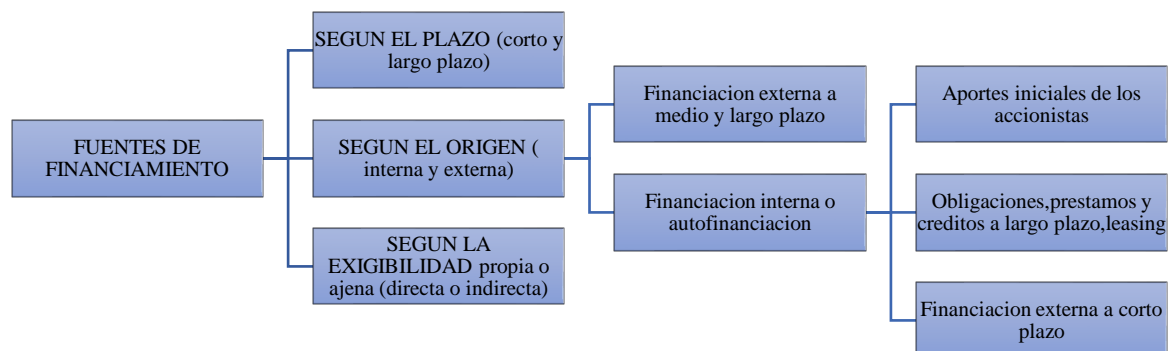
En su Art. 5 que, para los efectos de evaluar y clasificar los activos de riesgo crediticio, los mismos se agruparán separadamente en créditos para empresas, créditos para vivienda y créditos para consumo para la clasificación de la categoría crediticia los bancos utilizan actualmente los lineamientos dictados por la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador, estas se utilizaran en trabajo de investigación los cuales se mencionan a continuación:

Art. 5.- Para los efectos de evaluar y clasificar los activos de riesgo crediticio, los mismos se agruparán separadamente en créditos para empresas, créditos para vivienda y créditos para consumo. (SALVADOR G. D., BANCO CENTRAL DE RESERVA, 2022)

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar de la siguiente manera:

Figura 1

Clasificación de Fuentes de Financiamiento



Nota: Fuente de elaboración del equipo de trabajo.

Financiamiento propio

Son las fuentes de financiación más estables o permanentes que tiene la empresa, ya que no tienen vencimiento. Además, son los que soportan un mayor riesgo, puesto que en

caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa. (Padrón, 2012)

Tabla 2

Fuentes de financiamiento propio

Fuente de Financiamiento	Concepto	Tipos	Ventaja	Desventaja
Financiamiento interno	<p>Son las fuentes de financiación más estables o permanentes que tiene la empresa, ya que no tienen vencimiento. Además, son los que soportan un mayor riesgo, puesto que en caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa. (Padrón, 2012)</p>	<p>Provisiones Amortizaciones Reservas</p>	<p>Reduce la dependencia del sistema financiero. Menores costos en comparación al pago de comisiones bancarias, intereses. Produce una mayor rentabilidad financiera ya que no existen gastos financieros y administrativos como cuando se acude a una fuente ajena. No tiene costo como otras fuentes de financiamiento, pero si un costo implícito. Aumenta el valor contable de las acciones que puede motivar a futuros accionistas a comprar títulos de la empresa.</p>	<p>Recursos insuficientes que pueden llevar a no realizar inversiones importantes. Inversiones poco rentables ya que no tiene un costo como un crédito bancario por lo que puede dar lugar a un despilfarro. Reduce el dividendo del accionista ya que si se ahorra no se reparte.</p>

Nota: Fuente de elaboración propia

1.3.8. Financiamiento externo

Los intermediarios financieros recogen el ahorro de los agentes económicos con excedente y lo hacen llegar a los agentes económicos con carencia o déficit, o los invierten en algunos tipos de activos financieros, con la diferencia entre los tipos de interés de las operaciones activas o colocaciones y las pasivas o depósitos.

El mercado financiero también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo. (Briceño, 2009)

En el mercado de capitales o mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de los fondos es de absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez. (Briceño, 2009)

Tabla 3

Fuentes de financiamiento externo

Fuente de Financiamiento	Concepto	Tipos	Ventajas	Desventaja
Financiamiento externo	Está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior. La financiación	Aportes iniciales de los accionistas	Síntoma de solvencia financiera para las instituciones de crédito.	Cuando mayor es el capital social menor será la rentabilidad sobre los recursos propios.

<p>interna o autofinanciación resulta normalmente insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa y ésta tiene que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones (ampliando su capital), o emitiendo obligaciones (con lo cual la empresa se endeuda), o acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo. (Padrón, 2012)</p>	<p>Obligaciones (Bonos, pagares)</p>	<p>Reduce la dependencia del sistema financiero.</p> <p>Menores costos en comparación al pago de comisiones bancarias, intereses.</p> <p>Las compañías pueden obtener en el mercado financiero: aumento del capital propio mediante la emisión de acciones o incremento del endeudamiento a través de la emisión de obligaciones, obtención de créditos a corto, medio y largo plazo.</p> <p>Refleja el negocio en marcha al valorar los activos financieros de la compañía</p>	<p>Puede dar lugar al despilfarro ya que la compañía puede sentirse muy segura y realizar inversiones poco analizadas.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente de Financiamiento	Concepto	Tipos	Ventajas	Desventaja
Financiamiento externo	Está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior. La financiación interna o autofinanciación resulta normalmente insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa y ésta tiene que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones (ampliando su capital), o emitiendo obligaciones (con lo cual la empresa se endeuda), o acudiendo al mercado de	Préstamos y créditos a largo plazo.	Los préstamos y créditos a medio y largo plazo son recursos financieros que forman parte de los capitales permanentes de la empresa, y deben financiar los activos de la misma además la parte más estable del activo circulante. El crédito bancario incluye las operaciones en las que los bancos ponen a disposición de quien lo solicite el dinero necesario para el consumo de bienes o servicios, o para realizar una determinada inversión. (Padrón, 2012)	Dependiendo del plazo del crédito que soliciten, así es el % a cobrar entre más tiempo, es más alto
		Leasing	El sistema leasing o es una forma de financiación empresarial a medio y largo plazo, que le permite a la empresa incorporar elementos del activo fijo sin necesidad de disponer de fondos propios o acudir al crédito.	No es suficiente con los números de la empresa, sino que tienen que involucrar a los accionistas. El leasing a las empresas que precisan bienes de producción la posibilidad de disponer de

<p>crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo. (Padrón, 2012)</p>	<p>ellos durante un tiempo determinado, mediante el pago periódico de una cuota que en comparación de otras fuentes tiene un costo más alto.</p>	
<p>Financiación externa a corto plazo:</p>	<p>Créditos comerciales de proveedores. Descuentos comerciales Prestamos menores a un año.</p>	<p>Tiene limitaciones con respecto al monto de crédito proveniente al volumen.</p>
<p>Factoraje</p>	<p>El financiamiento de este producto otorga, a los proveedores de estas grandes empresas, una línea de crédito rotativa que les permite anticiparse un porcentaje del valor de sus cuentas pendientes por cobrar. (AGRÍCOLA, 2022)</p>	<p>Firmas solidarias de los accionistas. No es suficiente con los números de la empresa, sino que tienen que involucrar a los accionistas.</p>

Nota: Fuente de elaboración propia

1.3.9 Otras fuentes alternas de financiamiento

Dadas las restricciones al crédito para las pequeñas empresas, se recurren a otras alternativas de financiamiento informal conformados por prestamistas, organizaciones

comunales y comercios, que ejercen su función de crédito o realizan otras actividades financieras (crédito de proveedor, préstamos comunitarios, prestamos provenientes de amigos y familiares) basados en la confianza o el conocimiento entre las personas. (Ferro, 2017).

Tabla 4

Otras fuentes de financiamiento

Fuente de Financiamiento	Concepto	Tipos	Ventaja	Desventaja
Financiamiento informal	Las fuentes informales atienden a gran parte de la demanda que no posee acceso a un crédito formal.	Familiares Vecinos Amigos Usureros	Garantías son menores y el desembolso del dinero es rápido.	Tasas de interés bastante elevadas.
Ahorros personales	Para una pequeña empresa formal, pueden ser aportes de los accionistas, producto de ahorros propios o préstamos bancarios para uso personal, que al verificar una falta de liquidez en la empresa deciden otorgarlo como método de financiamiento a la compañía.		En El Salvador este proyecto ha sido impulsado en un foro Pyme por Tigo El	Es un proceso para recaudar fondos para una empresa, negocio, proyecto o
Financiación colectiva	Las compañías que buscan soporte financiero publican sus campañas en los sitios web de recaudación y ofrecen recompensa a los partidarios, aquellas			

personas dispuestas a dar algún tipo de fondo monetario, para varios niveles de apoyo. Los negocios que buscan fondos para la introducción de un nuevo producto generalmente usan el producto mismo como pago a los donadores que den hasta cierto nivel. Los niveles más altos de apoyo financiero podrían producir múltiples productos netos, una mejor versión o reconocimiento público. (empresas, 2023)

Salvador una obra de caridad.

Nota: Fuente de elaboración propia

1.3.10 Base técnica.

Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades

Sección 1 Pequeñas y medianas entidades en esta sección describe las características de las PYMES.

Sección 11 Instrumentos financieros básicos reconocimiento y medición de Instrumentos Financieros.

Sección 25 costos por préstamos una entidad reconocerá todos los costos por préstamos como un gasto en resultados en el periodo en el que se incurre en ellos.

Las Normas para clasificar los activos de riesgo crediticio y constituir las reservas de saneamiento (NCB 022)

Su objetivo regular la evaluación y clasificación de los activos de riesgo crediticio según la calidad de los deudores y exigir reservas mínimas de saneamiento según las pérdidas esperadas de los activos.

En su Art. 5 que, para los efectos de evaluar y clasificar los activos de riesgo crediticio, los mismos se agruparán separadamente en créditos para empresas, créditos para vivienda y créditos para consumo.

1.3.11 Base legal.

Ley de Bancos de El Salvador.

Los objetivos de esta Ley son regular los bancos aquellas instituciones que actúen habitualmente en el mercado financiero, llamando al público a obtener fondos mediante depósitos, la emisión y colocación de títulos valores o cualquier otra operación pasiva, quedando obligados a cubrir el principal, intereses y otros accesorios, para colocarlo en el público en operaciones activas.

Ley para facilitar la inclusión financiera.

Tiene como propósito 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.

Ley orgánica del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Su finalidad esencial es promover y mantener las condiciones monetarias, cambiarias, crediticias y financieras más favorables para la estabilidad de la economía nacional.

Ley de Regulación de los servicios de información sobre el historial de crédito de las personas.

Tiene derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la imagen en cuanto a la confiabilidad, la veracidad, la actualización y el manejo de los datos de consumidores o clientes.

Código de Comercio

Artículo 411-455 Obligaciones profesionales de los comerciantes y sanciones por incumplimiento

Ley Contra la Usura

Art. 1.- La presente Ley tiene como objeto prohibir, prevenir y sancionar las prácticas usureras con el fin de proteger los derechos de propiedad y de posesión de las personas y evitar las consecuencias jurídicas, económicas y patrimoniales derivadas de todas las prácticas usureras.

Fideicomiso

Es un contrato por el que una persona física o moral transmite la titularidad de bienes o derechos a una institución fiduciaria, para que esta destine a ciertas finalidades, para beneficio de la persona que constituyó el fideicomiso o de un tercero.

Con respecto a los fideicomisos

Código Civil

Art.1810 Se refiere a la prohibición y la constitución de los fideicomisos a favor de la nación.

Código tributario

Art. 32, 53, 123, 151, 158 obligación de remitir informe de retenciones, pago, anticipo a cuenta a fideicomisos son 1.75%

Ley de impuesto sobre la renta

Art. 5, 22, 36. Sujetos pasivos de la obligación tributaria sustantiva. Los fideicomisos domiciliados, calcularán el impuesto aplicando la tabla del artículo 37, sobre la renta neta o imponible

Código de comercio

Art. 1233 El fideicomiso se constituye mediante declaración de voluntad

Art. 11234 Los bienes y derechos fideicomisos deben volver al fideicomitente en el plazo máximo de veinticinco años, o pasar definitivamente al fideicomisario o a otra persona determinada.

Art. 1236, 1240 En el documento que se constituya un fideicomiso se expresaran los nombres del fideicomitente, del fiduciario y del fideicomisario.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación realizada posee un enfoque cualitativo dado que, en lugar de utilizar números y estadísticas, se basa en datos no numéricos, como entrevistas, observaciones y análisis de documentos, entre otros. Esto permitió al equipo de trabajo, obtener una comprensión más profunda de la realidad objeto de estudio.

