

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



“ESTRATÉGIA FINANCIERA PARA EL CRECIMIENTO Y MEJORA PARA CUBRIR
LA DEMANDA DE PRODUCCIÓN, DEL SECTOR TEXTIL EN LOS
MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE CUSCATANCINGO”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

MELÉNDEZ GONZÁLEZ, ANA YULISSA

RECINOS HERNÁNDEZ, DEYSI CARMELINA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADA EN CONTADURÍA PÚBLICA

NOVIEMBRE, 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario General	: Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	: Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria de la Facultad de ciencias Económicas	: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Director de la Escuela de Contaduría Pública	: Lic. Gilberto Diaz Alfaro
Coordinador General de Seminario de Graduación	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador General de Seminario de Procesos de Graduación de la Escuela de Contaduría Pública	: Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente Director	: Maf. José Gustavo Benítez Estrada
Jurado Examinador	: Maf. José Gustavo Benítez Estrada Lic. José Felipe Mejía Hernández Msc. Felipe Adolfo Menéndez Solís

Noviembre, 2019

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

En todo sentido doy infinitas gracias a Dios, porque a Él le debo este logro y todo lo que he alcanzado hasta este día, por la sabiduría, la salud y todas las bendiciones recibidas. Gracias a mi madre por ser de las principales promotoras de mis sueños y por acompañarme en cada larga y agotadora noche de estudio, en las que su compañía y la llegada de sus refrigerios eran para mi como agua en el desierto. Estoy agradecida con mi hermana, aunque no esté físicamente conmigo, pero su espíritu me ha acompañado hasta alcanzar esta meta, de esta misma forma le doy gracias a mi hermano porque si bien no lo sabe, tenerlo en mi vida me ha impulsado a buscar la mejora continua en mi persona. Agradezco a mis formadores que son personas de gran sabiduría, por esforzarse en transmitir sus conocimientos que, gracias a ese esmero, este día inicio una nueva etapa como profesional.

Gracias a mi compañera de tesis, que desde el primer día que emprendimos este reto, fue para crecer profesionalmente y como personas que se apoyaron en todo el proceso.

Ana Yulissa Meléndez González

A Dios todopoderoso por regalarme la fortaleza, a mis padres por su apoyo incondicional en todo momento y hacer posible alcanzar una de mis metas, agradezco a mi hijo por ser mi razón de vivir y de más familia, a mi equipo de trabajo de graduación, amigos que estuvieron a mi lado en momentos de flaqueza, y a mis maestros que han sido un ejemplo a seguir.

Deysi Carmelina Recinos Hernández

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iv
CAPÍTULO I-PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Situación problemática	1
1.2 Enunciado del problema	2
1.3 Justificación de la investigación	5
1.3.1 Novedoso	5
1.3.2 Factibilidad	6
1.3.3 Campo	6
1.3.4 Apoyo Institucional	6
1.3.5 Utilidad social	6
1.4 Objetivos de la investigación	7
1.5 Hipótesis	8
1.5.1 Hipótesis de trabajo	8
1.5.2 Determinación de Variables	8
1.5.3 Operación de Variables	8

CAPÍTULO II-MARCO TEÓRICO	10
2.1 Estado actual de la confección	10
2.1.1 Evolución de los microempresarios en El Salvador	12
2.1.2 Dificultades externas que presenta la microempresa del sector textil	14
2.1.3 Principales problemas de los microempresarios del sector textil	15
2.1.4 Clasificación de las microempresas en El Salvador.	16
2.1.4.1 Clasificación Fundapyme	16
2.1.4.2 Clasificación Fusades	16
2.1.4.3 Clasificación de la Microempresa según Banco Central de Reserva de El Salvador	16
2.1.4.4 Clasificación de la Cámara de Comercio.	17
2.1.5 Organización de la microempresa del sector textil	18
2.2 Principales definiciones	20
2.3 Legislación aplicable	22
2.4 Normativa técnica Contable	23
CAPÍTULO III- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	25
3.1 Enfoque de investigación	25
3.2 Delimitación espacial y temporal	25

3.2.1	Temporal	25
3.2.2	Espacial	25
3.3	Sujeto y objeto de estudio	25
3.3.1	Unidades de análisis	25
3.3.2	Población y marco muestral	26
3.4	Técnicas materiales e instrumentos	27
3.5	Procesamiento y análisis de la información	27
3.6	Cronograma de actividades	27
3.7	Presentación de los resultados	29
3.7.1	Diagnóstico	29
CAPÍTULO IV – PROPUESTA		33
4.1	Planteamiento del caso	33
4.1.1	Objetivos de la estrategia	33
4.1.2	Alcance de la estrategia	34
4.2	Estructura del plan de solución	34
4.2.1	Definición Estrategia Financiera	34
4.2.2	La necesidad de una estrategia financiera	35
4.2.3	Beneficios de una estrategia financiera	36

4.2.4	Estructura de una estrategia financiera	38
4.2.5	Estructura del plan	39
4.2.6	Solución del plan	39
4.3	Desarrollo del caso	40
4.3.1	Aspectos generales de la empresa	40
4.3.2	Análisis financiero de la empresa	41
4.3.2.1	<i>Estados Financieros de Distribuidora MCX</i>	41
4.3.2.2	<i>Análisis de razones financieras</i>	53
4.3.2.3	<i>Análisis financiero de Distribuidora MCX</i>	57
4.4	Estrategia Financiera para Distribuidora MCX	59
4.4.1	Propuesta 1: Estrategia de Inversión	59
4.4.1.1	<i>Análisis de Maquinaria requerida</i>	60
4.4.1.2	<i>Presupuesto de montaje e instalación</i>	64
4.4.2	Propuesta 2: Estrategia de Financiación	66
4.5	La importancia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas	73
	CONCLUSIONES	76
	RECOMENDACIONES	77
	BIBLIOGRAFÍA	78
	ANEXOS	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Personas Trabajadoras ocupadas por las MYPE según Sexo.	13
Figura 2. Unidades Económicas Manufactureras y Personal ocupado según división por actividad.	14
Figura 3. Organigrama de microempresa del sector textil	20
Figura 4: Elementos de una estrategia financiera	36
Figura 5: Estructura de una estrategia financiera	38
Figura 6: Organigrama de Distribuidora MCX	41
Figura 7: Soldadora Neumática de alta frecuencia	61
Figura 8: Ilustración de sellado de capa	62
Figura 9: Soldadora Neumática de alta frecuencia	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Normativa legal aplicable a la investigación	22
Tabla No. 2 Normativa técnica aplicable a la investigación	23
Tabla No. 3 Cronograma de actividades	28
Tabla No. 4 cotización de maquinaria de proveedor 1	61
Tabla No.5 Especificaciones técnicas de la máquina ofrecida por proveedor 1	63

Tabla No. 6 cotización de maquinaria de proveedor 2	64
Tabla No. 7 presupuesto de compra e instalación de maquinaria con proveedor 1	65
Tabla No. 8 presupuesto de compra e instalación de maquinaria con proveedor 2	65
Tabla No 9. Amortización de préstamo Banco Agrícola, S.A.	67
Tabla No 10. Amortización de préstamo Banco Hipotecario de El Salvador, S.A.	70

ANEXOS

Anexo No. 1 Universo de la muestra

Anexo No.2 Cuestionario de la investigación

Anexo No. 3 Presentación de resultados

RESUMEN EJECUTIVO

En el Salvador, el sector de microempresarios es muy importante por el aporte que significa para el sistema económico del país, sin embargo, su crecimiento en los diferentes rubros ha sido bastante limitado debido a la falta de recursos económicos que les permita obtener a corto o mediano plazo un adecuado crecimiento en sus operaciones financieras. Algunos de los aspectos de mayor relevancia comprobados a través de la investigación efectuada en los microempresarios del sector textil ubicados en el Municipio de Cuscatancingo, y que de alguna manera no les ha permitido su crecimiento, es la falta de estrategias financieras que les ayude a obtener los recursos económicos por medio de diferentes opciones que existen en el mercado financiero o líneas especiales de financiamiento como apoyo para dicho sector, implementadas por el gobierno de turno a través de la banca estatal, recursos que están disponibles pero que por motivos de información no acceden a ellos.

Otro aspecto importante es, que los microempresarios no cuentan con un capital de trabajo propio para efectuar nuevas inversiones en la adquisición de maquinaria con tecnología actualizada que les facilite el incremento de sus procesos productivos y por ende, obtener mayor producción que les permita ser competitivos y penetrar en el mercado y tener mayor presencia con sus productos de mejor calidad y diseños atractivos en las diferentes líneas que manejan.

Conociendo la problemática del sector y con el objetivo de ayudarles con información actualizada sobre las diferentes líneas de financiamiento disponibles, y a las que pueden optar para tramitar préstamos destinados a mejorar sus procesos productivos, es que en el

documento elaborado “Estrategia Financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción del sector textil en los microempresarios del Municipio de Cuscatancingo”, se presentan varias opciones para obtener los recursos financieros necesarios que les permita efectuar las inversiones en maquinaria y equipo que mejore el nivel de producción que actualmente manejan, así como también, qué líneas de financiamiento les son más favorables por razones de monto del préstamo, tasa de interés, plazo y condiciones de garantía prendaria sin desplazamiento que la institución financiera les acepte para otorgarles los recursos solicitados.

El desarrollo del trabajo de campo se realizó con el apoyo de las empresas dedicadas al sector textil del Municipio de Cuscatancingo, el método utilizado en la investigación fue el hipotético deductivo, empleando en la misma instrumentos y técnicas para la recolección de datos, de los cuales se efectuó un análisis de cada pregunta y sus respectivas respuestas para conocer la importancia de elaborar una estrategia financiera, finalizando con un diagnóstico de la información obtenida.

En relación a los resultados se concluye que los microempresarios que se dedican a la confección de prendas de vestir, no poseen una estrategia financiera, que les permita crecer y mejorar para cubrir con la demanda de producción.

INTRODUCCIÓN

La micro y pequeña empresa dedicada a la confección de prendas de vestir representa un rubro importante en la vida de los salvadoreños, ya que contribuye de forma significativa a la economía del país y el apoyo de obras sociales con la contribución del PIB. El sector textil de prendas de vestir ha venido mejorando sus formas de producción, hasta llegar a tecnificar los procesos y estandarizar los productos que distribuyen para ser más competitivos, con el fin de diversificarse e incrementar la producción, para ampliar su mercado.

En tal sentido, las empresas deben implementar, mejorar e innovar productos y procesos para ofertar calidad. A medida que las empresas superen los procesos anteriores y adopten las nuevas tecnologías, tendrán confianza hacia dónde se dirige la empresa, y crear la necesidad de la gestión empresarial para mejorar aspectos relacionados con el sector y parte relacionada con el ambiente laboral para mejorar la producción.

Por lo antes expuesto, en el capítulo I, se describe el planteamiento del problema, la situación problemática, el enunciado del problema, donde se enmarca la falta de una estrategia que da como resultado pérdidas y estancamiento en el desarrollo y en su proceso productivo de las empresas en el municipio de Cuscatancingo. La justificación de la investigación y además se formulará la hipótesis, identificando la variable dependiente e independiente.

Seguido en el capítulo II, se desarrolló un marco teórico que incluye, el estado actual de la confección en El Salvador y la evolución de los microempresarios, así como las diferentes dificultades que deben afrontar para subsistir a un mercado exigente como lo es el

sector textil, otro punto que se cubre es la legislación aplicable que le afecta a sus operaciones.

En el capítulo III, posteriormente se desarrolló el diseño metodológico como respaldo en el proceso investigativo que fue el hipotético deductivo en el cual se definirá el tipo de estudio, unidad de análisis, universo, muestra, instrumentos y técnicas a utilizar en la investigación, y cómo se realizó el procesamiento de la información, se incluye el cronograma de las actividades que se llevó a cabo desde agosto del año 2018 hasta el mes de junio del año 2019. La técnica para la recopilación de información fue la encuesta por medio de la cual se realizó la tabulación de los datos y análisis de resultados, concluyendo con el diagnóstico como resultado de las encuestas realizadas a los microempresarios del sector textil del municipio de Cuscatancingo.

Capítulo IV, se realiza la propuesta como solución a los problemas planteados por lo cual se desarrollará una estrategia financiera para mejorar la demanda de producción del sector textil de los microempresarios del municipio de Cuscatancingo, como grupo se propondrá la realización de inversión por la compra de una maquinaria para mejorar su proceso productivo y financiamiento a través de una línea de crédito que será optativa para la empresa en investigación.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación problemática

En El Salvador la micro y pequeñas empresas se definen como personas naturales o jurídicas que operan en los diferentes sectores de la economía, produciendo y comercializando bienes o servicios por riesgo propio como lo es el sector textil que se inicia con pequeños talleres de confección para convertirse en pequeñas empresas o medianas.

Muchos de estos talleres están constituidos por personas, que después de trabajar durante años en el área de manufactura han buscado preparación académica para fortalecer sus conocimientos operacionales en la rama de la confección, pero no han adquirido conocimientos en cuanto al financiamiento y la inversión que necesitan para su crecimiento y expansión en el territorio nacional de su negocio, ya que son ellas las que invierten su capital o con ayuda de familiares por lo que no están dispuestos a invertir y arriesgar su dinero.

“Los datos del directorio económico realizado por el Ministerio de Economía 2011-2012 la microempresa puede llegar a generar hasta \$100,000 dólares en ingresos brutos y un personal empleado de hasta 10 personas.” Según (Digestyc., 2012)

Desde el año 2011 a la fecha el sector de textil ha ido en crecimiento y se estima que el sector de pequeñas y medianas empresas genera aproximadamente 700 mil empleos directos y aportan alrededor del 35% del PIB y en conjunto consumen más insumos y servicios que las grandes empresas. Desde el año 2001 en el municipio de Cuscatancingo se ha visto un crecimiento en cuanto a las aperturas de nuevas microempresas, dedicadas a la confección de prendas de vestir, estos negocios debido a que en su mayoría eran empresas informales y su cliente mayoritario fue por alrededor de diez años las ventas informales del centro histórico de San Salvador, no han

podido establecer la administración adecuada de las utilidades de sus negocios y durante ese periodo se mantuvieron en la línea de esas ventas y no se han lanzado a buscar nuevas oportunidades de negocio y también por temor de formalizarse como empresa ante las instituciones gubernamentales, esto como consecuencia de paradigmas negativos y miedos en el tema de impuestos.

A raíz de que el Gobierno de El Salvador impulsó el programa de Paquetes Escolares en el año 2011, la cual consistía en contratar el servicio de talleres o microempresas del sector textil, para confeccionar los uniformes de las escuelas e institutos públicos de todo el país, las microempresas tecnificaron sus espacios y maquinaria para poder competir a nivel nacional y afrontar la demanda de otros proyectos a los cuales son solicitados, debido a esto dicho sector ha tenido oportunidades de financiamiento y mejora, y también muchos se han visto en la necesidad de formalizarse e inscribirse en las instituciones correspondientes, ya que para formar parte de este proyecto tenían que presentar diversas solvencias que acreditaban estar formalizados, como es el caso de varios comerciantes que en el tiempo han visto un progreso en las finanzas de su negocio; pero ven como buena oportunidad mejorar a través de la organización financiera el capital que han formado, ya que abriría más espacio para cubrir nuevos proyectos.

1.2 Enunciado del Problema

La falta de una planeación estratégica da como resultado pérdidas por no desarrollar técnicas ni procedimientos a seguir para obtener resultados favorables para los pequeños talleres que les permita mejorar y crecer continuamente en su proceso de producción y cubrir su demanda hacia los clientes.

Los talleres dedicados a la confección de prendas de vestir en el área de Cuscatancingo que proveen a otras empresas sus productos y a consumidores finales, tienen riesgos ya que no cuentan con una estrategia financiera que les permita garantizar que los pedidos serán cubiertos por el tiempo establecido, estos talleres están expuestos a ser absorbidos por empresas que cuentan con una estrategia financiera para el desarrollo de su trabajo productivo. Además, la falta de maquinaria, personal y muchas veces el deseo de competencia empresarial les deja fuera del alcance de la competencia de entidades que tienen su mismo giro, dándoles ventaja.

La baja producción, la pérdida de proyectos importantes, la poca competitividad en los mercados, y el cierre total o parcial, son algunas de las consecuencias que enfrentan hoy en día los microempresarios con sus talleres ya que al no cumplir con la demanda de producción dan una imagen de incapacidad y le hace perder mercado y potenciales clientes que les ayudarían a crecer empresarialmente y claramente un desarrollo económico notable.

Es por ello que es necesario la implementación de una estrategia financiera, que le ayude a mejorar la gestión de producción y manejo de capital para su crecimiento y expansión en el territorio y le permita tener competitividad en el mercado textil.

Una estrategia financiera permitirá a los microempresarios del sector textil brindar productos de calidad y a tiempo para servirle a sus clientes, dentro de algunos de funciones que se busca con la estrategia financiera podemos identificar:

- Se ocupa de la adquisición, financiación y gestión de activos. Es el proceso de administración de los recursos financieros que posee la empresa. También incluye la contabilidad de la organización, elaboración de informes financieros y presupuestos, recolección de cuentas a cobrar, gestión de riesgos y seguros, garantizando una

alineación correcta con la estrategia financiera, hacer uso de la información y habilidades de gestión, para el manejo óptimo de los recursos de la empresa puede ayudar al empresario a:

- Administrar eficazmente los activos de la empresa
- Invertir sabiamente
- Contar con los medios para el crecimiento futuro
- Tomar decisiones óptimas relacionadas a la forma de financiar la empresa
- Satisfacer las necesidades de los clientes y empleados
- Compensar a los accionistas por el riesgo prestado
- Fondo de ahorro: Cuando la empresa empieza a generar utilidades es indispensable crear dos fondos, uno es un colchón de eventualidades y el otro de reinversión. El primero es para atender emergencias y el segundo para cumplir metas como la adquisición de nuevos equipos, mejorar la infraestructura y las condiciones ambientales de los trabajadores.
- No desviarse del enfoque. Algunos “microempresarios” en los negocios se afanan por incrementar los ingresos a corto plazo que los lleva a desviarse del objetivo principal. Por ejemplo, si montan un taller de elaboración de camisas tienden a empezar a diversificar los productos diseñando por ejemplo medias que los obliga a adquirir nuevos equipos sin planificar gastos.