Además, el análisis cualitativo permitió examinar y organizar la información de manera temática, estableciendo un diagnóstico y conclusiones que permitieron formular adecuadamente la propuesta de solución.

2.1.1 Tipo de Estudio. (Hipotético-inductivo)

Dentro del contexto del enfoque cualitativo se utilizó el enfoque hipotético inductivo para generar explicaciones generales a partir de la observación y el análisis de información específica. La combinación de estos enfoques ayudó a desarrollar una comprensión más completa de la realidad investigada, ello implicó la formulación de hipótesis y la búsqueda de patrones o regularidades que volvieran factible dicha comprensión y su correspondiente explicación.

2.2. SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO.

2.2.1. Unidad de Análisis.

El analista de crédito fue el propietario de la empresa, contador general, además de analista de crédito, quien, en entrevistas, dio información útil para la propuesta del problema planteada.

2.2.2. Población y muestra.

No se estableció un universo y muestra por el tipo de estudio mencionado, ya que la población de estudio considerada para la investigación fue la empresa IT Tecnología, S.A.

de C.V. de cuyo análisis y resultados se pueden sacar conclusiones aplicables a otras empresas dedicadas al mismo rubro.

2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

2.3.1. Técnicas.

Para la recopilación de información se utilizó la siguiente técnica:

- **Entrevista:** que contribuyo a establecer contacto directo con las personas consideradas fuentes de información, para lo que el instrumento fue la guía de preguntas abiertas (preguntas estructuradas) divididas en tres formas; 1. La aplicación de la información del profesional de contaduría pública, ya que se consideró una fuente principal para obtener créditos, 2. El conocimiento sobre créditos bancarios y 3. Conocimiento de los requisitos a evaluar para aplicar a un financiamiento. Elementos y aplicaciones más amplias, que puedan permitir lograr una mayor comprensión de la situación investigada
- **Bibliográfica:** técnica que se utilizó para analizar material ya sea impreso o digital contenida en libros, revistas, artículos, videos en portales de internet, leyes, normas, para la elaboración del marco teórico.

2.3.2. Instrumentos.

- El instrumento para la entrevista fue guía de preguntas abiertas, permitiendo al entrevistado exponer y ampliar la percepción al interior de la entidad sobre las limitantes para acceder a créditos bancarios y fuentes alternativas de financiamiento.
- El instrumento para analizar el material bibliográfico fue la ficha bibliográfica.

2.4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

2.3.1. Análisis

De acuerdo con la guía de preguntas los resultados derivados de las entrevistas se ha procurado clasificar las distintas opiniones de los entrevistados, agrupadas por conceptos representativos

Concepto	Entrevistado 1 Propietario	Entrevistado 2 Contador	Entrevistado 3 Analista de Crédito	Análisis del grupo
Riesgo a acceso créditos bancarios.	Limitaciones para acceder al crédito por falta de bienes inmuebles como garantías y altas tasas de interés.	La ausencia de garantías e inmuebles ocasiona un riesgo de no otorgar el crédito a la empresa.	Los créditos no se otorgan porque las empresas no presentan información fidedigna y completa, ausencia de garantías hipotecarias e inventario difícil de medir lo que dificulta realizar el estudio y poder determinar si posee capacidad de pago.	Según el análisis, la empresa no posee una guía que le indique procedimientos para gestionar préstamos bancarios, ausencia de conocimiento de otras opciones de financiamiento más que el factoraje. La empresa carece de garantías hipotecarias, lo que le impide aplicar a un crédito de inversión y se convierte en un riesgo para la empresa

				debido que no le es posible alcanzar los objetivos deseados
Análisis del entorno.	Se requiere la realización de un estudio y que se brinden mayores oportunidades y mejores tasas de intereses a las pequeñas empresas de servicios digitales que les permita crecer e innovar en el mercado empresarial.	Se requiere de programas o financiamientos del estado con tasas de intereses razonables y trámites menos onerosos, de tal manera que sirva de apoyo para el crecimiento de las pequeñas empresas.	Las entidades que otorgan créditos realizan estudios de mercado para valorar el apetito al riesgo.	El estudio financiero de la empresa permite evaluar las necesidades y oportunidades para acceder a los tipos de líneas de créditos de las entidades bancarias y otras alternativas.
Inversión.	Los empresarios desean invertir en expansión de nuevas líneas de negocios y crecimiento en el mercado tecnológico.	En temas financieros el incremento de capital, para poder superar las limitantes de competencia y expansión en relación con las grandes empresas.	La banca ofrece diferentes líneas de crédito: capital de trabajo, tarjetas empresariales, compra de maquinaria y activo fijo.	La empresa no posee una metodología de necesidades de financiamiento ni herramientas de planeación estratégica que proporcionan información financiera

	<p>La empresa utiliza para financiar o para mitigar deudas o pagos a proveedores es el factoraje o tarjetas de crédito personales.</p>	<p>Se utiliza factoraje como alternativa de financiamiento de pago a proveedores y deudas.</p>	<p>La banca cuenta con créditos pyme, créditos con garantía para pequeñas empresas, capital de trabajo o compra de maquinaria.</p>	<p>para toma de decisiones Asimismo, no desarrolla actividades de control que contribuyen a la mitigación de riesgos para el logro de objetivos, su inversión está enfocada en crecimiento empresarial y obtención de mayores ingresos. Debido a que la empresa no cumple con el requisito de poseer garantías inmobiliarias para aplicar a créditos bancarios recurre a someter sus cuentas por cobrar a factoraje, o utilizar tarjetas de crédito personales. La empresa no posee políticas y procedimientos que</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Apoyo técnico.</p>	<p>En la pandemia se recibió apoyo de subsidio de planillas y crédito de Bandedal, con el programa Fireempresa, pero no se ha tomado la opción de capacitaciones en el área de inversión y financiamiento.</p>	<p>La empresa en la pandemia aplico y recibió un crédito en Bandedal con el programa Fireempresa para reactivar la economía del país, pero no se ha tomado ningún asesoramiento en temas de financiamiento.</p>	<p>La banca no cuenta capacitaciones solo con líneas de créditos a emprendedores. Bandedal cuenta con programas</p>	<p>promuevan la administración adecuada de los gastos y egresos de efectivo.</p> <p>La empresa no ha recibido ningún programa de capacitación que le permita fortalecer sus capacidades competitivas y productivas a través del desarrollo de proyectos viables y rentables.</p>
-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.5. DIAGNOSTICO

En el proceso de la investigación efectuada a la empresa IT Tecnología, S.A. de C.V. dedicada al sector digital del área de San Salvador y analistas de entidades bancarias se obtuvo el siguiente diagnóstico:

Mediante la ejecución de la entrevista, se ha determinado que, para las empresas de servicio digital, las opciones de financiamiento bancario son limitadas ya que al no tener un inventario tangible que pueda ser medido por los bancos se dificulta la aprobación de las diferentes líneas de crédito.

No conocen las alternativas de financiamiento que no sean el bancario, sus oportunidades, sus ventajas y desventajas, ya que no tienen un área financiera para

gestionar sus préstamos, así como herramientas que le ayuden a la administración de fondos o financiamientos e invertirlos a tiempo.

La empresa carece de planificación estratégica y controles que ayuden a mitigar los riesgos y destino de los fondos obtenidos, cuentan con un profesional contable que les ayuda a informar y a evaluar sus estados financieros cuando es necesario participar en la obtención de créditos rechazados por sus cuentas por cobrar elevadas y la falta de un inmueble como garantía.

Para cumplir con sus obligaciones recurre a factoraje en un 80% y un 20% con tarjetas de crédito personales por parte de accionistas, de igual forma desconoce oportunidades que les brindaría los mercados financieros y solo plantea adquisición de deuda para incrementar activo fijo en cuanto a mobiliario y equipos, pero no considera en invertir en un bien inmueble que es lo que carece para aplicar a créditos bancarios, mediante hipotecarios, adicional evaluando sus estados financieros se observa que tiene cuentas por cobrar a más de 30 días, lo que impide un desfase en la liquidez financiera.

La empresa no ha adquirido programas de capacitación que le asesore en temas de gestión de préstamos, ni en temas de inversión de proyectos que le permita fortalecer sus capacidades competitivas y productivas a través del desarrollo de proyectos viables y rentables.

CAPÍTULO III: CASO PRACTICO.

En este capítulo se han tomado como base las operaciones de una sociedad dedicada a servicios digitales del área metropolitana de San Salvador, llamada IT Tecnología. S.A. de C.V.

Generalidades:

Visión

Que se nos identifique como los líderes en brindar servicios de entrenamiento que tiene como base el uso de tecnologías que aumentan la productividad de las personas.

Misión

Somos un centro de entrenamiento que transmite conocimiento elitista, basado en tecnología. Estamos comprometidos en desarrollar nuevas habilidades en nuestros clientes que les permite un mejor desempeño profesional.

Valores

- Liderazgo: Somos líderes en la innovación de entrenamiento tecnológico.
- Colaboración: Incentivar a las mentes brillantes en tecnología a trabajar colectivamente
- Integridad: Reales hasta la médula
- Claridad: Transparencia y Acciones Claras.
- Pasión: Compromiso con toda nuestra mente y corazón.
- Diversidad: Universo de soluciones en tecnología.
- Calidad: Lo que nosotros hacemos siempre es excelente

Principales clientes

- Grupo Guardado, S.A. de C.V.
- Farmacéutica Rodim, S.A. de C.V.
- Grupo Emasal, S.A. de C.V.

- Principales Proveedores
- Servicios Financieros Intcomex L.L.C
- Nexsys de Centroamérica, S.A. de C.V.
- Next IT Ltda. de C.V.

La empresa IT Tecnología. S.A. de C.V. se mantiene a la vanguardia de las nuevas tecnologías, pero uno de los principales problemas para el inicio de sus operaciones comerciales son los altos costos operativos por la compra de licencias y herramientas informáticas, lo que deriva en la necesidad de financiamiento. Por otra parte, también se dedica a implementar diversas soluciones y dar capacitaciones tecnológicas por lo que ha incurrido en costos de alquiler de sala de capacitaciones y poder brindar la calidad de servicio que los caracteriza.

En la actualidad la empresa enfrenta dificultades para cumplir con sus metas y objetivos comerciales, en los últimos años la demanda de servicios digitales ha incrementado es por eso que la empresa se ve en la necesidad de evaluar un proyecto de inversión.

3.1 INTRODUCCIÓN DEL CASO PRÁCTICO.

La empresa IT Tecnología. S.A. de C.V. en los últimos tiempos ha obtenido utilidades modestas por lo que ha considerado invertir en la adquisición de una propiedad que contiguo a sus oficinas, para ofrecer capacitaciones y asesorías empresariales de igual forma desea adquirir equipo de cómputo de alta tecnología y aumentar sus ingresos.

Inversiones:

El costo de adquisición del inmueble es de \$58,000.00



El costo de equipo de cómputo de alta tecnología es de \$12,000.00 el precio detallado incluye todos los costos para poner en ejecución el equipo.



Proyecciones:

Las proyecciones se han tomado en base a Estados Financieros históricos

Con la compra del inmueble y equipo de cómputo se ha proyectado obtener ventas incrementales del 8% por nuevos clientes.

El costo de venta representa un 24% sobre lo vendido bajo el concepto de economía de escala.

Los gastos de administración representan un 12% y los gastos de venta un 14% sobre lo vendido.

Se estima que la vida útil del inmueble es de 20 años y para el equipo de cómputo 5 años y para el cálculo de la depreciación se utiliza el método de línea recta.

Se considera una tasa de descuento del 12%

Para el cálculo del Impuesto sobre la renta se tomará la tasa del 30%.

La inversión se recuperará progresivamente con los flujos de efectivo en la vida del proyecto.

Se hace un análisis por razones financieras de los años 2021 y 2022 que indican la situación actual de la empresa y se proponen alternativas de financiamiento según su capacidad financiera con apoyo de herramientas como el valor actual neto y la tasa interna de retorno se determina la mejor opción para financiar la inversión.

Para los flujos de efectivo se proyectó el primer año una venta de \$332,088.92, incrementando éstas en un 10% anualmente y de la misma forma sus costos que equivalen un 40% de las ventas. Los gastos por depreciación que no significan una salida real de efectivo pero que sí son deducibles de impuestos.

Para los flujos de efectivo del proyecto se proyectó el primer año una venta de \$24,151.92, incrementando éstas en un 8% anualmente y de la misma forma sus costos y gastos que equivalen un 50 % de las ventas. Los gastos por depreciación que no significan una salida real de efectivo pero que sí son deducibles de impuestos.

3.2. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA.