¿Es la falta de una estrategia financiera la que desacelera el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción, de los microempresarios del sector textil del municipio de Cuscatancingo?

1.3 Justificación de la investigación

Esta investigación está dirigida a los microempresarios que tienen talleres en el Municipio de Cuscatancingo que se dedican a la confección de prendas de vestir y suministran sus productos a través de pequeñas y medianas empresas para su distribución, para implementar y diseñar una estrategia financiera que a los microempresarios les sirva de herramienta para desarrollar y mejorar sus negocios dedicados a la confección de prendas, y que estos puedan cubrir la demanda de sus clientes y abrirse a potenciales y futuros interesados en adquirir sus productos, teniendo en cuenta que con la trayectoria de sus negocios estos han logrado acumular un capital que les permitirá con más facilidad alcanzar los objetivos de mejor manera.

En la estrategia financiera se definen las áreas que se van a abarcar y que estén conforme a los objetivos de los talleres para que puedan cumplir en conjunto los procedimientos de la entidad y tengan mejores resultados.

La estrategia financiera debería ser una prioridad. Una estrategia bien planeada en un negocio puede ahorrar mucho tiempo, esfuerzo, recursos y el crecimiento de negocio.

1.3.1 Novedoso

Se considera novedosa la investigación ya que las microempresas dedicadas a la confección de prendas de vestir en Cuscatancingo no cuentan con una estrategia financiera para impulsar el crecimiento económico y productivo de su negocio, y así hacer crecer el capital que ha logrado con el tiempo de trabajar en el rubro de la confección de prendas de vestir, para lograr cubrir la demanda en el territorio nacional e impulsarlo a negocios en el exterior.

1.3.2 Factibilidad

La investigación se considera factible, ya que hay mucha información a la cual se puede acceder de forma libre a través de libros textuales, y diferentes fuentes en línea para desarrollar la investigación, tesis entre otros.

Se tiene acceso a la información de la entidad que se dedican a la confección de prendas de vestir y esto hace más factible la implementación de la estrategia financiera, lo cual permitirá apoyar para mejorar la rentabilidad de los negocios dedicados a la confección.

1.3.3 Campo

En la investigación de campo se efectuarán entrevistas y encuestas utilizando para ello guía de preguntas abiertas y cerradas dirigidas a los microempresarios dedicados a la confección de prendas de vestir, ubicadas en Colonia Santa Sabina del Municipio de Cuscatancingo, departamento de San Salvador.

1.3.4 Apoyo institucional

El apoyo de la Universidad de El Salvador por medio de su personal docente asignado, director de seminario asignado por la Escuela de Contaduría Pública y al asesor especialista con altos conocimientos en el área de investigación para lograr los objetivos de la misma.

1.3.5 Utilidad social

La estrategia financiera servirá como herramienta para impulsar la inversión y mejora de las microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, con el objetivo de convertir el capital con el que cuentan para mejorar sus negocios y hacerlos más rentables y capaces de cubrir la demanda de sus clientes y buscar nuevas oportunidades de negocio.

Además, se pretende sea útil para profesionales y estudiantes como instrumento de consulta para mejorar la rentabilidad de las empresas que tienen a su cargo y a la vez conseguir un crecimiento económico al país.

1.4 Objetivos de la investigación

Objetivo General

- ✓ Proponer una estrategia financiera para el crecimiento económico y mejora para cubrir la demanda de producción, de los microempresarios del sector textil del municipio de Cuscatancingo.

Objetivos Específicos

- ✓ Desarrollar procedimientos para que los microempresarios puedan mejorar la administración de los recursos disponibles.
- ✓ Fomentar el uso del punto de equilibrio como indicador de eficiencia en las operaciones de su taller para la producción de prendas y mantener el margen de ganancias.
- ✓ Suministrar al microempresario los procesos a seguir de los trámites legales y financieros que se necesiten para darle legalidad a su negocio y conseguir nuevos proyectos de inversión.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis de trabajo

La aplicación de una estrategia financiera permitirá el crecimiento económico y mejora para cubrir la demanda de producción, del sector de manufactura en los microempresarios del municipio de Cuscatancingo.

1.5.2 Determinación de variables

Variable Independiente

- Elaboración de una estrategia financiera que permita el crecimiento económico y mejora para cubrir la demanda de producción.

Variables Dependientes

- Crecimiento económico;
- Mejora para cubrir demanda de producción

1.5.3 Operación de variables.

Variable dependiente

1. Crecimiento económico
 - Verificar los tipos controles en la administración de las finanzas de los negocios
 - Identificar si los negocios poseen con controles en el manejo de los costos para elaborar los productos textiles.
 - Corroborar si poseen controles de monitoreo para minimizar riesgos de que la maquinaria posea fallas en la producción de productos textiles.

Variable independiente

- Elaboración de una estrategia financiera que permita el crecimiento económico y mejora para cubrir la demanda de producción.
- Factibilidad de elaborar una estrategia financiera.
- Disponibilidad de los microempresarios para mejorar la administración del capital que poseen.
- Nivel de capacidad que tienen para aceptar riesgos.

CAPÍTULO- II MARCO TEÓRICO

2.1 Estado actual de la confección

El sector textil está cambiando debido a los niveles de exigencia que presenta la globalización y que el mercado demanda para ser competitivo, los clientes solicitan calidad y cantidad de producción, por tal motivo esto se vuelve una prioridad para los microempresarios.

Por otra parte, este sector ha logrado grandes avances en cuanto a la transformación de materia prima, que le ha permitido contribuir al desarrollo de la economía nacional, la cual posteriormente da lugar a productos elaborados que se exportan haciendo uso de diferentes herramientas tecnológicas.

Debido a las exigencias que el mercado nacional posee, los microempresarios han cambiado la forma de hacer negocios para ser competitivos, por lo que el gobierno ha iniciado el Plan Quinquenal de Desarrollo (2010-2014) donde se han propuesto las siguientes estrategias:

- a) Sistema de Protección Social Universal y las políticas sociales estratégicas,
- b) Sistema Financiero de Fomento para el Desarrollo,
- c) Políticas públicas macroeconómicas y sectoriales,
- d) Estrategia de desarrollo productivo,
- e) Políticas de seguridad, de convivencia democrática y de proyección internacional, e
- f) Inversión pública en programas y proyectos estratégicos.

En relación al literal a) “el Sistema de Protección Social Universal y las políticas sociales estratégicas”, se ubica una política de educación, de donde se desprenden ocho líneas estratégicas de acción y una de ellas es: “el acceso equitativo y permanencia en el sistema educativo”. Dando

origen a uno de los principales proyectos, como lo es el “*programa presidencial de dotación de uniformes, zapatos y útiles escolares*”. Este programa está dirigido a estudiantes de parvulario y básica del sector público, el cual busca aliviar la carga financiera de las familias y a la vez dinamizar la economía local, sobre todo la micro, pequeñas y medianas empresas.

De esta manera, el gobierno contribuye al desarrollo económico y beneficia con la contratación de proveedores de bienes y servicios a las micro y pequeñas empresas, de las comunidades donde se encuentran los centros educativos.

“Actualmente este programa ha beneficiado a miles de microempresas salvadoreñas, según datos del Ministerio de Educación (MINED), durante el año 2018 contrató a 2,755 microempresas, de los cuales 2,216 fueron para confección de uniformes escolares, con el paso de los años este proyecto ha ido teniendo mejoras para cada nivel, ahora se incluye la dotación hasta bachillerato de instituciones públicas”. Según (Ministerio de Educación de El Salvador, 2019).

A continuación, se describen logros obtenidos de la confección de uniformes escolares en el periodo 2017-2018:

- De los 2,755 proveedores contratados, el 97% corresponde a microempresas y un 3% a pequeñas empresas.
- Inserción al campo laboral competitivo de las microempresas en la localidad.
- La inserción de personas emprendedoras en nuevos proyectos, a través de la exposición de sus productos.
- Generación de empleos directos e indirectos a través de la microempresa.

2.1.1 Evolución de los microempresarios en El Salvador

En El Salvador las microempresas tienen su origen con el desarrollo industrial o posiblemente antes de eso, este término describe a las personas que se han quedado sin empleo y se han vuelto emprendedores con el fin de obtener lucro para subsistir o simplemente para utilizar sus habilidades. “En el país hay un estimado de 360,000 micro y pequeñas empresas (pymes) su peso económico es de alrededor del 35 % al 38 % del producto interno bruto (PIB)”. Según (Conamype, 2018)

En el año 1950, las microempresas tomaron parte del sector informal que surgió debido al proceso de desarrollo que experimentaban los países latinoamericanos como parte de la industrialización.

Para los años 1970 fueron consideradas como tal y se les otorgaba créditos, pero todavía no poseían la formalidad requerida por las instituciones.

“Las PYMES en El Salvador, al igual que en todos los países del mundo emplean un buen porcentaje de la población económicamente activa, en El Salvador para el año 2017 se realizó una encuesta de un total de 854,732 personas trabajadoras, de las cuales un 54.16% fueron hombres y un 45.84% son mujeres como lo muestra la Figura 1, con este dato se puede decir que el aporte de las MYPE en el mercado nacional y su participación en la economía es significativa”. Según (Comision Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2017)

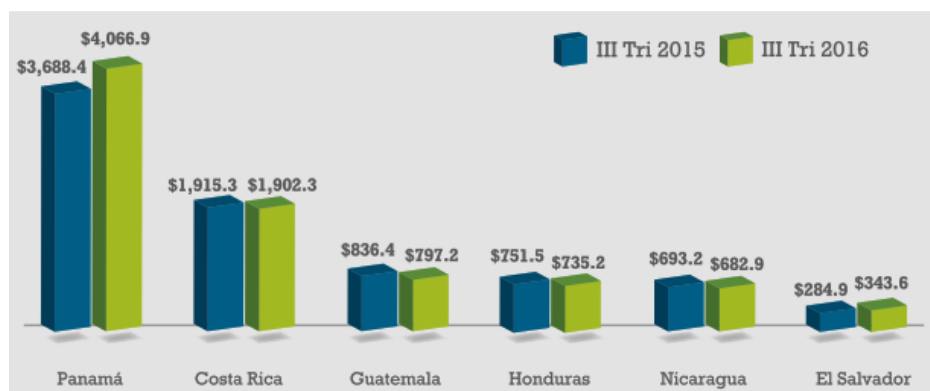
Figura 1. Personas Trabajadoras ocupadas por las MYPE según Sexo.



Fuente: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2017

El Salvador ha logrado incrementar su inversión extranjera entre el periodo 2015-2016 pero todavía no logra superar a los países de la región como es Nicaragua y Honduras quienes se han convertido en mayores inversores de Centroamérica como se muestra en la Figura 2. “De acuerdo con estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) para el año 2017 Panamá encabeza la primera posición en cuanto a Crecimiento Económico en la región Centroamericana”. Según (Industriales, 2017).

Figura 2. Unidades Económicas Manufactureras y Personal ocupado según división por actividad.



Fuente: Asociación Salvadoreña de Industriales

2.1.2 Dificultades externas que presenta la microempresa del sector textil

“Un estimado del 80% de las PYMES consideran que la competencia desleal está afectando seriamente su desarrollo en el sector”. Según (Inversiones, Banco Multisectorial de, 2006).

A continuación, se puntualizan algunas dificultades que afronta la microempresa del sector textil:

- Hay microempresas informales fabricando en el país, sin pagar salarios y prestaciones sociales como exige la ley; de igual manera el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) e Impuesto sobre la Renta. Es por eso que tienen costos más bajos y venden más barato.
- Ingresan al mercado local prendas de vestir que se compran en el país de origen a precios bajos, prendas que también fabrican los microempresarios, pero superan el costo de producción para poder competir en el mercado.

- Existe un volumen significativo de prendas robadas que se venden a precios menores al costo real.

2.1.3 Principales problemas de los microempresarios del sector textil

En la actualidad la mayoría de los propietarios de microempresas provienen de anteriores trabajos asalariados y de la población económicamente inactiva. Tomando en cuenta que se encuentran limitados ante las grandes empresas, deciden arriesgar el poco capital con el que algunos cuentan, sin embargo, se enfrentan con limitantes que desaceleran su crecimiento.

A continuación, se detallan algunos de los problemas que enfrentan los microempresarios que se dedican a la confección de prendas de vestir:

- El impago de los contratos por confección de uniformes escolares por parte del MINED, así mismo por órdenes de compra de suministros a diferentes instituciones gubernamentales como algunas alcaldías y empresas privadas.
- El alto índice delincencial que no permite el crecimiento económico y por lo tanto disminuye la productividad.
- Falta de personal capacitado para el manejo de diferentes tipos de máquina de confección.
- Alza en el salario mínimo, ya que muchos empresarios no pueden cubrir los montos establecidos por ley.
- Desconocimiento de la rentabilidad real de la microempresa.
- Falta de conocimiento empresarial, ya que estas personas tienen por costumbre operar individualmente y no compartir riesgos y oportunidades.

2.1.4 Clasificación de las microempresas en El Salvador

La clasificación de las microempresas en El Salvador varía por las diferentes organizaciones, ya que no existe concepto universal sobre la clasificación o tamaño, por lo tanto, esta dependerá del criterio de cada país. Y para el estudio que se realiza se toma la clasificación de algunas instituciones como se describe a continuación:

2.1.4.1 Clasificación Fundapyme

Fundapyme es una organización especializada en dar asesoramiento estratégico a personas emprendedoras que desean iniciar y administrar su propia empresa o negocio.

Funda pymes centra su atención exclusivamente en el número de empleados.

Fundapyme	
<i>Micro</i>	<i>hasta 4 empleados</i>

2.1.4.2 Clasificación Fusades

Fusades tiene los siguientes criterios para la clasificación de la microempresa y lo resume en parámetros cuantitativos y cualitativos.

<i>Tamaño</i>	<i>Empleados</i>	<i>Activo fijo</i>	<i>Organización</i>	<i>Tecnología</i>	<i>Participación en el mercado</i>
Micro	de 0 a 10	no	Informal	Artesanal	Consumo final

2.1.4.3 Clasificación de la Microempresa según Banco Central de Reserva de El Salvador.

El Banco Central de Reserva de El Salvador, en cumplimiento de su Misión, genera y divulga estadísticas económicas y financieras, investigaciones sobre temas macroeconómicos y documentos de análisis sobre la evolución de la economía salvadoreña y comparte la clasificación con Fundapyme.

<i>Tamaño</i>	<i>Empleados</i>	<i>Monto Activo de las empresas</i>
Micro	de 0 a 10	no excede de US\$11,428.57

2.1.4.4 Clasificación de la Cámara de Comercio.

La Cámara de Comercio de El Salvador clasifica a las empresas por su tamaño basando los criterios de Micro pequeña y medianas empresas y del Ministerio de Economía.

<i>Clasificación</i>	<i>Personal Remunerado</i>	<i>Ventas Brutas Anuales / Ingresos Brutos anuales</i>
Micro	de 0 a 10	hasta US\$70,000.00

La industria textil está evolucionando, y se están produciendo en el país artículos con mejores telas, más modernas para consumidores más exigentes, lo cual ha permitido el alcance de diferentes oportunidades de mercado.

Es importante mencionar que El Salvador ya no es en un 100% la maquila de ensamblaje de telas, sino que apuesta por una producción integral empleando tecnología más avanzada y la tecnificación de la producción implica una mejora en los puestos de trabajo y en los salarios, por lo que la capacitación de la mano de obra llega a ser de suma importancia.

Como parte de reimpulsar la economía y enriquecer el sector textil de los microempresarios, se busca optimizar los procesos de fabricación y reducir costos para que sea rentable el establecimiento comercial, se fortalecerá la planeación financiera para obtener mejores resultados económicos a través del fortalecimiento de la demanda de producción.

2.1.5 Organización de la microempresa del sector textil

En las microempresas suelen agruparse o recargarse diversas funciones en una misma persona, por tal motivo ponen mucha más atención y dominio al aspecto del producto, quedando los asuntos comerciales y financieros en segundo término.

Por lo que se puede reiterar que dentro de las funciones que realiza el propietario o la persona que se encuentra al frente de la microempresa estan:

- **Gerente general:** dentro de estas funciones se describen las de dirigir, supervisar y controlar todos los aspectos tanto administrativos como financieros dentro del negocio.
- **Gerente de recursos humanos:** esta es una labor que tiende a complicarse, en el aspecto de seleccionar y contratar personal capaz y sobre todo que pueda cumplir con las metas y compromisos asumidos por el mismo propietario, pero que se complica aún más cuando tiene que ser capaz de mantener a los colaboradores tranquilos y sobre todo conformes del ambiente laboral.
- **Encargado de finanzas:** aunque muchos no suelen tener conocimientos de finanzas o de cómo invertir para que sus labores sean simplificadas, dentro de estas tareas los microempresarios se encargan de controlar los fondos de la empresa, llevando registros básicos de entradas y salidas de dinero, ya que algunas compras y ventas no están respaldados con la documentación, por lo que la única manera de saber si pierden o ganan es saber al final de cada proyecto el dinero que sobró.
- **Gerente de ventas:** generalmente el propietario es la única persona con la que inició la empresa, por lo que este se vuelve principalmente el vendedor estrella, y aunque esta va en crecimiento para él es un cargo que es difícil de delegar por la

competencia con la que se enfrenta el sector textil principalmente en los pequeños talleres de confección.