Se efectúan cálculos de indicadores que faciliten el análisis financiero histórico de las cifras presentadas en los estados financieros 2021 y 2022.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
(Compañía Salvadoreña)

Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2022 y 2021
(Expresadas en dólares de los Estados Unidos de América)

	<u>2022</u>	<u>2021</u>
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 1,928.88	\$ 52,597.84
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 136,345.37	\$ 94,476.25
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 7,763.84	\$ 8,226.56
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 146,038.09	\$ 155,300.65
ACTIVOS NO CORRIENTES		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 2,042.07	\$ 2,042.07
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$(1,194.21)	\$ (1,646.45)
TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 847.86	\$ 395.62
TOTAL, ACTIVOS	\$ 146,885.95	\$ 155,696.27
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
CUENTAS POR PAGAR	\$ 67,370.29	\$ 70,930.24
PASIVO POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 163.43	\$ 10,165.21
BENEFICIO A EMPLEADOS	\$ 1,922.16	\$ 857.48
APORTACIONES LABORALES Y RETENCIONES	\$ 922.64	\$ 181.56
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	\$ 70,378.52	\$ 82,134.49
TOTAL, PASIVOS	\$ 70,378.52	\$ 82,134.49
PATRIMONIO NETO		
CAPITAL, RESERVAS Y RESULTADOS		
CAPITAL SOCIAL	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
RESERVAS	\$ 400.00	\$ 400.00
RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 71,161.78	\$ 54,512.26
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 2,945.65	\$ 16,649.52
TOTAL, PATRIMONIO	\$ 76,507.43	\$ 73,561.78
TOTAL, PASIVOS+PATRIMONIO	\$ 146,885.95	\$ 155,696.27

IT Tecnología, S.A. de C.V.
(Compañía Salvadoreña)

Estado de resultado del 01 de enero al 31 de diciembre 2022 y 2021
 (Expresadas en dólares de los Estados Unidos de América)

	<u>2022</u>	<u>2021</u>
INGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 301,899.02	\$ 198,123.41
COSTOS DE VENTA	\$ 190,736.71	\$ 90,525.31
UTILIDAD BRUTA	\$ 111,162.31	\$ 107,598.10
GASTOS DE OPERACIONES		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 42,319.74	\$ 38,723.49
GASTOS DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN	\$ 64,341.13	\$ 44,864.17
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 4,501.44	\$ 24,010.44
GASTOS NO OPERACIONALES		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 193.05	\$ 168.70
UTILIDAD ANTES DE RESERVA E IMPUESTO	\$ 4,308.39	\$ 23,841.74
RESERVA LEGAL	\$ -	\$ -
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$ 1,362.74	\$ 7,192.22
UTILIDAD EL EJERCICIO	\$ 2,945.65	\$ 16,649.52

Razones de Liquidez

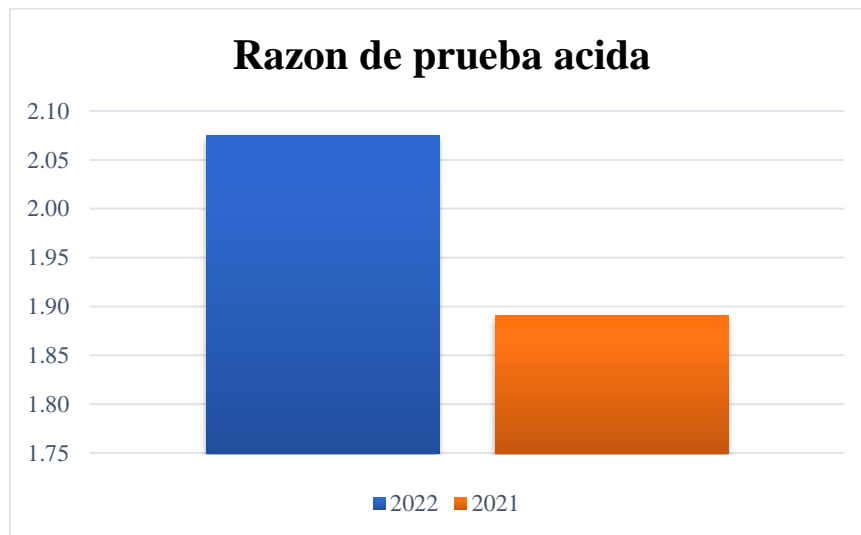
Razones de Liquidez			
	Formula	2022	2021
Liquidez	Total activo/Total pasivo	2.09	1.90
Prueba acida	<u>Activo corriente-Inventario</u> Pasivo corriente	2.08	1.89
Índice de liquidez inmediata	Efectivo y equivalente/Pasivo corriente	0.03	0.64
Estructura de capital	Pasivo total/Patrimonio	0.92	1.12

➤ Razón de liquidez



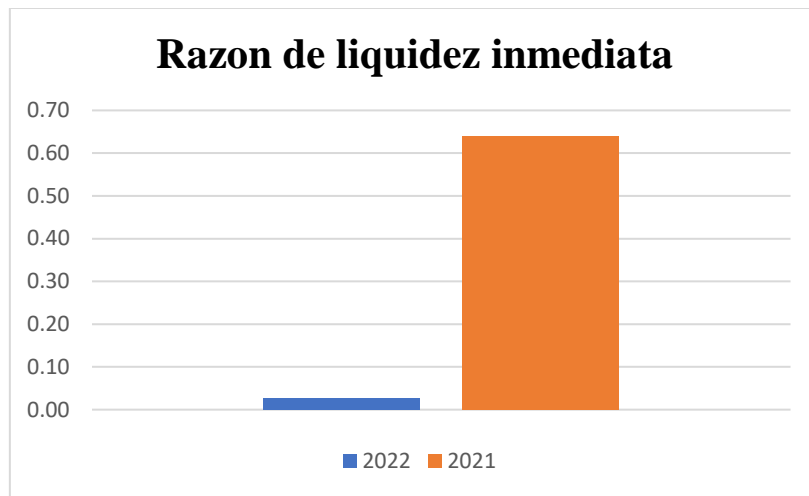
El indicador de solvencia circulante es mayor a 1, lo que significa que sus activos son suficientes para cubrir sus obligaciones.

➤ Razón Prueba acida



La gráfica muestra que en 2021 la empresa poseía \$1.89 y en 2022 \$2.08 se considera aceptable la relación que se mantiene de un periodo a otro, ya que en situaciones excepcionales la empresa puede cubrir sus obligaciones de corto y largo plazo ya que en el sector la relación óptima es de dos a uno.

➤ Razón índice de liquidez inmediata



Como muestran los datos presentados en la gráfica, la empresa del 2021-2022 disminuyó su liquidez inmediata porque en el 2021 contaba con \$0.64., para cubrir sus deudas a corto plazo y en el 2022 solo \$0.03, pero existe un incremento en las cuentas por cobrar porque las ventas se realizaron al crédito. Sin embargo, para que la empresa pueda seguir cubriendo su pasivo circulante es necesario vigilar el periodo de rotación, el cumplimiento de los pagos de sus clientes en los periodos establecidos por la empresa.

En los años 2021-2022, la capacidad de la empresa disminuye para cancelar sus pasivos a corto plazo debido al aumento en las cuentas por pagar a proveedores, que atribuyen más compras en efectivo en dicho periodo. Los datos de la tendencia son buenos ya que la empresa es capaz de cubrir sus deudas de corto plazo.

➤ Razón estructura de capital

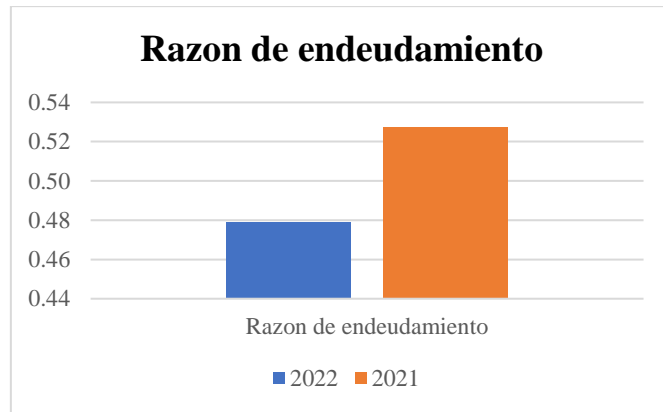


Según la gráfica muestra en el 2021 el valor de 1.12 y para el año 2022 el valor de 0.92 determina la proporción entre las deudas y el patrimonio de la empresa significa que las deudas no superan al capital, lo que determina que la empresa es productiva.

Razones de endeudamiento o apalancamiento

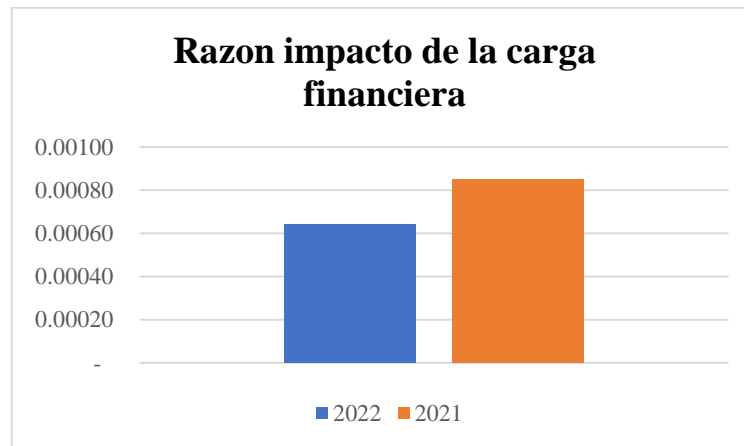
Razones de endeudamiento o apalancamiento			
Indice	Formula	2022	2021
Razon de endeudamiento	$\text{Pasivo total} / \text{Activo total}$	0.48	0.53
Impacto de la carga financiera	$\text{Gastos financieros} / \text{Ventas}$	0.0006395	0.0008515
Cobertura de Intereses	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Gastos Financieros}$	23.32	142.33

➤ Razón de endeudamiento



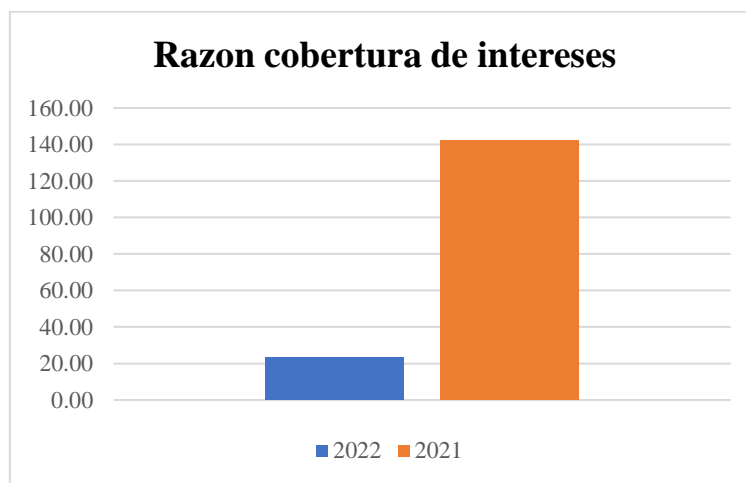
La gráfica muestra que la empresa para el año 2021 por dólar que posee en los activos debe \$0.53 a sus acreedores, para el 2022 los acreedores financiaron los activos con \$0.48, lo que indica que la empresa financia sus activos con recursos propios ya que las cantidades que financian sus acreedores son mayores.

➤ Razón de impacto de la carga financiera



La gráfica muestra que la empresa tiene bajos niveles de gastos financieros ya que no posee financiamiento, solo el pago de comisiones bancarias.