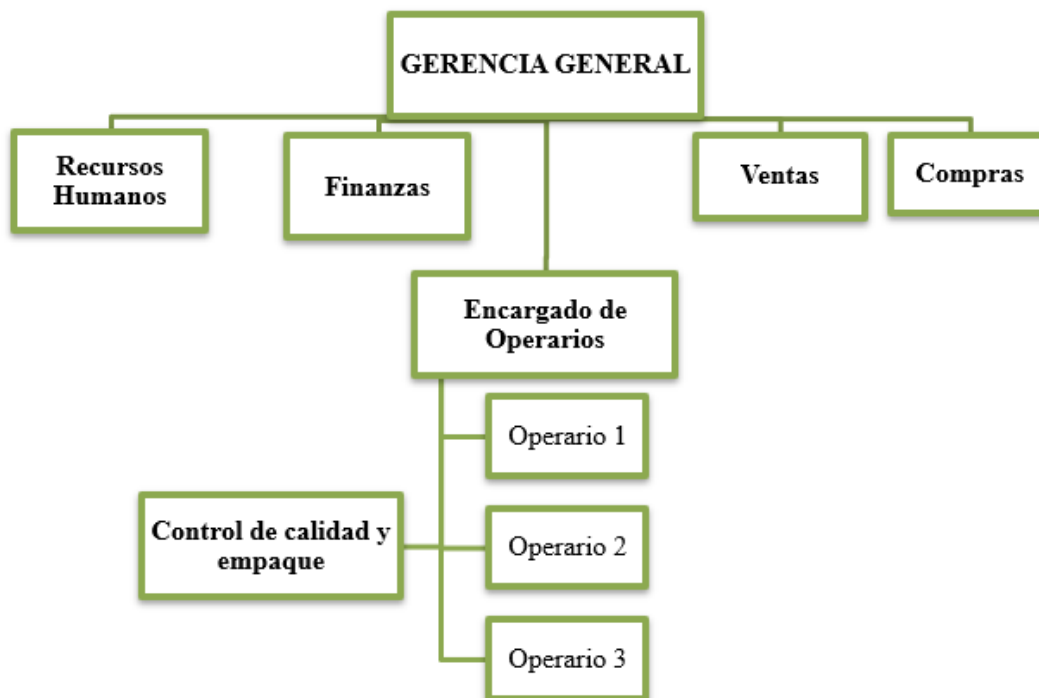
- **Encargado de compras:** principalmente porque el propietario conoce al cliente y sabe lo que necesita recibir, este se ha encargado de igual manera de tener los insumos correctos para confeccionar las prendas requeridas, esta tarea en algunas ocasiones ha permitido que el microempresario pase mucho tiempo fuera de su negocio y por tanto desatiende muchas actividades que tiene que cubrir.

Estas son alguna de las actividades en el proceso de producción de las prendas de vestir, de las cuales tiene que desempeñar un microempresario, como se muestra en la Figura 3.

Por otra parte, dentro de las microempresas dedicadas al sector textil existen más obligaciones, para poder salir con lo que se requiere hasta la entrega del producto terminado, las cuales son:

- **Encargado de operarios:** en algunos casos estas posiciones suelen ocuparlas las esposas o compañeras de vida de los dueños, y aunque no sepan operar las máquinas para confeccionar una prenda, tan solo la presencia y supervisión ayuda para que los colaboradores realicen su trabajo en tiempo y calidad.
- **Control de calidad y empaque:** esta labor tiene que ver específicamente con la limpieza, revisión y empaque de las prendas de vestir, que generalmente es cubierta por algún integrante de la familia, en algunas ocasiones por hijos o familiares cercanos al microempresario, por ser de los trabajos menos riesgosos habitualmente es empleado por jóvenes, aunque estos no tengan experiencia laboral, por lo que es catalogado de fácil realización.

Figura 3. Organigrama de microempresa del sector textil



Fuente: Investigación del equipo de trabajo

2.2 Principales definiciones

Manufactura: La palabra manufactura procede del latín que está integrada por “manus” en el sentido de “mano”, por “factus” que puede traducirse como “hecho” más el sufijo “ura” que indica resultado.

Manufactura textil: consiste en el proceso fabricación de textiles y una industria importante. Se basa en la conversión de fibra en hilo, hilado en tejido. Estos son luego teñidos o impresos, transformados en telas. Se utilizan diferentes tipos de fibras para producir hilo o prendas.

Producción: puede definirse como el resultado de la acción de producir, o sea, por un lado, de generar un producto, un objeto material o inmaterial, y por el otro, designa el proceso llevado a cabo para que exista la obra.

Materia Prima: La materia prima o primera es aquella sustancia que brinda la naturaleza y a partir de la cual, gracias al ingenio humano, pueden elaborarse otros productos o manufacturas. Materias primas, la madera con la cual podemos hacer muebles, o el cuero con los que podemos fabricar zapatos, algodón con la que se puede fabricar telas.

Estrategia Financiera: se define como las prácticas que una empresa o comerciante adopta para alcanzar sus objetivos económicos. En el contexto empresarial, la formulación de una estrategia financiera es el ámbito de la alta dirección, aunque los jefes de departamento y jefes de contabilidad también ayudan. Los planes financieros adecuados ayudan a la empresa primero a caminar antes de correr, especialmente cuando se trata de establecer el marco operativo de corto plazo necesario para lograr resultados a largo plazo.

Microempresa: es un término utilizado para diferenciar una empresa por los ingresos mensuales o anuales que posee, además del tamaño. Está contenida dentro de la categoría de las Pymes, suele ser creadas por diversos motivos, entre ellos la necesidad de ingresos para una salida económica a diversas habilidades.

2.3 Legislación aplicable

Tabla No. 1 Normativa legal aplicable a la investigación

Normativa legal	Aplicación
<p>Código de Comercio (Vigencia 26/05/1970)</p>	<p>En su Art.6 enfatiza quienes pueden ejercer el pequeño comercio y la pequeña industria, además de determinar quiénes son comerciantes y los actos mercantiles relacionados con la persona natural que tenga empresa en su Título I del referido Código.</p>
<p>Código Tributario (vigencia 22/12/2000) Tomo 385 21/12/2009)</p>	<p>Los comerciantes no obligados a llevar contabilidad formal de acuerdo al Art. 140 denominado Registros Especiales deberán llevar libros encuadernados para el control de sus bienes, derechos y obligaciones, además de cumplir con obligaciones fiscales en caso aplique, de acuerdo a la Sección Quinta del Código.</p>
<p>Ley de la Transferencia y Prestación de Bienes y Servicios. (Vigencia 24/04/1992)</p>	<p>En su Art. 22, proporciona la definición e inclusión a los comerciantes como contribuyentes y concernientes a los documentos legales que deberá emitir todo contribuyente.</p>
<p>Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa. (Vigencia 20/04/2014)</p>	<p>El Ministerio de Economía en coordinación con CONAMYPE promovió esta ley a partir del año 2010, para propiciar condiciones favorables para el desempeño y la competitividad de las MYPE en el país, esta ley se aprobó el 25 de abril del año 2014. En los Art. 28 y 29 enmarca la contabilidad y el cumplimiento de las obligaciones legales de las MYPE.</p>
<p>Política Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (Vigencia año 2013).</p>	<p>Creada para elevar la competitividad, productividad, sostenibilidad y asociatividad a fin de mejorar la capacidad de generar empleos, atreves de la equidad de género, compromiso ambiental, con apoyo a la economía nacional para el desarrollo Nacional.</p>

**Política Nacional Un Pueblo un Producto
(Vigencia 13/07/2016)**

Esta Ley busca el fortalecimiento territorial plasmado en el Plan Quinquenal de Desarrollo (PQD) 2014-2019 y con ello dinamizar la economía nacional para generar oportunidades y prosperidad a las familias, las empresas y al país.

Un Pueblo Un Producto expone la identidad, cultura, sentido de pertenencia entre los

pueblos, así como el desarrollo de creencias y valores, tras descubrir los tesoros de la comunidad, generando la mejora en la calidad de vida en la comunidad, activando la economía local.

**Política Nacional de Emprendimiento
(vigencia año 2014)**

Establece que debe de fortalecerse los talentos las capacidades y los emprendimientos productivos y de servicios locales que generen puestos de trabajo, así como las habilidades empresariales. Impulsar una cultura emprendedora con enfoque de innovación y creatividad desde el sistema educativo y desde los diferentes niveles básico, media y superior.

Fuente: Elaboración del grupo

2.4 Normativa técnica aplicable

Para la elaboración de una estrategia financiera, la normativa técnica a utilizar en las actividades de manufactura será la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeña y medianas Entidades (NIIF para PYMES).

Tabla No. 2 Normativa técnica aplicable a la investigación

Sección NIIF para Pymes	Aplicación
Sección3: Presentación de Estados Financieros	Se utilizará para realizar de forma razonable los Estados Financieros de los bienes con los que cuentan los microempresarios para desarrollar sus actividades de empresa.

Sección 4: Estado de Situación Financiera	Para determinar los pasos de elaboración y preparación del Estado de Situación Financiera y conocer su estado actual.
Sección 5: Estado de Resultado Integral y estado de resultados	Se utilizará para saber qué información se revelará en el Estado de Resultados y si están generando ganancias.
Sección 7: Estado de Flujo de Efectivo	Para establecer los cambios en el efectivo y sus equivalentes durante un periodo.
Sección 8: Notas a los Estados Financieros	Establecer los principios subyacentes a la información que ha de presentarse y como presentarla.
Sección 13: Inventarios	Establecer los principios de medición y el reconocimiento de los inventarios en el caso de materias primas y producto terminado.
Sección 17: Propiedad, planta y equipo	Aplica a la contabilidad de la propiedad, planta y equipo que es mantenida para el uso de la producción de prendas de vestir.
Sección 23: Ingresos de actividades ordinarias	Se aplicará a la contabilización de los ingresos por venta de productos textiles y prestación de servicios en caso de solo maquilado de prendas o artículos.