➤ Razón de cobertura de Intereses

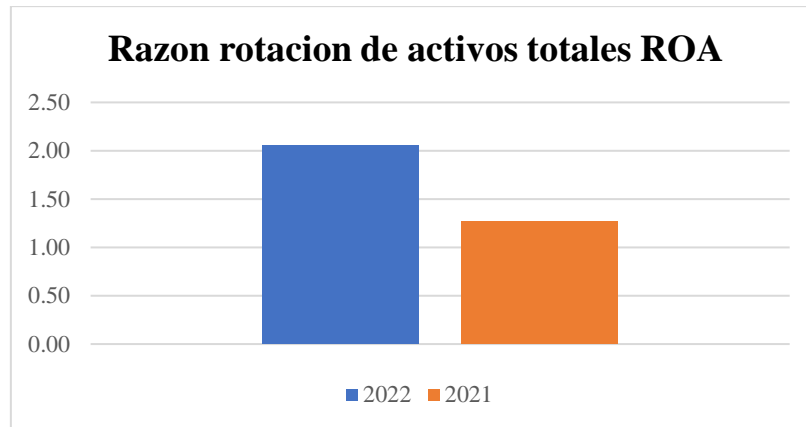


La gráfica muestra que la empresa cubre sus gastos financieros debido a que estos no son muy elevados, esto indica que la entidad tiene la capacidad para cubrir deudas relacionadas con el pago de intereses

Razones de actividad

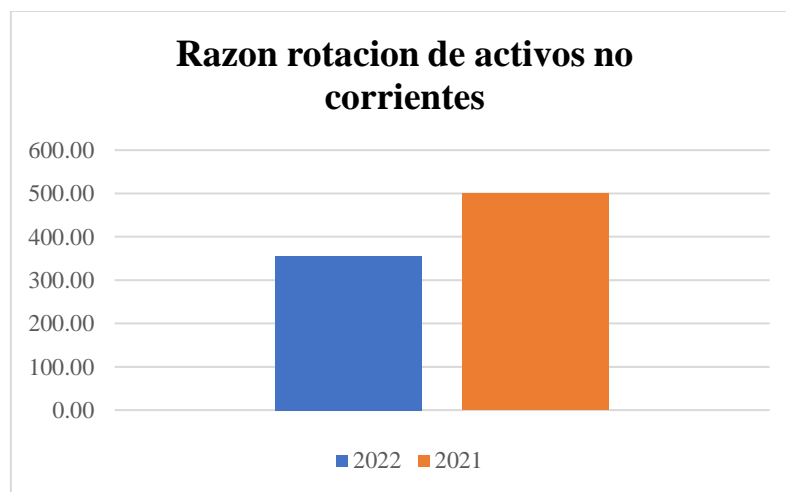
Razones de actividad			
Indice	Formula	2022	2021
Rotacion de activos totales ROA	Ventas/Activos totales	2.06	1.27
Rotacion de activos no corrientes	Ventas/Activos no corrientes	356.07	500.79
Rotacion de cartera	Ventas/Cuentas por cobrar	2.21	2.10

➤ Razón rotación de activos totales ROA



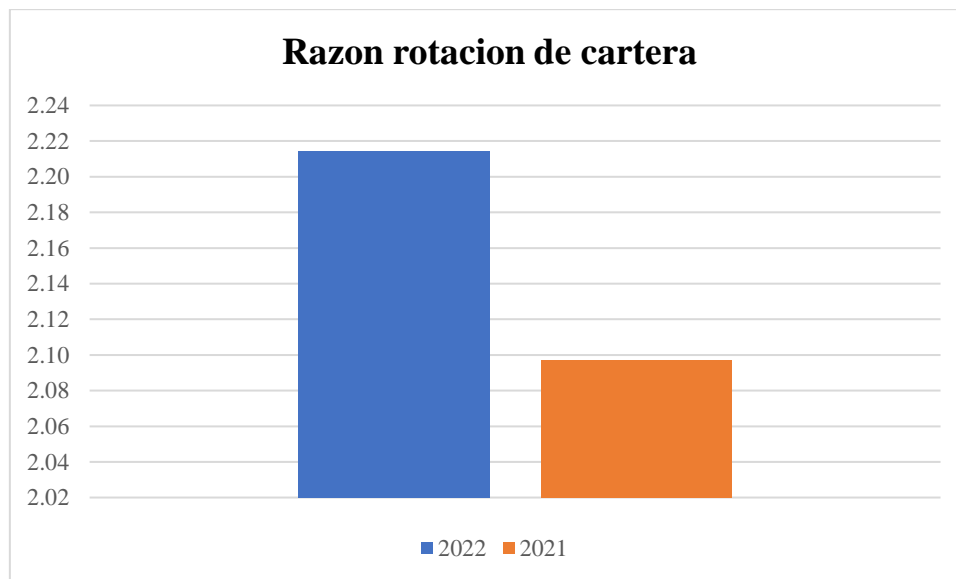
La gráfica muestra que durante el periodo 2021 el activo total es capaz de generar ventas 1.27 veces es decir que sus activos rotan más de 1 vez en el año, lo que significa aumento en las aportaciones de utilidades. Sin embargo, para el año 2022 se observa un aumento en este indicador en relación a los activos, los cuales han contribuido a la generación de utilidades de 2.06, la relación es aceptable ya que supera el año anterior.

➤ Razón rotación de activos no corrientes



La gráfica muestra el rendimiento de los activos no corrientes mobiliario y equipo, equipo de cómputo para la generación de ingresos en la empresa.

➤ Razón rotación de cartera

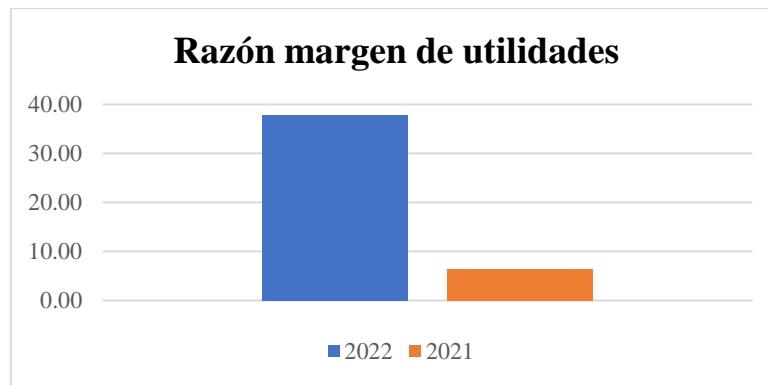


Razón que muestra el tiempo que le toma a la entidad recuperar el efectivo de las ventas al crédito para el año 2021 se obtiene un resultado de 2.10 veces y para el año 2022 se observa un aumento de 2.21 veces, equivale a una deficiencia en la recuperación del efectivo.

Razones de rentabilidad

Razones de rentabilidad			
Indice	Formula	2022	2021
Margen de utilidades	Utilidad neta/Ventas	37.74	6.46
Margen de utilidades operativas	UAII/Ventas	0.01	0.12
ROE	Utilidad del ejercicio/Patrimonio	0.04	0.23
Margen Bruto o Utilidad Bruta	Utilidad Bruta/ventas	0.37	0.54

➤ Razón margen de utilidades



La gráfica muestra para el año 2021 que la utilidad obtenida por cada unidad monetaria vendida fue de 6.46, la tendencia de disminución en el margen presentado en el 2022 a pesar del aumento de ingresos por la implementación de nuevos proyectos de capacitaciones el costo de venta aumento a un 63%.

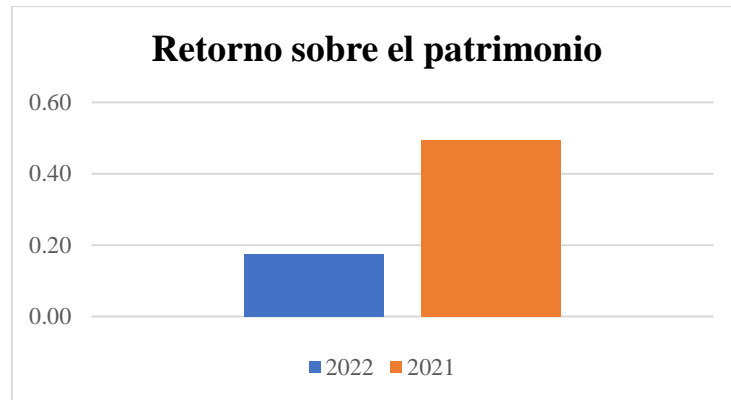
➤ Razón margen de utilidades operativas



La gráfica muestra que el margen de utilidad después de deducir los costos de venta y los gastos de operación para el año 2021 fue de 0.12 y para el 2022 fue de 0.01.

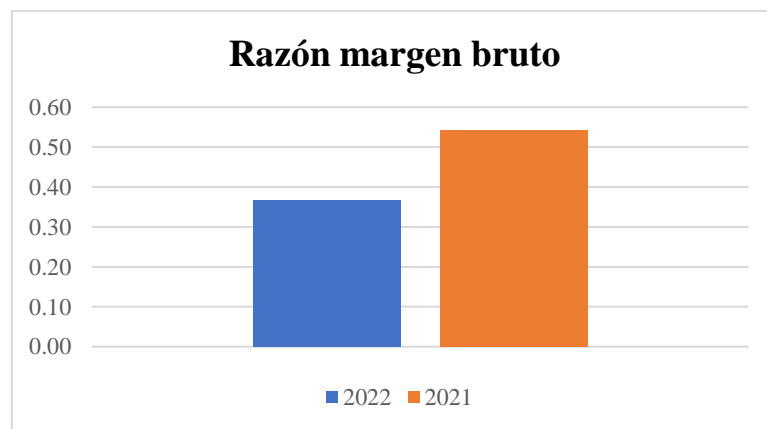
La empresa incurrió en un mayor costo de ventas por la compra de aplicaciones y licencias informativas Microsoft aun costo mayor y perdida en algunos proyectos de capacitación de Powepivot y Analyzing data-Power BI por el alquiler de una sala de capacitaciones.

➤ Razón retorno sobre el patrimonio ROE



La gráfica muestra que la empresa generó un rendimiento sobre el patrimonio por cada unidad monetaria para el año 2021 de 0.04 disminuyendo para el 2022 en 0.23, significa que por cada dólar los propietarios invirtieron en el negocio, lograron obtener 0.23 centavos o, por cada 100 dólares, los socios o accionistas obtienen una rentabilidad de 23 dólares.

➤ Razón margen Bruto o Utilidad Bruta



Esta razón determina cual es el retorno obtenido tomando en cuenta solo el costo de venta, para el año 2021 muestra un resultado de 0.54% y para el año 2022 se obtiene 37% por el aumento del costo de venta de productos.

Las siguientes propuestas tienen como objetivo determinar alternativas para el financiamiento de compra de activo fijo de la de empresa:

Caso 1: Fondos propios

Caso 2: Préstamo bancario

Caso 3; Arrendamiento Financiero

Caso 4: Factoraje

Cabe destacar que la serie de tablas que se mostrarán a continuación donde se muestra los flujos de caja que servirán como referencia para aplicar las diferentes fuentes de financiamiento objeto de la presenta investigación.

3.3 PLANTEAMIENTO DE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

3.3.1 Caso 1: Fondos propios.

Datos	Inmueble	Equipo de computo
Valor del bien	\$ 58,000.00	\$ 12,000.00
Vida útil	20	5
Periodo de pago	15 años	5 años
Tasa de interés	0	0
Depreciación	\$ 1,250.00	\$ 2,400.00

Estado de resultado: Fuente de financiamiento fondos propios.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INGRESOS	332,088.92	365,297.81	401,827.60	442,010.36	486,211.39
Menos:					
COSTO Y GASTOS	252,716.69	244,746.56	232,691.73	215,814.97	193,272.44
Costo de Ventas	132,835.57	135,160.19	136,621.38	137,023.21	136,139.19
Gastos de operación	119,881.12	109,586.37	96,070.35	78,791.76	57,133.25
Gastos Financieros	-	-	-	-	-
UTILIDAD DE OPERACIÓN	79,372.23	120,551.26	169,135.87	226,195.38	292,938.95
Menos:					
Impuesto s/la Renta 30%	23,811.67	36,165.38	50,740.76	67,858.62	87,881.68
UTILIDAD DEL PROYECTO	55,560.56	84,385.88	118,395.11	158,336.77	205,057.26
INVERSION INICIAL	-\$70,000.00	\$55,560.56	\$84,385.88	\$118,395.11	\$158,336.77
DEPRECIACION	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00
FONDOS PROPIOS	\$70,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
FLUJO LIBRE	\$0.00	\$59,210.56	\$88,035.88	\$122,045.11	\$161,986.77
	\$208,707.26				

Flujo de efectivo: Fuente de financiamiento fondos propios.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INVERSION INICIAL	(70,000.00)				
INGRESOS	332,088.92	365,297.81	401,827.60	442,010.36	486,211.39
COSTOS	132,835.57	135,160.19	136,621.38	137,023.21	136,139.19
GASTOS	116,231.12	105,936.37	92,420.35	75,141.76	53,483.25
DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS	<u>79,372.23</u>	<u>120,551.26</u>	<u>169,135.87</u>	<u>226,195.38</u>	<u>292,938.95</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 30%	23,811.67	36,165.38	50,740.76	67,858.62	87,881.68
UTILIDAD NETA	<u>55,560.56</u>	<u>84,385.88</u>	<u>118,395.11</u>	<u>158,336.77</u>	<u>205,057.26</u>
+ DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
TOTAL FLUJO DEL PROYECTO	<u>(70,000.00)</u>	<u>59,210.56</u>	<u>88,035.88</u>	<u>122,045.11</u>	<u>161,986.77</u>
VAN DEL PROYECTO	\$361,289.16				
TASA DE DESCUENTO	12.00%				
TASA INTERNA DE RETORNO	116.38%				

La resta de los ingresos, costos, gastos y depreciación da como resultado la utilidad antes de impuesto y a dicha cifra se calcula una tasa impositiva del 30% como impuesto a las ganancias de cada periodo.

Seguidamente se restan la utilidad antes de impuesto el impuesto sobre la renta y se obtiene las utilidades netas. Una vez habiendo determinado la utilidad neta se procede a sumar las cifras correspondientes a la depreciación ya que no han representado un desembolso real de efectivo y que solo se han incluido para la estimación del impuesto sobre la renta.

La inversión inicial representa el valor de adquisición del bien, el precio de compra y todos los gastos de apertura y adicionales necesarios para el proyecto de inversión.

Para un año cero el flujo de efectivo es igual a la inversión inicial (que se representa en forma negativa) ya que no se dispone de fuente de financiamiento por tanto esta será la cantidad a desembolsar para el inicio del proyecto (se representa en forma negativa).

Los flujos de efectivo netos correspondientes del año uno al año cinco representa el valor de la utilidad neta, una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{VPN} &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 59,210.56}{(1+0.12)^1} + \frac{\$ 88,035.88}{(1+0.12)^2} + \frac{\$ 122,045.11}{(1+0.12)^3} + \frac{\$ 161,986.77}{(1+0.12)^4} + \frac{\$ 208,707.26}{(1+0.12)^5} \\ \text{VPN} &= \$361,289.16 \end{aligned}$$

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa 116.38 % que hace cero el Valor Presente Neto

$$\begin{aligned} \$361,289.16 &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 59,210.56}{(1+i)^1} + \frac{\$ 88,035.88}{(1+i)^2} + \frac{\$ 122,045.11}{(1+i)^3} + \frac{\$ 161,986.77}{(1+i)^4} + \frac{\$ 208,707.26}{(1+i)^5} \\ i &= 116.38\% \end{aligned}$$

3.3.2 Caso 2: Préstamo bancario y factoraje

Datos	Inmueble	Equipo de computo
Valor del bien	\$ 58,000.00	\$ 12,000.00
Vida útil	15	5
Periodo de pago	15 años	5 años
Tasa de interés	13.50%	12.00%
Depreciación	\$ 1,250.00	\$ 2,400.00

Estado de resultado: Fuente de financiamiento préstamo bancario y factoraje

IT Tecnología, S.A. de C.V.
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INGRESOS	332,088.92	365,297.81	401,827.60	442,010.36	486,211.39
Menos:					
COSTO Y GASTOS	297,239.76	292,497.36	284,249.85	271,551.94	253,595.60
Costo de Ventas	149,440.01	153,425.08	156,712.76	159,123.73	160,449.76
Gastos de operación	139,806.46	131,504.23	120,180.00	105,312.38	82,655.94
Gastos Financieros	<u>7,993.29</u>	<u>7,568.04</u>	<u>7,357.09</u>	<u>7,115.83</u>	<u>10,489.91</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	34,849.16	72,800.46	117,577.74	170,458.42	232,615.79
Menos:					
Impuesto s/la Renta 30%	<u>10,454.75</u>	<u>21,840.14</u>	<u>35,273.32</u>	<u>51,137.53</u>	<u>69,784.74</u>
UTILIDAD DEL PROYECTO	<u>24,394.41</u>	<u>50,960.32</u>	<u>82,304.42</u>	<u>119,320.89</u>	<u>162,831.05</u>
INVERSION INICIAL	-\$70,000.00	\$24,394.41	\$50,960.32	\$82,304.42	\$119,320.89
DEPRECIACION		\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00
PRESTAMO Y FACTORAJE	\$70,000.00	\$13,283.81	\$1,468.26	\$1,679.21	\$1,920.47
FLUJO LIBRE		\$14,760.61	\$53,142.06	\$84,275.21	\$121,050.42
		\$164,284.66			

Flujo de efectivo: Fuente de financiamiento préstamo bancario y factoraje

IT Tecnología, S.A. de C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INVERSION INICIAL	(70,000.00)				
INGRESOS	332,088.92	365,297.81	401,827.60	442,010.36	486,211.39
COSTOS	149,440.01	153,425.08	156,712.76	159,123.73	160,449.76
GASTOS	136,156.46	127,854.23	116,530.00	101,662.38	82,655.94
DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS	<u>42,842.45</u>	<u>80,368.50</u>	<u>124,934.83</u>	<u>177,574.25</u>	<u>239,455.70</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 30%	12,852.73	24,110.55	37,480.45	53,272.27	71,836.71
UTILIDAD NETA	<u>29,989.71</u>	<u>56,257.95</u>	<u>87,454.38</u>	<u>124,301.97</u>	<u>167,618.99</u>
+ DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
TOTAL FLUJO DEL PROYECTO	<u>(70,000.00)</u>	<u>33,639.71</u>	<u>59,907.95</u>	<u>91,104.38</u>	<u>127,951.97</u>
VAN DEL PROYECTO	\$251,138.42				
TASA DE DESCUENTO	12.00%				
TASA INTERNA DE RETORNO	83.88%				

Los gastos de depreciación no significan una salida de efectivo, pero si son deducibles de impuestos.

A la diferencia de ingresos, menos costos, gastos, e intereses por préstamo bancario que corresponde a la utilidad antes de impuesto se le aplica un 30% en concepto de cálculo de Impuesto sobre la renta, para cada periodo, dando el resultado de la utilidad del proyecto, para lo que se resta el pago a capital, la depreciación y la inversión inicial para obtener el flujo libre de efectivo.

La inversión inicial representa los valores de adquisición de los bienes y demás gastos de apertura de centro de capacitaciones.

El financiamiento bancario es el valor del préstamo otorgado para realizar la inversión.
Se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{VPN} &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 33,639.71}{(1+0.12)^1} + \frac{\$ 59,907.95}{(1+0.12)^2} + \frac{\$ 91,104.38}{(1+0.12)^3} + \frac{\$ 127,951.97}{(1+0.12)^4} + \frac{\$ 171,268.99}{(1+0.12)^5} \\ \text{VPN} &= \$ 251,138.42 \end{aligned}$$

Posterior de determinar el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que da como resultado la tasa 86.80%.

$$\begin{aligned} \$ 251,138.42 &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 33,639.71}{(1+i)^1} + \frac{\$ 59,907.95}{(1+i)^2} + \frac{\$ 91,104.38}{(1+i)^3} + \frac{\$ 127,951.97}{(1+i)^4} + \frac{\$ 171,268.99}{(1+i)^5} \\ i &= 83.88 \end{aligned}$$

3.3.3 Caso 3: Arrendamiento financiero.

Datos	Inmueble	Equipo de computo
Valor del bien	\$ 58,000.00	\$ 12,000.00
Vida útil	15	5
Depreciación	0	0
Canon de arrendamiento	\$ 804.48	\$ 259.41
Periodo de pago	15 años	5 años
Tasa de interés	18.00%	15.00%
Opción de compra	\$ 5,000.00	\$ 1,000.00

Estado de resultado: Fuente de financiamiento arrendamiento financiero.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INGRESOS	332,088.92	365,297.81	401,827.60	442,010.36	486,211.39
Menos:					
COSTO Y GASTOS	287,996.47	293,714.72	285,239.96	272,274.22	254,002.30
Costo de Ventas	149,440.01	153,425.08	156,712.76	159,123.73	160,449.76
Gastos de operación	138,556.46	130,254.23	118,930.00	104,062.38	85,055.94
Gastos Financieros	-	10,035.41	9,597.19	9,088.11	8,496.60
UTILIDAD DE OPERACIÓN	44,092.45	71,583.09	116,587.64	169,736.14	232,209.09
Menos:					
Impuesto s/la Renta 30%	13,227.73	21,474.93	34,976.29	50,920.84	69,662.73
UTILIDAD DEL PROYECTO	30,864.71	50,108.16	81,611.35	118,815.29	162,546.36
INVERSION INICIAL	-\$70,000.00	\$30,864.71	\$50,108.16	\$81,611.35	\$118,815.29
DEPRECIACION		\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00
ARRENDAMIENTO	\$70,000.00	\$12,766.55	\$2,731.15	\$3,169.36	\$3,678.44
FLUJO LIBRE	\$0.00	\$46,031.27	\$55,239.31	\$87,180.71	\$124,893.74
		\$169,216.31			

Flujo de efectivo: Fuente de financiamiento arrendamiento financiero.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INVERSION INICIAL	(70,000.00)				
INGRESOS	332,088.92	365,297.81	401,827.60	442,010.36	486,211.39
COSTOS	149,440.01	153,425.08	156,712.76	159,123.73	160,449.76
GASTOS	136,156.46	127,854.23	116,530.00	101,662.38	82,655.94
DEPRECIACION	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS	<u>44,092.45</u>	<u>81,618.50</u>	<u>126,184.83</u>	<u>178,824.25</u>	<u>240,705.70</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 30%	13,227.73	24,485.55	37,855.45	53,647.27	72,211.71
UTILIDAD NETA	<u>30,864.71</u>	<u>57,132.95</u>	<u>88,329.38</u>	<u>125,176.97</u>	<u>168,493.99</u>
+ DEPRECIACION	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
TOTAL FLUJO DEL PROYECTO	<u>(70,000.00)</u>	<u>33,264.71</u>	<u>59,532.95</u>	<u>90,729.38</u>	<u>127,576.97</u>
VAN DEL PROYECTO	\$249,786.63				
TASA DE DESCUENTO	12.00%				
TASA INTERNA DE RETORNO	83.46%				

Como una ventaja del arrendamiento financiero son deducibles del impuesto sobre la renta todos los cánones o cuotas canceladas durante el contrato y se convierte en un escudo fiscal que nos ahorrará una porción significativa de pago de impuesto por ganancias.

La utilidad antes de impuesto es el resultado de la resta de los costos, cánones de arrendamiento entre otros a los ingresos percibidos y que es la cifra a la cual se le calcula la tasa impositiva de 30% por impuesto sobre las ganancias percibidas anualmente.

Seguidamente se restan la utilidad antes de impuesto el impuesto sobre la renta y se obtiene las utilidades netas.

La inversión inicial representa el valor de adquisición del bien, el precio de compra y todos los gastos de apertura y adicionales necesarios para el proyecto de inversión.

Bajo el supuesto de haberse decidido por la opción de compra que se estableció en el contrato de arrendamiento financiero y cuyo valor son \$5,000.00 más los gastos de entrega.

Para un año cero el flujo de efectivo se determina sumando la inversión inicial (que se representa en forma negativa) más el financiamiento otorgado por el arrendador y que da como resultado la cantidad a desembolsar para el inicio del proyecto (se representa en forma negativa).

Una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{VPN} &= && \$ (70,000.00) + \frac{\$ 33,264.71}{(1+0.12)^1} + \frac{\$ 59,532.95}{(1+0.12)^2} + \frac{\$ 90,729.38}{(1+0.12)^3} + \frac{\$ 127,576.97}{(1+0.12)^4} + \frac{\$ 170,893.99}{(1+0.12)^5} \\ \text{VPN} &= && \$ 249,786.63 \end{aligned}$$

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa 83.46%.

$$\begin{aligned} \$ 249,786.63 &= && \$ (70,000.00) + \frac{\$ 33,264.71}{(1+i)^1} + \frac{\$ 59,532.95}{(1+i)^2} + \frac{\$ 90,729.38}{(1+i)^3} + \frac{\$ 127,576.97}{(1+i)^4} + \frac{\$ 170,893.99}{(1+i)^5} \\ i &= && 83.46 \end{aligned}$$

3.4 PLANTEAMIENTO DE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PROYECTO.

3.4.1 Caso 1: Fondos propios.

Estado de resultado proyecto: Fuente de financiamiento fondos propios.

IT Tecnología, S.A. de C.V.					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027					
DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA					
AÑOS	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS	24,151.92	26,567.11	29,223.83	32,146.21	35,360.82
Menos:					
COSTO Y GASTOS	13,793.81	14,542.52	15,339.53	16,187.02	17,087.11
Costo de Ventas	5,796.46	6,110.44	6,429.24	6,750.70	7,072.16
Gastos de operación	7,997.35	8,432.08	8,910.29	9,436.32	10,014.95
Gastos Financieros	-	-	-	-	-
UTILIDAD DE OPERACIÓN	10,358.11	12,024.60	13,884.30	15,959.19	18,273.71
Menos:					
Impuesto s/la Renta 25%	2,589.53	3,006.15	3,471.07	3,989.80	4,568.43
UTILIDAD DEL PROYECTO	7,768.59	9,018.45	10,413.22	11,969.39	13,705.28
INVERSION INICIAL	-\$70,000.00	\$7,768.59	\$9,018.45	\$10,413.22	\$11,969.39
DEPRECIACION		\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00
FONDOS PROPIOS	\$70,000.00				
FLUJO LIBRE	\$0.00	\$11,418.59	\$12,668.45	\$14,063.22	\$15,619.39
		\$17,355.28			

Flujo de efectivo proyecto: Fuente de financiamiento fondos propios.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	2023	2024	2025	2026	2027
INVERSION INICIAL	(70,000.00)				
INGRESOS	24,151.92	26,567.11	29,223.83	32,146.21	35,360.82
COSTOS	5,796.46	6,110.44	6,429.24	6,750.70	7,072.16
GASTOS	4,347.35	4,782.08	5,260.29	5,786.32	6,364.95
DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS	<u>10,358.11</u>	<u>12,024.60</u>	<u>13,884.30</u>	<u>15,959.19</u>	<u>18,273.71</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	2,589.53	3,006.15	3,471.07	3,989.80	4,568.43
UTILIDAD NETA	<u>7,768.59</u>	<u>9,018.45</u>	<u>10,413.22</u>	<u>11,969.39</u>	<u>13,705.28</u>
+ DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
TOTAL FLUJO DEL PROYECTO	<u>(70,000.00)</u>	<u>11,418.59</u>	<u>12,668.45</u>	<u>14,063.22</u>	<u>15,619.39</u>
VAN DEL PROYECTO	\$72,994.64				
TASA DE DESCUENTO	12.00%				
TASA INTERNA DE RETORNO	24.22%				

La resta de los ingresos, costos, gastos y depreciación da como resultado la utilidad antes de impuesto y a dicha cifra se calcula una tasa impositiva del 25% como impuesto a las ganancias de cada periodo.