Norma NIIF para las PYMES 2015 /Volumen impreso Con modificaciones 2015, Vigencia a partir del 1 de enero de 2017.

Fuente: Elaboración del grupo

CAPÍTULO III- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque de investigación

El tipo de estudio que se realizó fue el hipotético deductivo, ya que éste nos permitió observar el problema, y crear la hipótesis para explicarlo, definiendo sus causas y consecuencias, dando como resultado una base para la elaboración de la estrategia financiera para el crecimiento y mejorar la demanda de producción, del sector textil en los microempresarios ubicados en el municipio de Cuscatancingo.

3.2 Delimitación espacial y temporal

3.2.1 Temporal

La investigación tuvo una duración de seis meses y se tomó información histórica desde el año 2011 al 2018, aplicables al sector de la manufactura, y que le afectan directamente al sector de la microempresa.

3.2.2 Espacial

La información se obtuvo a través de las microempresas que se dedican a la confección de prendas de vestir del sector manufactura, ubicadas en el Municipio de Cuscatancingo, Departamento de San Salvador.

3.3 Sujeto y objeto de estudio

3.3.1 Unidades de análisis

Las unidades de análisis a considerar en la investigación fueron los propietarios, contadores y empresarios del sector que se dedica a la manufactura de productos textiles del municipio de Cuscatancingo del departamento de San Salvador.

3.3.2 Población y marco muestral

La población está conformada por las microempresas dedicadas a la manufactura de productos textiles del Municipio de Cuscatancingo, departamento de San Salvador. De las cuales se tiene un estimado de 73 microempresas que están en constante operación.

Para un manejo eficiente de la información y la recolección de datos se trabajará con muestra para hacer buen uso de los recursos. Para la encuesta se utilizará el método de estratificado ya que se ha sectorizado el lugar donde se pasará la encuesta. Para efectos de nuestra investigación utilizaremos la siguiente fórmula para muestra finita.

Fórmula para poblaciones finitas

$$n = \frac{Z^2 N pq}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

Z = Coeficiente de confianza

p = Probabilidad de éxito de que la problemática exista

q = Probabilidad de fracaso

e = Margen de error

Se calculará el tamaño de la muestra para una población de 73 microempresas con un error de muestreo del 5%, y un nivel de confianza de 95%.

$$N = \frac{1.96^2 \cdot 73 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{(0.05)^2 (73-1) + 1.96^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{3.8416 \cdot (73)(0.5)(0.5)}{(0.18) + (3.8416) + (0.25)}$$

$$n = 70.11/4.27 \quad n=16$$

La muestra determinada fue de 16 empresas.

3.4 Técnicas, materiales e instrumentos

El instrumento que se utilizó para la recolección de información fue la encuesta, la cual se realizó a propietarios y microempresarios dedicados a la manufactura de prendas de vestir, el cual fue formulado con una serie de preguntas abiertas y cerradas enfocada en la creación de una estrategia financiera para el crecimiento económico y mejora para cubrir la demanda de producción.

3.5 Procesamiento y análisis de la información

La información obtenida por medio de las encuestas se procesó en Microsoft Office, ya que es una herramienta que facilitó el diseño de gráficos, estadísticas, análisis e interpretación de los datos, con la finalidad de medir los resultados en porcentajes que indiquen la problemática y la eficacia en el manejo de las finanzas de los microempresarios del sector textil.

3.6 Cronograma de actividades

El desarrollo de las actividades se realizó desde el mes de agosto del año 2018 hasta el mes de junio del año 2019, tal como se muestra en la siguiente tabla No.3.

3.7 Presentación de los resultados

Se analizaron los resultados obtenidos por medio de los métodos y técnicas de medición aplicadas, la información procesada se tabuló en tablas dinámicas o matrices, en la guía de preguntas se interpretó cada resultado vinculadas con las variables para que nos refleje un análisis consolidado de la importancia de aplicar una estrategia financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción. (Ver anexo No. 3)

3.7.1 Diagnóstico

Para establecer los lineamientos correctos de la investigación, es fundamental elaborar un diagnóstico a través de la interpretación y análisis de los resultados obtenidos por medio de las encuestas realizadas a los microempresarios del sector textil del municipio de Cuscatancingo.

Partiendo de ese análisis se logró identificar las causas y consecuencias de la problemática en estudio, permitiendo a través de ello, la realización de la estrategia financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción, de los microempresarios del sector textil. Entre algunos de los resultados obtenidos se mencionarán los siguientes:

- Se identificó que la mayoría de las empresas tienen como propósito crear productos que les permitan desarrollarse o expandirse para crecer en el mercado ya sea nacional o extranjero, pero reconocen que deben mejorar procesos productivos y saber cómo invertir su capital.
- Se constató que muchos microempresarios llevan el control financiero de la empresa por medio de archivos de Word y Excel, por lo que generar estados

financieros ha sido muy complicado por el cruce de información y además ha generado atrasos e información no lo suficientemente real.

Se conoció que los microempresarios no cuentan con un contador de planta que registre y controle los costos de producción, y en muchos de los casos no cuentan con contabilidad actualizada de la empresa, generalmente buscan un profesional de la contaduría pública para elaboración de declaraciones e informes a través de cuadros resumen.

- Se identificó que la mayoría de las empresas solo se encuentran inscritas en el Ministerio de Hacienda y en la alcaldía de Cuscatancingo, por lo que no han buscado formalizarse en las demás instituciones por falta de capacitación e importancia de mantenerse en regla con las instituciones gubernamentales.
- Además, se verificó que la mayoría de los negocios cuentan con la maquinaria necesaria para el proceso de producción, pero que en muchos casos se necesita innovar o invertir en más equipo para afrontar la demanda de clientes existentes y futuros negocios.
- Del mismo modo, se confirmó que el proyecto de paquetes escolares ha sido de beneficio para las empresas que se inscribieron como proveedores de confección de uniformes y que ha aportado crecimiento económico a su negocio, aunque afirman que los pagos no han sido puntuales desde sus inicios, el gobierno saliente a inicios del mes de abril del año 2019, ha cancelado los saldos pendientes en su totalidad, pero aun así, motivos de impagos no ha sido motivo de llevar a banca rota a su negocio

- Se confirmó que todos los negocios ven como buena oportunidad implementar una estrategia financiera para el crecer y mejorar para cubrir la demanda de producción que actualmente tienen con sus clientes, pero de igual manera confirman que se conseguiría una mejor gestión de sus finanzas e innovar puntos estratégicos de la empresa.

Partiendo de los resultados obtenidos se hace evidente que existe la problemática y la necesidad que tienen los microempresarios del sector textil del Municipio de Cuscatancingo que desarrollan actividades productivas, de establecer un control en sus finanzas que les permita visualizar de forma eficiente las utilidades de su negocio y tiempo oportuno. La elaboración de una estrategia financiera será de mucha utilidad para los propietarios ya que les permitirá el análisis e interpretación de los datos contables, para que de igual manera sepan en qué punto se encuentra la empresa, la optimización de los recursos y la toma de decisiones para mejorar la rentabilidad de su negocio.

Es evidente la existencia de la problemática ya que la falta de una planeación estratégica no les ha permitido desarrollar y crecer, dando como resultado el impacto en las utilidades de los empresarios y estancándose.

Muchos de estos talleres están constituidos por personas que después de trabajar años en el área de manufactura han buscado preparación académica para fortalecer sus conocimientos operacionales en la rama de la confección, pero no la capacitación de cómo llevar su negocio en cuanto al financiamiento y la inversión que necesitan para su crecimiento y expansión en el territorio, ya que son ellas las que invierten su capital o con ayuda de familiares por lo que no están dispuestos a invertir y arriesgar su dinero.

Por lo tanto, se propone la elaboración de una estrategia de inversión y financiación para cubrir la demanda en el mercado y mejorar la productividad a través de la adquisición de maquinaria tecnológica.

CAPÍTULO IV- ESTRATEGIA FINANCIERA PARA EL CRECIMIENTO Y MEJORA PARA CUBRIR LA DEMANDA DE PRODUCCIÓN, DEL SECTOR TEXTIL EN LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE CUSCATANCINCO

4.1 Planteamiento del caso

El sector textil con el pasar del tiempo, va adquiriendo modernización en cuanto a los procesos de producción, por lo que también los productos terminados cuentan con mejor calidad y en tiempos más cortos para su elaboración. Distribuidora MCX es una empresa que se dedica a la confección de productos textiles y a pesar de ser una microempresa, está en busca de alcanzar sus objetivos a corto plazo, de este modo ha considerado la oportunidad de incrementar sus ganancias a través de la inversión en compra de tres máquinas para sellado de alta frecuencia en capas para lluvia, ya que en la actualidad este servicio se hace por medio de la subcontratación del servicio de armado del corte de piezas.

La adquisición de las **soldadoras neumáticas de alta frecuencia** como es su nombre técnico, maximizará las utilidades que se perciben por las ventas de las capas para lluvia y de la misma manera se ofrecerían las entregas en menos tiempo, ya que son de las ventajas que conlleva contar con la maquinaria especializada en cada proceso de producción.