Seguidamente se restan la utilidad antes de impuesto el impuesto sobre la renta y se obtiene las utilidades netas. Una vez habiendo determinado la utilidad neta se procede a sumar las cifras correspondientes a la depreciación ya que no han representado un desembolso real de efectivo y que solo se han incluido para la estimación del impuesto sobre la renta.

La inversión inicial representa el valor de adquisición del bien, el precio de compra y todos los gastos de apertura y adicionales necesarios para el proyecto de inversión.

Periodo	Flujo de efectivo	Ingresos acumulados
0	\$ 70,000.00	
1	\$ 9,969.47	\$ 9,969.47
2	\$ 11,074.42	\$ 21,043.89
3	\$ 12,309.79	\$ 33,353.68
4	\$ 13,690.62	\$ 47,044.30
5	\$ 15,233.63	\$ 62,277.94
6	\$ 16,357.48	\$ 78,635.41
7	\$ 18,282.87	\$ 96,918.29
8	\$ 20,432.90	\$ 117,351.18
9	\$ 22,833.23	\$ 140,184.41
10	\$ 25,512.42	\$ 165,696.83
11	\$ 28,502.24	\$ 194,199.07
12	\$ 31,838.02	\$ 226,037.09
13	\$ 35,559.07	\$ 261,596.17
14	\$ 39,709.07	\$ 301,305.24
15	\$ 44,336.60	\$ 345,641.84

El periodo de recuperación será hasta el año seis, se obtuvo sumando los flujos de efectivo de cada año, hasta determinar el monto de la inversión inicial, el cual es recuperado en seis años. Luego de obtener los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}
 \text{VPN} &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 11,418.59}{(1+0.12)^1} + \frac{\$ 12,668.45}{(1+0.12)^2} + \frac{\$ 14,063.22}{(1+0.12)^3} + \frac{\$ 15,619.39}{(1+0.12)^4} + \frac{\$ 17,355.28}{(1+0.12)^5} \\
 \text{VPN} &= \frac{\$ 18,691.29}{(1+0.12)^6} + \frac{\$ 20,850.07}{(1+0.12)^7} + \frac{\$ 23,256.82}{(1+0.12)^8} + \frac{\$ 25,939.54}{(1+0.12)^9} + \frac{\$ 28,929.36}{(1+0.12)^{10}} + \frac{\$ 32,260.87}{(1+0.12)^{11}} \\
 \text{VPN} &= \frac{\$ 35,972.52}{(1+0.12)^{12}} + \frac{\$ 40,107.01}{(1+0.12)^{13}} + \frac{\$ 44,711.81}{(1+0.12)^{14}} + \frac{\$ 49,839.62}{(1+0.12)^{15}} \\
 \text{VPN} &= \$72,994.64
 \end{aligned}$$

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa 24.22%.

$$\begin{aligned}
 \$72,994.64 &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 11,418.59}{(1+i)^1} + \frac{\$ 12,668.45}{(1+i)^2} + \frac{\$ 14,063.22}{(1+i)^3} + \frac{\$ 15,619.39}{(1+i)^4} + \frac{\$ 17,355.28}{(1+i)^5} \\
 &+ \frac{\$ 18,691.29}{(1+i)^6} + \frac{\$ 20,850.07}{(1+i)^7} + \frac{\$ 23,256.82}{(1+i)^8} + \frac{\$ 25,939.54}{(1+i)^9} + \frac{\$ 28,929.36}{(1+i)^{10}} + \frac{\$ 32,260.87}{(1+i)^{11}} \\
 &+ \frac{\$ 35,972.52}{(1+i)^{12}} + \frac{\$ 40,107.01}{(1+i)^{13}} + \frac{\$ 44,711.81}{(1+i)^{14}} + \frac{\$ 49,839.62}{(1+i)^{15}}
 \end{aligned}$$

i = 24.22%

3.4.2 Caso 2: Préstamo bancario y factoraje

Estado de resultado proyecto: Fuente de financiamiento préstamo bancario y factoraje

IT Tecnología, S.A. de C.V.					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027					
DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA					
AÑOS	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS	24,151.92	26,567.11	29,223.83	32,146.21	35,360.82
Menos:					
COSTO Y GASTOS	23,719.25	24,235.92	25,034.53	25,874.55	26,755.88
Costo de Ventas	5,796.46	6,110.44	6,429.24	6,750.70	7,072.16
Gastos de operación	9,929.50	10,557.45	11,248.20	12,008.01	12,843.81
Gastos Financieros	7,993.29	7,568.04	7,357.09	7,115.83	6,839.91
UTILIDAD DE OPERACIÓN	432.67	2,331.19	4,189.30	6,271.66	8,604.94
Menos:					
Impuesto s/la Renta 25%	108.17	582.80	1,047.33	1,567.92	2,151.23
UTILIDAD DEL PROYECTO	324.51	1,748.39	3,141.98	4,703.75	6,453.70
INVERSION INICIAL	-\$70,000.00	\$324.51	\$1,748.39	\$3,141.98	\$4,703.75
DEPRECIACION	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00	\$3,650.00
PRESTAMO Y FACTORAJE	\$70,000.00	\$13,283.81	\$1,468.26	\$1,679.21	\$1,920.47
FLUJO LIBRE	-\$9,309.30	\$3,930.13	\$5,112.77	\$6,433.28	\$7,907.31

Flujo de efectivo proyecto: Fuente de financiamiento préstamo bancario.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INVERSION INICIAL	(70,000.00)				
INGRESOS	24,151.92	26,567.11	29,223.83	32,146.21	35,360.82
COSTOS	5,796.46	6,110.44	6,429.24	6,750.70	7,072.16
GASTOS	6,279.50	6,907.45	7,598.20	8,358.01	9,193.81
DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS	<u>8,425.96</u>	<u>9,899.23</u>	<u>11,546.39</u>	<u>13,387.49</u>	<u>15,444.84</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	2,106.49	2,474.81	2,886.60	3,346.87	3,861.21
UTILIDAD NETA	<u>6,319.47</u>	<u>7,424.42</u>	<u>8,659.79</u>	<u>10,040.62</u>	<u>11,583.63</u>
+ DEPRECIACION	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00	3,650.00
TOTAL FLUJO DEL PROYECTO	<u>(70,000.00)</u>	<u>9,969.47</u>	<u>11,074.42</u>	<u>12,309.79</u>	<u>13,690.62</u>
VAN DEL PROYECTO	\$55,834.77				
TASA DE DESCUENTO	12.00%				
TASA INTERNA DE RETORNO	21.64%				

La resta de los ingresos, costos, gastos y depreciación da como resultado la utilidad antes de impuesto y a dicha cifra se calcula una tasa impositiva del 25% como impuesto a las ganancias de cada periodo.

Seguidamente se restan la utilidad antes de impuesto el impuesto sobre la renta y se obtiene las utilidades netas. Una vez habiendo determinado la utilidad neta se procede a sumar las cifras correspondientes a la depreciación ya que no han representado un desembolso real de efectivo y que solo se han incluido para la estimación del impuesto sobre la renta.

La inversión inicial representa el valor de adquisición del bien, el precio de compra y todos los gastos de apertura y adicionales necesarios para el proyecto de inversión.

Para un año cero el flujo de efectivo es igual a la inversión inicial (que se representa en forma negativa) ya que no se dispone de fuente de financiamiento por tanto esta será la cantidad para desembolsar al inicio del proyecto (se representa en forma negativa).

Los flujos de efectivo netos correspondientes del año uno al año quince representa el valor de la utilidad neta.

Periodo	Flujo de efectivo	Ingresos acumulados
0	\$ 70,000.00	
1	\$ 27,399.57	\$ 9,969.47
2	\$ 32,660.22	\$ 11,074.42
3	\$ 33,275.85	\$ 12,309.79
4	\$ 33,903.79	\$ 13,690.62
5	\$ 34,544.29	\$ 15,233.63
6	\$ 34,477.60	\$ 16,357.48
7	\$ 25,743.97	\$ 18,282.87
8	\$ 36,423.68	\$ 20,432.90
9	\$ 37,116.97	\$ 22,833.23
10	\$ 37,824.14	\$ 25,512.42
11	\$ 38,545.44	\$ 28,502.24
12	\$ 38,681.17	\$ 31,838.02
13	\$ 39,431.62	\$ 35,559.07
14	\$ 40,197.08	\$ 39,709.07
15	\$ 40,977.84	\$ 44,336.60

El periodo de recuperación será hasta el año seis, se obtuvo sumando los flujos de efectivo de cada año, hasta determinar el monto de la inversión inicial.

Una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}
 \text{VPN} &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 9,969.47}{(1+0.12)^1} + \frac{\$ 11,074.42}{(1+0.12)^2} + \frac{\$ 12,309.79}{(1+0.12)^3} + \frac{\$ 13,690.62}{(1+0.12)^4} + \frac{\$ 15,233.63}{(1+0.12)^5} \\
 \text{VPN} &= \frac{\$ 16,357.48}{(1+0.12)^6} + \frac{\$ 18,282.87}{(1+0.12)^7} + \frac{\$ 20,432.90}{(1+0.12)^8} + \frac{\$ 22,833.23}{(1+0.12)^9} + \frac{\$ 25,512.42}{(1+0.12)^{10}} + \frac{\$ 28,502.24}{(1+0.12)^{11}} \\
 \text{VPN} &= \frac{\$ 31,838.02}{(1+0.12)^{12}} + \frac{\$ 35,559.07}{(1+0.12)^{13}} + \frac{\$ 39,709.07}{(1+0.12)^{14}} + \frac{\$ 44,336.60}{(1+0.12)^{15}} \\
 \text{VPN} &= \$55,834.77
 \end{aligned}$$

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa 21.64%.

$$\begin{aligned}
 \$55,834.77 &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 9,969.47}{(1+i)^1} + \frac{\$ 11,074.42}{(1+i)^2} + \frac{\$ 12,309.79}{(1+i)^3} + \frac{\$ 13,690.62}{(1+i)^4} + \frac{\$ 15,233.63}{(1+i)^5} \\
 &+ \frac{\$ 16,357.48}{(1+i)^6} + \frac{\$ 18,282.87}{(1+i)^7} + \frac{\$ 20,432.90}{(1+i)^8} + \frac{\$ 22,833.23}{(1+i)^9} + \frac{\$ 25,512.42}{(1+i)^{10}} + \frac{\$ 28,502.24}{(1+i)^{11}} \\
 &+ \frac{\$ 31,838.02}{(1+i)^{12}} + \frac{\$ 35,559.07}{(1+i)^{13}} + \frac{\$ 39,709.07}{(1+i)^{14}} + \frac{\$ 44,336.60}{(1+i)^{15}} \\
 i &= 21.64
 \end{aligned}$$

3.4.3 Caso 3: Arrendamiento financiero.

Según la NIIF para Pymes el arrendatario debe revelar en su información contable el contrato de arrendamiento, reconociendo un activo por los derechos que adquiere del uso del bien y un pasivo por la obligación de pago adquirida.

Estos serán contabilizados al valor razonable o valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento, si éste fuera menor.

Estado de resultado proyecto: Fuente de financiamiento arrendamiento financiero.

IT Tecnología, S.A. de C.V.						
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027						
DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA						
AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>	
INGRESOS	24,151.92	26,567.11	29,223.83	32,146.21	35,360.82	
Menos:						
COSTO Y GASTOS	14,475.96	25,453.29	26,024.63	26,596.83	27,162.58	
Costo de Ventas	5,796.46	6,110.44	6,429.24	6,750.70	7,072.16	
Gastos de operación	8,679.50	9,307.45	9,998.20	10,758.01	11,593.81	
Gastos Financieros	-	10,035.41	9,597.19	9,088.11	8,496.60	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	9,675.96	1,113.82	3,199.20	5,549.38	8,198.24	
Menos:						
Impuesto s/la Renta 25%	-	-	799.80	1,387.34	2,049.56	
UTILIDAD DEL PROYECTO	9,675.96	1,113.82	2,399.40	4,162.03	6,148.68	
INVERSION INICIAL	-\$70,000.00	\$9,675.96	\$1,113.82	\$2,399.40	\$4,162.03	\$6,148.68
DEPRECIACION	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	
ARRENDAMIENTO	\$70,000.00	\$12,766.55	\$2,731.15	\$3,169.36	\$3,678.44	\$4,269.95
FLUJO LIBRE	\$0.00	\$24,842.51	\$6,244.97	\$7,968.76	\$10,240.48	\$12,818.63

Flujo de efectivo proyecto: Fuente de financiamiento arrendamiento financiero.

IT Tecnología, S.A. de C.V.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2023 A 2027
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>
INVERSION INICIAL	(70,000.00)				
INGRESOS	24,151.92	26,567.11	29,223.83	32,146.21	35,360.82
COSTOS	5,796.46	6,110.44	6,429.24	6,750.70	7,072.16
GASTOS	6,279.50	6,907.45	7,598.20	8,358.01	9,193.81
DEPRECIACION	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS	<u>9,675.96</u>	<u>11,149.23</u>	<u>12,796.39</u>	<u>14,637.49</u>	<u>16,694.84</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	2,418.99	2,787.31	3,199.10	3,659.37	4,173.71
UTILIDAD NETA	<u>7,256.97</u>	<u>8,361.92</u>	<u>9,597.29</u>	<u>10,978.12</u>	<u>12,521.13</u>
+ DEPRECIACION	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
TOTAL FLUJO DEL PROYECTO	<u>(70,000.00)</u>	<u>9,656.97</u>	<u>10,761.92</u>	<u>11,997.29</u>	<u>13,378.12</u>
VAN DEL PROYECTO	\$48,523.91				
TASA DE DESCUENTO	12.00%				
TASA INTERNA DE RETORNO	20.79%				

El gasto por depreciación le corresponde reconocerlo al arrendatario debido a que es él quien posee los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo, sin embargo, la ley de arrendamiento en su art 15 para el caso del edificio éste no será un gasto deducible para efectos fiscales, una vez ejercida la opción de compra tendrá derecho a la deducción establecida en el art.30 de La ley de renta por la última cuota o canon convenido.

Para bienes muebles tendrá derecho a la deducción de la renta según el art.30 al adquirir la propiedad de los bienes.

La inversión inicial representa el valor de adquisición del bien, el precio de compra y todos los gastos de apertura y adicionales necesarios para el proyecto de inversión.

Para un año cero el flujo de efectivo es igual a la inversión inicial (que se representa en forma negativa) ya que no se dispone de fuente de financiamiento por tanto esta será la cantidad para desembolsar al inicio del proyecto (se representa en forma negativa).

Los flujos de efectivo netos correspondientes del año uno al año quince representa el valor de la utilidad neta.

Periodo	Flujo de efectivo	Ingresos acumulados
0	\$ 70,000.00	
1	\$ 9,656.97	\$ 9,656.97
2	\$ 10,761.92	\$ 20,418.89
3	\$ 11,997.29	\$ 32,416.18
4	\$ 13,378.12	\$ 45,794.30
5	\$ 14,921.13	\$ 60,715.44
6	\$ 16,044.98	\$ 76,760.41
7	\$ 17,970.37	\$ 94,730.79
8	\$ 20,120.40	\$ 114,851.18
9	\$ 22,520.73	\$ 137,371.91
10	\$ 25,199.92	\$ 162,571.83
11	\$ 28,189.74	\$ 190,761.57
12	\$ 31,525.52	\$ 222,287.09
13	\$ 26,840.17	\$ 249,127.27
14	\$ 30,990.17	\$ 280,117.44
15	\$ 35,617.71	\$ 315,735.14

El periodo de recuperación será hasta el año seis, se obtuvo sumando los flujos de efectivo de cada año, hasta determinar el monto de la inversión inicial.

Una vez obtenido todos los flujos de efectivo netos se procede a determinar el Valor Presente Neto utilizado la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}
 \text{VPN} &= \$ (70,000.00) + \frac{\$ 9,656.97}{(1+0.12)^1} + \frac{\$ 10,761.92}{(1+0.12)^2} + \frac{\$ 11,997.29}{(1+0.12)^3} + \frac{\$ 13,378.12}{(1+0.12)^4} + \frac{\$ 14,921.13}{(1+0.12)^5} \\
 \text{VPN} &= \frac{\$ 16,044.98}{(1+0.12)^6} + \frac{\$ 17,970.37}{(1+0.12)^7} + \frac{\$ 20,120.40}{(1+0.12)^8} + \frac{\$ 22,520.73}{(1+0.12)^9} + \frac{\$ 25,199.92}{(1+0.12)^{10}} + \frac{\$ 28,189.74}{(1+0.12)^{11}} \\
 \text{VPN} &= \frac{\$ 31,525.52}{(1+0.12)^{12}} + \frac{\$ 26,840.17}{(1+0.12)^{13}} + \frac{\$ 30,990.17}{(1+0.12)^{14}} + \frac{\$ 35,617.71}{(1+0.12)^{15}} \\
 \text{VPN} &= \$ 48,523.91
 \end{aligned}$$

Habiendo determinado el Valor Presente Neto se procede a determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que determina la tasa 20.79%.

$$\begin{aligned}
 \$ 48,523.91 = & \$ (70,000.00) + \frac{\$ 9,656.97}{(1+i)^1} + \frac{\$ 10,761.92}{(1+i)^2} + \frac{\$ 11,997.29}{(1+i)^3} + \frac{\$ 13,378.12}{(1+i)^4} + \frac{\$ 14,921.13}{(1+i)^5} \\
 & \frac{\$ 16,044.98}{(1+i)^6} + \frac{\$ 17,970.37}{(1+i)^7} + \frac{\$ 20,120.40}{(1+i)^8} + \frac{\$ 22,520.73}{(1+i)^9} + \frac{\$ 25,199.92}{(1+i)^{10}} + \frac{\$ 28,189.74}{(1+i)^{11}} \\
 & \frac{\$ 31,525.52}{(1+i)^{12}} + \frac{\$ 26,840.17}{(1+i)^{13}} + \frac{\$ 30,990.17}{(1+i)^{14}} + \frac{\$ 35,617.71}{(1+i)^{15}}
 \end{aligned}$$

i = 20.79

3.5 EVALUACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

En base a los criterios del VAN para evaluar el proyecto:

En el caso de proyectos, la regla de decisión para invertir será elegir aquella alternativa de mayor VAN.

En la siguiente tabla se presenta, en resumen, el valor de la inversión neta de cada opción de financiamiento, el VPN y la Tasa Interna de Retorno (TIR) y su periodo de recuperación.

Alternativas de financiamiento	% TIR	VAN
Fondos propios	116.38	\$ 361,289.16
Prestamo bancario y factoraje	83.88	\$ 258,138.42
Arrendamiento financiero	83.46	\$ 249,786.63

En este caso de proyectos excluyentes, la regla de decisión para invertir será elegir aquella alternativa de mayor VAN en este caso fondos propios con \$361,289.16 ya que no se incurre en gasto financieros y como segunda opción de préstamo bancario y Factoraje \$258,138.42

Por el proyecto de inversión:

Alternativas de financiamiento	% TIR	VAN
Fondos propios	116.38	\$ 361,289.16
Prestamo bancario y factoraje	21.64	\$ 55,834.77
Arrendamiento financiero	83.46	\$ 249,786.63

Por ser activos con vidas diferentes siempre se favorecerá la opción mutuamente excluyente de vida más corta, aunque no sea la más económica, pues se involucran periodos más breves de costos.

Por el periodo de recuperación, este criterio dice que la inversión en un proyecto deberá recuperarse tras T periodos, pero no es un buen indicador para seleccionar las mejores inversiones y podría llevar a elegir inversiones que no son económicamente rentables.

La regla de la TIR está relacionada a la estructura del flujo de fondos del proyecto. Para este caso no se debe utilizar ya que se trata de distintos proyectos mutuamente excluyentes.

Para el caso del arrendamiento financiero, el arrendatario dispone de los fondos necesarios para comprar los activos sin necesidad de hacer un préstamo y estos pasan sustancialmente a ser propiedad del arrendador junto con todos los riesgos y beneficios inherentes del bien.

Mantiene la rentabilidad sobre los activos al no sufrir cambios por el uso de los bienes, disminuye el riesgo de obsolescencia fomentando la renovación del contrato y un ahorro en gastos de mantenimiento.

Si no posee una buena estructura de capital, se convierte para las entidades financieras en un cliente de riesgo.

CONCLUSIONES

Conclusión 1:

En El Salvador las pequeñas empresas son un sector importante en el crecimiento de la economía, pero muchas suelen ser poco productivas al evaluar los resultados de su gestión, o no alcanzan los objetivos deseados en el ámbito financiero, por la falta de desarrollo de planes estratégicos de financiamiento.

Conclusión 2:

La propuesta de un análisis sobre las limitaciones de accesos al crédito y las diferentes alternativas de financiamiento para las pequeñas empresas que se dedican al servicio digital se establece con el propósito de brindar un apoyo que contribuya a identificar opciones precisas y convenientes para el desarrollo de inversiones empresariales y optimizar sus resultados de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad

Conclusión 3:

Efectuado el análisis a los estados financieros de Empresa IT Tecnología, S. A de C.V., se visualiza la evolución de los resultados y sus principales indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, durante los años 2021 y 2022 brindando a la Empresa una representación financiera que permite evaluar su capacidad de pago y planificación de sus actividades de inversión.

Conclusión 4:

La recuperación de sus cuentas por cobrar es muy lenta, ya que tardan en convertirse en efectivo un promedio de 90 días en el año, por lo que la empresa podría presentar problemas de liquidez, y por ende el retraso en el cumplimiento de sus compromisos en corto plazo ocasionarían la pérdida de credibilidad y podría poner en riesgo sus créditos obtenidos.

RECOMENDACIONES

Recomendación 1

Se recomienda a la empresa IT Tecnología, S.A. de C.V., realizar procedimientos y planes estratégicos cuyo objetivo sea el análisis financiero para la oportuna toma de decisiones y que este ayude de forma periódica a monitorear la situación financiera y económica de la entidad.

Recomendación 2

Considerar para su análisis y aplicación las propuestas de financiamiento brindadas en este trabajo, que le permita obtener una mayor claridad en procesos y acceso a créditos.

Recomendación 3

Evaluar trimestralmente sus estados financieros y resultados mensuales para identificar sus deficiencias y fortalezas para poder aplicar a financiamiento de inversión cuando lo requiera.

Recomendación 4

Realizar gestiones de cobro y no brindar créditos a largo plazo, para que tenga mayor liquidez y un sano flujo de efectivo.

BIBLIOGRAFÍA

- AGRICOLA, B. (22 de 11 de 2022). *BANCO AGRICOLA*. Obtenido de BANCO AGRICOLA: <https://www.bancoagricola.com/credito-productivo>
- AZUL, B. (23 de 11 de 2022). *MYPEAZUL*. Obtenido de MYPEAZUL: <https://www.bancoazul.com/banca-empresas/banca-pymeazul/>
- BANDESAL. (22 de 03 de 2023). <https://www.bandesal.gob.sv/>. Obtenido de <https://www.bandesal.gob.sv/>: <https://www.bandesal.gob.sv/fideicomisos/>
- BCR. (2018). *BOLETÍN ECONÓMICO*.
- Briceño, P. L. (2009). *FINANZAS Y FINANCIAMIENTO*. Perú: Nathan Associates Inc.
- CENTRAL, B. D. (23 de 11 de 2022). *BANCO DE AMERICA CENTRAL* . Obtenido de BANCO DE AMERICA CENTRAL:<https://www.baccredomatic.com/es-sv/pymes/financiamiento?categoria=todo&nombre=capital-de-trabajo&id=151866>
- economipedia*. (1 de febrero de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sobregiro-bancario.html>
- Economipedia. (25 de noviembre de 2022). *economipedia.com*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com>.
- empresas, E. d. (s.f.). *Enciclopedias de negocios para empresas*.
- Ferro, D. P. (2017). *COMPETENCIA EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS*. El Salvador: Intendencia Económica de la Superintendencia de Competencia.
- Hipotecario, B. (s.f.). *Banco Hipotecario*. Obtenido de bancohipotecario.com.sv.
- Longenecker, J. G. (s.f.). *ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS*. México: Facultad de Contaduría y Administración.
- Marshall, A. (2006). *Principios de economía*. Madrid España: Editorial Síntesis.
- Padrón, Á. S. (2012). *Gestión de pequeñas y medianas empresas*. Servicio de Publicaciones y Difusión Científica de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012.