4.1.1Objetivos de la estrategia

Objetivo General

- Contribuir con el desarrollo e impulsar, el crecimiento y mejora de la producción del sector textil de los microempresarios dedicados a la confección de prendas de vestir.

Objetivos específicos

- Elaborar una estrategia financiera que le permita un mejor desempeño en el proceso de producción a Distribuidora MCX.
- Proporcionar una herramienta que le permita poner en ejecución el proyecto de inversión de maquinaria para mejorar la rentabilidad del negocio.

4.1.2 Alcance de la estrategia

El Siguiete proyecto busca la compra de maquinaria, no para sustituir alguna existente sino el equipamiento para la mejora de la producción de capas para lluvia como producto exclusivo, refiriéndose específicamente a la compra de tres **Soldadoras neumáticas de alta frecuencia**, se adquirirán mesas para cortes y adecuación del área de trabajo, ya que son nuevos estilos que requiere mobiliario y equipo extra para evitar la confusión de otros procesos de confección.

Para lo cual se abarcarán los siguientes aspectos:

1. Planificación
2. Estructura de ubicación física
3. Adquisición de la maquinaria.
4. Montaje y ubicación de la maquinaria

4.2 Estructura del plan de solución

4.2.1 Definición Estrategia Financiera

“Es aquella parte de la gestión estratégica y el proceso de planificación de una empresa, que tiene como objetivo maximizar y obtener recursos económicos

relacionada con buscar lo necesario para financiar las operaciones del negocio que contribuyan con el logro de objetivos delineados en el plan, a corto, mediano y largo plazo. Y para poder cumplir con esto, la empresa necesita un plan de acción financiero, por lo que es importante implementar una adecuada estrategia financiera”.

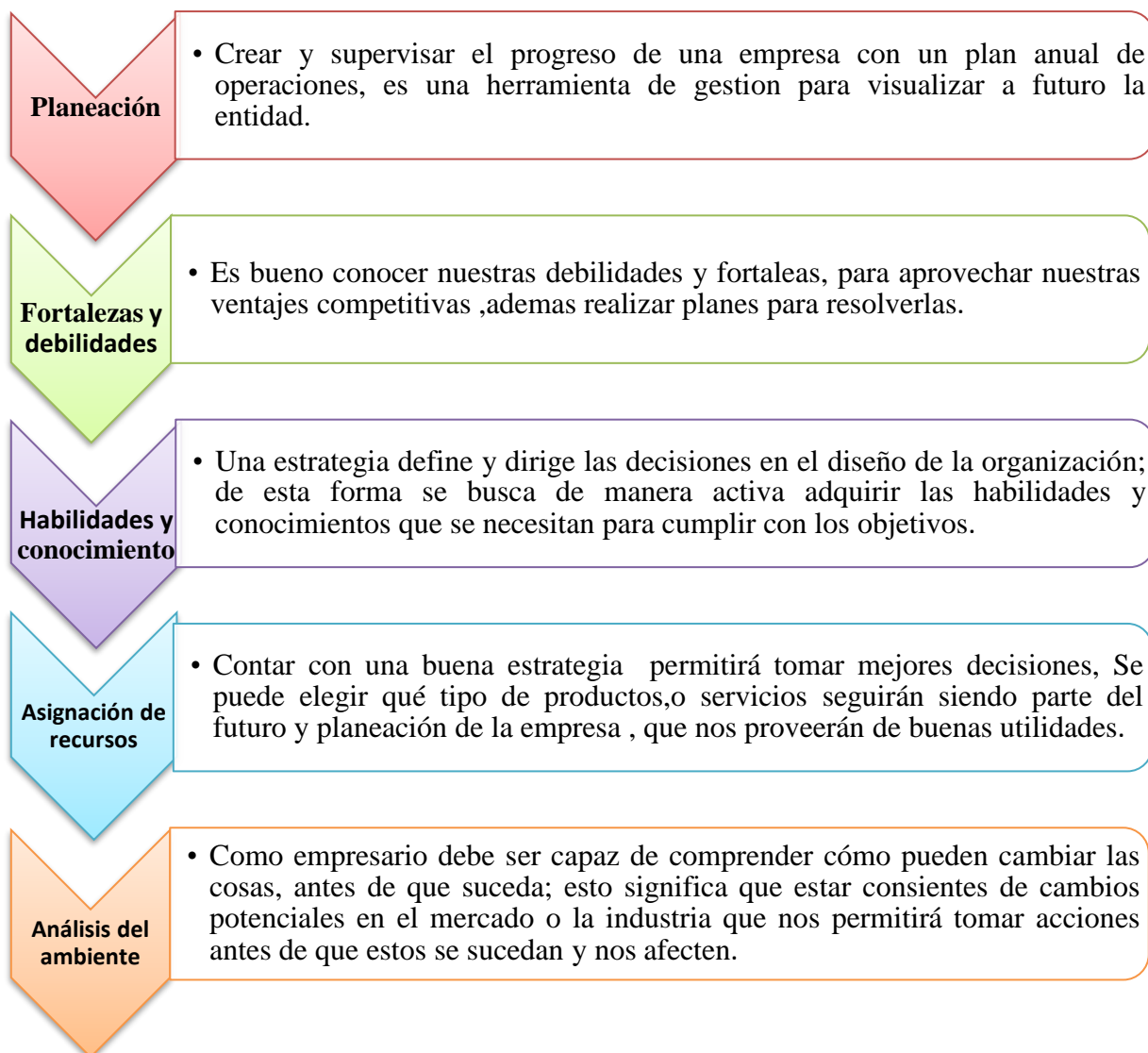
Según (Riquelme, Matias;, 2018)

4.2.2 La necesidad de una estrategia financiera

Realizar un estrategia financiera es muy importante , aunque esto signifique invertir mucho tiempo y recursos , sin embargo realizar la estrategia ayuda a descubrir oportunidades e identificar aspectos que aportan el éxito de la empresa ya que se puede predecir los fallos y estar preparados para enfrentar eventuales crisis y tener control de los riesgos ademas que le facilita en la toma de decisiones .

Por ello a continuación presentamos 5 importantes razones y la necesidad de aplicar una estrategia en la empresa en la Figura No. 4, ya que no solo es buena idea, sino que es lo mejor que se puede realizar para acelerar el crecimiento de tu empresa.

Figura 4: Elementos de una estrategia financiera



Fuente: Elaboración del grupo

4.2.3 Beneficios de una estrategia financiera

La estrategia financiera debe ayudar a desarrollar un proceso para asegurar el bienestar económico de la empresa por ello es necesario que la estrategia sea de forma sistemática y este plasmada en un informe que sirva como referencia para la empresa.

A continuación, se detalla algunos beneficios que se obtendrán con la ejecución de la estrategia financiera:

- Elegir un administrador financiero que esté capacitado para poder enfrentar las necesidades de la entidad, que cuente con los conocimientos y la experiencia necesaria para poder resolver los diferentes problemas que se lleguen a presentar, ante el cambiante mercado local.
- Ser competitivo ante los diferentes mercados en los que incursiona; procurando siempre la innovación y la creación de productos atractivos, que cubran las expectativas de la demanda de sus clientes. De esta manera estará al día con las innovaciones del producto y/o servicio que se ofrece.
- Se pueden realizar evaluaciones de manera periódica sobre opciones de financiamiento con el fin de poder invertir en la entidad y que se logre el crecimiento.
- Permitirá Realizar de manera periódica un análisis de la economía de la empresa mediante las razones financieras.
- El Analizar periódicamente los estados financieros para poder tomar decisiones adecuadas, le permitirá corregir cualquier incidente de la empresa.
- Facilita la toma de decisiones en función del logro de metas organizacionales.
- La combinación perfecta de todos los flujos monetarios, de forma tal que lo recaudado y el capital inicial se integren y sean suficiente para que la empresa pueda cumplir con los compromisos y las deudas adquiridas.
- Facilita la administración eficiente de los activos de la empresa.

- Facilita la toma de decisiones respecto a futuras inversiones.
- Ayuda a la empresa a contar con los medios necesarios para su crecimiento a largo plazo.
- Mejora la toma de decisiones relacionadas a la manera de financiar la empresa.

4.2.4 Estructura de una estrategia Financiera

La estrategia financiera está compuesta de determinados elementos que conciben las finanzas como una herramienta útil destinada a cumplir con la estrategia general de la empresa, como se ejemplifica en la Figura 5.

Figura 5: Estructura de una estrategia financiera



Fuente: Elaboración del grupo

4.2.5 Estructura del plan

Distribuidora MCX ha decidido evaluar el proyecto de inversión de la adquisición de una máquina soldadora neumática de alta frecuencia y las condiciones óptimas para el funcionamiento de la actividad de fabricación de capas para lluvia, la cual en la propuesta se considera los siguientes estudios:

1. Análisis financiero de la empresa
2. Análisis de razones financieras
3. Determinación de la inversión inicial (propuesta de inversión)
4. Fuentes de financiamiento (propuesta de financiación)

4.2.6 Solución del plan

La empresa MCX, para realizar la compra de tres máquinas Soldadoras neumáticas de alta frecuencia, para la producción y sellado de capas, debe realizar una evaluación previa en cuanto a la infraestructura, para que esta pueda funcionar en condiciones óptimas. Este acondicionamiento incluye mejoras físicas, instalación para máquinas neumáticas y compresores como parte de la maquinaria que se adquirirá.