PNIF-SLV. (2019). *POLITICA NACIONAL DE INCLUSION FINANCIERA PARA EL SALVADOR*.

Salvador, E. (s.f.). *CONAMYPE*. Obtenido de conamype.go.sv.

SALVADOR, G. D. (2014). *CONAMYPE*. Obtenido de CONAMYPE:
<https://www.conamype.gob.sv/marco-institucional/>

SALVADOR, G. D. (25 de Noviembre de 2022). *BANCO CENTRAL DE RESERVA*.
Obtenido de BANCO CENTRAL DE RESERVA:
<https://www.bcr.gob.sv/regulaciones/upload/NCB-022.pdf?v=1538900403>

SALVADOR, G. D. (24 de 11 de 2022). *PORTAL DE SERVICIOS EN LINEA DGII*.
Obtenido de Dirección General de Impuestos Internos:
<https://portaldgii.mh.gob.sv/ssc/home>

SALVADOR.COM, E. (27 de 02 de 2023). *EL SALVADOR.COM*. Obtenido de EL SALVADOR.COM.

ANEXOS.



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Contaduría Pública



"ANÁLISIS SOBRE LAS LIMITACIONES DE ACCESO AL CRÉDITO Y DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS AL SERVICIO DIGITAL UBICADAS EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR."

- Presentado Por:**
1. Vanessa Carolina Bonilla Calzadilla.
 2. Sindy Margarita Vásquez.

Dirigido a: Propietario de la empresa de servicios digitales.

Objetivo de la entrevista: Obtener información sobre las limitaciones de acceso a crédito bancario y alternativas de financiamiento de las empresas dedicadas al servicio digital ubicadas en el municipio de San Salvador.

Propósito: La finalidad de la siguiente guía de entrevista es recopilar información proporcionada por el personal clave de la entidad.

Propietario de la empresa de servicios digitales:

1. ¿Cuál es su rol como propietario de la empresa y cuáles son sus principales desafíos financieros y de acceso al crédito?
2. ¿Cuáles son las limitaciones que ha experimentado al intentar acceder a crédito y financiamiento para su empresa de servicios digitales?
3. ¿Quién se encarga de gestionar financiamientos ante entidades que otorgan créditos?

4. ¿Qué impacto ha tenido la falta de acceso a crédito en el crecimiento y desarrollo de su empresa?
5. ¿Qué alternativas de financiamiento considera o usadas para cubrir las necesidades de capital de su empresa?
6. ¿Qué criterios considera más relevantes al evaluar las opciones de financiamiento disponibles?
7. ¿Cuáles son los requisitos y garantías que se le han solicitado al buscar crédito y cómo ha enfrentado estos requerimientos?
8. ¿Ha considerado alguna vez el financiamiento a través de programas gubernamentales o instituciones especializadas en el apoyo a empresas digitales? ¿Cuál ha sido su experiencia?
9. ¿Ha recibido alguna formación o capacitación por parte de entidades financieras que fortalezcan la gestión de solicitudes de financiamiento volviéndola más efectiva?
10. ¿Qué cambios o mejoras considera necesarios en el sistema financiero local para facilitar el acceso al crédito de las pequeñas empresas de servicios digitales?



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Contaduría Pública



"ANÁLISIS SOBRE LAS LIMITACIONES DE ACCESO AL CRÉDITO Y DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS AL SERVICIO DIGITAL UBICADAS EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR.".

- Presentado Por:**
1. Vanessa Carolina Bonilla Calzadilla.
 2. Sindy Margarita Vásquez.

Dirigido a: Contador general de la empresa de servicios digitales.

Objetivo de la entrevista: Obtener información sobre las limitaciones de acceso a crédito bancario y alternativas de financiamiento de las empresas dedicadas al servicio digital ubicadas en el municipio de San Salvador.

Propósito: La finalidad de la siguiente guía de entrevista es recopilar información proporcionada por el personal clave de la entidad.

Contador general de la empresa de servicios digitales:

1. ¿Cuál es su función de contador general y cuáles son los desafíos financieros específicos de la empresa de servicios digitales respecto al acceso al crédito?
2. ¿Cuáles son las limitaciones o barreras comunes que enfrentan las pequeñas empresas de servicios digitales al intentar obtener financiamiento?
3. ¿Quién se encarga de gestionar financiamientos ante entidades que otorgan créditos?
4. ¿Qué información financiera y documentación se requiere normalmente al solicitar crédito para una empresa de servicios digitales?

5. ¿Cuáles son las estrategias o acciones que ha implementado la empresa para mejorar su capacidad crediticia y superar las limitaciones de acceso al crédito?
6. ¿Ha explorado opciones de financiamiento alternativas, como inversionistas ángeles, financiamiento colectivo (crowdfunding) o préstamos peer-to-peer? ¿Cuáles han sido los resultados?
7. ¿Qué consideraciones financieras específicas deben tenerse en cuenta al evaluar las diferentes alternativas de financiamiento para una empresa de servicios digitales?
8. ¿Cómo se asegura de que la empresa cumpla con las obligaciones financieras adquiridas y mantenga una buena reputación crediticia?
9. ¿Cuál es su opinión sobre las políticas gubernamentales o los programas de apoyo financiero dirigidos a las pequeñas empresas de servicios digitales? ¿Qué mejoras sugiere?
10. ¿Ha recibido alguna formación o capacitación por parte de entidades financieras que fortalezcan la gestión de solicitudes de financiamiento volviéndola más efectiva?



Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Contaduría Pública



"ANÁLISIS SOBRE LAS LIMITACIONES DE ACCESO AL CRÉDITO Y DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEDICADAS AL SERVICIO DIGITAL UBICADAS EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR."

- Presentado Por:**
1. Vanessa Carolina Bonilla Calzadilla.
 2. Sindy Margarita Vásquez.

Dirigido a: Analista de créditos de una entidad externa.

Objetivo de la entrevista: Obtener información sobre las limitaciones de acceso a crédito bancario y alternativas de financiamiento de las empresas dedicadas al servicio digital ubicadas en el municipio de San Salvador.

Propósito: La finalidad de la siguiente guía de entrevista es recopilar información proporcionada por un profesional analista de créditos.

Analista de créditos de una entidad externa:

1. ¿Cuál es su función como analista de créditos y su experiencia en evaluar solicitudes de financiamiento para empresas de servicios digitales?
2. ¿Cuáles son los criterios específicos que considera al evaluar la solicitud de crédito de una pequeña empresa de servicios digitales?
3. ¿Qué desafíos o limitaciones ha identificado al analizar las solicitudes de crédito de estas empresas?
4. ¿Qué información financiera y documentación adicional considera relevante al evaluar la capacidad crediticia de una empresa de servicios digitales?

5. ¿Qué garantías o colaterales se requieren al otorgar financiamiento a empresas de servicios digitales?
6. ¿Cuáles son las alternativas de financiamiento más comunes que su entidad ofrece a las pequeñas empresas de servicios digitales?
7. ¿Existen programas o iniciativas especiales dirigidas a apoyar el financiamiento de empresas de servicios digitales en su entidad?
8. ¿Qué recomendaciones o consejos puede brindar a los propietarios de pequeñas empresas de servicios digitales que buscan obtener financiamiento?
9. ¿Cuáles son los riesgos financieros específicos que considera al evaluar la viabilidad de otorgar crédito a una empresa de servicios digitales?
10. ¿Qué cambios o mejoras en los procesos de evaluación de crédito considera necesarios para facilitar el acceso al financiamiento de las pequeñas empresas de servicios digitales?

FICHAS BIBLIOGRÁFICAS

Nombre: Finanzas y financiamiento

Autor: Briceño, P. L.

Título del libro: Finanzas y financiamiento

Edición: 2009

Editorial: Nathan Associates Inc.

Nombre: Competencia en la prestación de servicios financieros a las micro y pequeñas.

Autor: Ferro, D. P.

Título del libro: Competencia en la prestación de servicios financieros a las micro y pequeñas.

Edición: 2017

Editorial: Intendencia Económica de la Superintendencia de Competencia.

Nombre: Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento.

Autor: Longenecker, J. G.

Título del libro: Administración de pequeñas empresas

Edición: 16ed

Editorial: Facultad de Contaduría y Administración.

Nombre: Principios de economía

Autor: Marshall, A

Título del libro: Principios de economía

Edición: 2006

Editorial: Editorial Síntesis

COSTOS Y GASTOS PROYECTO PURO

2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037
\$8,283.49	\$8,542.35	\$8,770.14	\$8,958.07	\$9,095.89	\$9,171.69	\$9,171.69
\$7,248.05	\$7,972.86	\$8,770.14	\$9,647.16	\$10,611.87	\$11,673.06	\$12,840.36
\$6,212.61	\$6,833.88	\$7,517.26	\$8,268.99	\$9,095.89	\$10,005.48	\$11,006.03

DEGLOSE DE GASTOS DEL PROYECTO PURO**VALOR ACTUAL NETO**

La fórmula a utilizar de valor presente es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde:

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 Valor del desembolso inicial de la inversión.

n Número de periodos considerado.

K Tipo de interés.

TASA INTERNA DE RETORNO.

La fórmula a utilizar para calcular la TIR es la siguiente:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t} - I = 0$$

Donde:

Ft = Flujo de caja

t = tiempo

i = TIR

AMORTIZACIÓN DE CUOTA DE INMUEBLE PRÉSTAMO BANCARIO

Fecha	Periodo	Pago capital	Pago interes	Total cuota	Saldo
2023	12	\$1,283.81	\$7,752.49	\$9,036.30	56,716.19
2024	12	\$1,468.26	7,568.04	\$9,036.30	55,247.93
2025	12	\$1,679.21	7,357.09	\$9,036.30	53,568.72
2026	12	\$1,920.47	7,115.83	\$9,036.30	51,648.26
2027	12	\$2,196.39	6,839.91	\$9,036.30	49,451.86
2028	12	\$2,511.96	\$6,524.34	\$9,036.30	46,939.91
2029	12	\$2,872.86	\$6,163.44	\$9,036.30	44,067.05
2030	12	\$3,285.62	\$5,750.68	\$9,036.30	40,781.43
2031	12	\$3,757.68	\$5,278.62	\$9,036.30	37,023.76
2032	12	\$4,297.56	\$4,738.74	\$9,036.30	32,726.20
2033	12	\$4,915.01	\$4,121.29	\$9,036.30	27,811.19
2034	12	\$5,621.17	\$3,415.13	\$9,036.30	22,190.02
2035	12	\$6,428.79	\$2,607.51	\$9,036.30	15,761.24
2036	12	\$7,352.44	\$1,683.86	\$9,036.30	8,408.80
<u>2037</u>	<u>12</u>	<u>\$8,408.80</u>	<u>\$627.50</u>	<u>\$9,036.30</u>	<u>-</u>
		\$58,000.00	\$77,544.46		

AMORTIZACIÓN DE CUOTA EQUIPO DE CÓMPUTO PRÉSTAMO BANCARIO

Fecha	Periodo	Pago capital	Pago interes	Total cuota	Saldo
2023	12	\$1,863.48	\$1,339.72	\$3,203.20	10,136.52
2024	12	\$2,099.82	\$1,103.38	3,203.20	8,036.70
2025	12	\$2,366.13	\$837.07	3,203.20	5,670.57
2026	12	2,666.21	536.99	3,203.20	3,004.36
<u>2027</u>	<u>12</u>	<u>\$3,004.36</u>	<u>\$198.84</u>	<u>3,203.20</u>	<u>0.00</u>
		\$12,000.00	\$4,016.00		

CUOTA DE FACTORAJE PARA INMUEBLE

Factoraje 58,000.00
Plazo: 3 meses 3
Interes: 15.00% anual
Cuota: \$19,818.67

Periodo	Capital	Comision	Cuota	Saldo
Saldo inicial				58,000.00
1	\$19,093.67	\$725.00	\$19,818.67	\$38,906.33
2	\$19,332.34	\$486.33	\$19,818.67	\$19,573.99
3	\$19,573.99	\$244.67	\$19,818.67	\$0.00

CUOTA DE FACTORAJE PARA EQUIPO DE CÓMPUTO

Prestamo: 12,000.00
Plazo: 3 meses meses 3
Interes: 15.00% anual
Cuota: \$4,100.41

Periodo	Capital	Comision	Cuota	Saldo
Saldo inicial				12,000.00
1	\$3,950.41	\$150.00	\$4,100.41	\$8,049.59
2	\$3,999.79	\$100.62	\$4,100.41	\$4,049.79
3	\$4,049.79	\$50.62	\$4,100.41	\$0.00