Otro punto que considerar son los costos de flete por la importación desde china para determinar los gastos iniciales de la inversión.

También se analizaron las razones financieras que ayudaron a determinar la capacidad que tiene la empresa MCX para la generación de utilidades por esfuerzo propio, y la capacidad de endeudamiento para realizar la inversión de compra de la máquina soldadora neumática de alta frecuencia.

Finalmente, en el desarrollo del caso se buscó la fuente de financiación, por lo que se propone realizar un préstamo bancario, con el que se pueda obtener una tasa de interés que sea rentable y de beneficio para la empresa. y que esta pueda definirse de acuerdo a la capacidad de pago de la empresa.

4.3 Desarrollo del caso

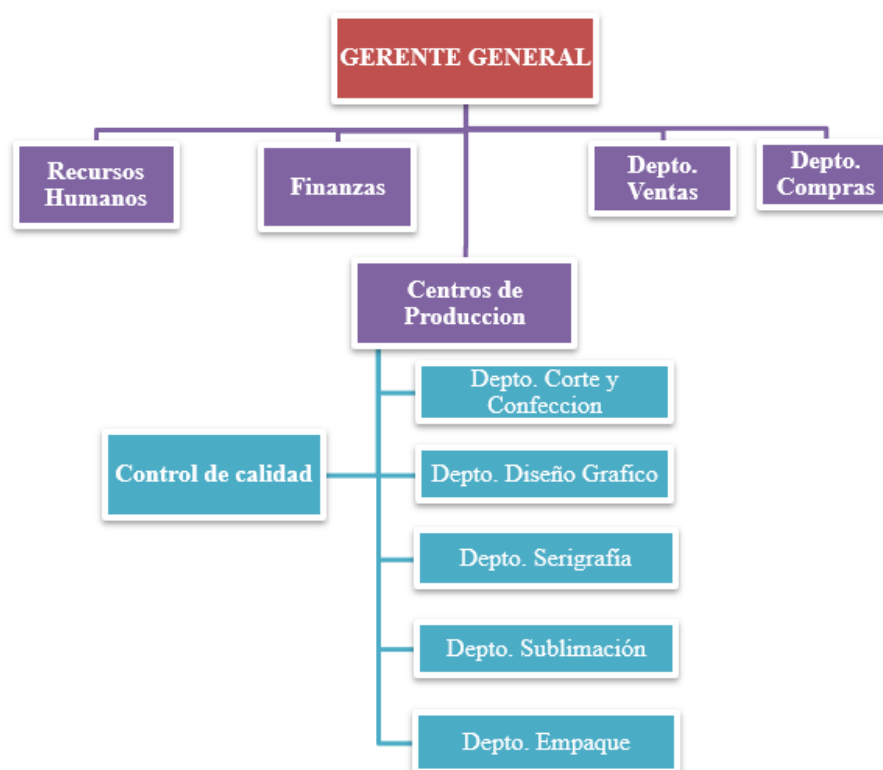
4.3.1 Aspectos generales de la empresa

Distribuidora MCX, es una empresa que se dedica a la confección de prendas de vestir para ambos sexos, está ubicada en Colonia Santa Sabina No. 12, municipio de Cuscatancingo y cuenta con una sucursal en Urbanización Yumuri No. 45, Colonia Miramonte del municipio de San Salvador.

Es una empresa fundada con capital salvadoreño, que inició sus operaciones como persona natural en el año 2009, a nombre del Señor Rember Antonio Cruz Mendoza como propietario único, las operaciones que realiza están enfocadas a suministrar sus productos a clientes finales, sin embargo desde el año 2017 ha establecido sus servicios a clientes intermediarios con la finalidad de rotación de inventarios y obtener flujo de efectivo diario, ya que sus clientes finales trabajan con crédito que van desde los 30 a los 60 días.

Distribuidora MCX cuenta con un sistema automatizado para el registro de la contabilidad, tiene control de inventarios, detalle de propiedad, planta y equipo, además del control de cuentas por cobrar y registros bancarios, lo que le ha permitido conocer de manera oportuna la disponibilidad e inversión realizada hasta la fecha.

Figura 6: Organigrama de Distribuidora MCX



Fuente: Proporcionado por Distribuidora MCX

4.3.2 Análisis Financiero de la empresa

4.3.2.1 Estados Financieros de Distribuidora MCX

Los estados financieros de Distribuidora MCX, están conformados por:

- Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2018;
- Estado de Resultados por el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018;
- Estado de Flujo de Efectivo para el año que termina el 31 de diciembre de 2018;
- Flujo de caja proyectado para los periodos del 2019 al 2021;

En la elaboración del Flujo de caja y de los Estados Financieros proyectados de Distribuidora MCX para los periodos 2019, 2020 y 2021, se tomaron en cuenta los siguientes aspectos:

1. En relación a las ventas se considera un crecimiento lineal del 20% para los años 2019, 2020 y 2021, ya que son porcentajes que la empresa ha venido estimando en años anteriores.
2. De acuerdo con datos históricos promedios, se estima que un 10% de las ventas mensuales sean al contado y un 90% al crédito.
3. De las cuentas por cobrar al final del ejercicio 2018 se tiene un saldo de \$4,000.00 con 120 días de atraso, por lo que se proyectó que el cliente abone a su cuenta pendiente en cuotas mensuales de \$ 666.66 en los primeros 6 meses del 2019.
4. Para la proyección de los costos directos e indirectos de los periodos del 2019 al 2021, se considera que equivale a un 40% de las ventas proyectadas. Los costos para el año 2019 bajarán porque la empresa estima importar materia prima desde china, ya que en año el 2018 compraba localmente, tomando en cuenta que para el año 2020 debe mantenerse la disminución en comparación al año 2018; por el ahorro de ya no subcontratar la mano de obra de sellado de capas para lluvia.
5. Con relación a los gastos de administración se consideró un aumento del 20%, y en cuanto a los sueldos y salarios la contratación de una persona.
6. En la estimación de los gastos de venta se realizó un aumento del 5%, considerado únicamente en capacitación de personal, energía y otros. Para el área de ventas y administración no se tiene proyectado un incremento de personal, debido a que las ventas que se proyectan son las que se pueden generar con el personal que

tiene actualmente MCX, tomando en cuenta que también hay proyectos que la empresa no asume por la falta de maquinaria y que a su vez los precios que se ofrecen debido a que se tiene que sub contratar servicios, no satisfacen con las expectativas del cliente, es por ello que la compra de maquinaria incrementaría ventas, bajaría costos y solamente en el área de producción se contratará más personal.

7. Para los gastos financieros, se provisiona los intereses que se tendrán que pagar por el préstamo con el que ya cuenta MCX desde el año 2018, además de los intereses por la adquisición del nuevo préstamo en el Banco Agrícola para compra de las maquinas selladoras considerando se comiencen a pagar a partir del mes de octubre 2019.
 8. La depreciación para la maquinaria será en base al Art. 30 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, el cual tendrá un porcentaje del 20% anual por un periodo de 5 años para deducirse el costo, desde el mes en que comience a producir capas.
 9. La mejor opción de financiamiento para la compra de maquinaria es a través del Banco Agrícola, S.A., ya que ofrece mejor tasa de interés anual, que se estima se realice la transacción en el mes de octubre de 2019.
- e) Estado de situación financiera proyectado para los periodos 2019 al 2021;
 - f) Estado de resultados proyectado para los periodos 2019 al 2021;
 - g) Cuadro de costos y gastos para los periodos del 2019 al 2021.

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA
Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
	\$ 83,898.82		\$ 15,251.41
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 43,761.70	CUENTAS POR PAGAR	\$ 5,852.48
CUENTAS POR COBRAR	\$ 24,117.09	IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 1,833.17
INVENTARIOS	<u>\$ 16,020.03</u>	PROYECTOS EN PROCESO	\$ 3,493.14
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 135,216.58	PROVISIONES PARA OBLIGACIONES	\$ 736.86
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 135,114.46	ACREEDORES	\$ 1,074.54
INTANGIBLES	<u>\$ 102.12</u>	PORCION DE PRESTAMO A C.P	<u>\$ 2,261.22</u>
OTROS ACTIVOS	\$ 3,676.27	PASIVO NO CORRIENTE	\$ 64,358.90
		PRESTAMOS BANCARIOS	<u>\$ 64,358.90</u>
		PATRIMONIO	\$ 143,181.36
		REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA	\$ 102,309.71
		UTILIDADES ACUMULADAS	<u>\$ 40,871.65</u>
TOTAL DE ACTIVO	<u><u>\$ 222,791.67</u></u>	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>\$ 222,791.67</u></u>

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA

Estado de Resultados del 01 de enero al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

INGRESOS DE OPERACIÓN		\$ 168,153.21
VENTA DE PRODUCTOS TEXTILES	\$ 88,587.80	
VENTA DE PRODUCTOS MARROQUINERIA	\$ 21,203.25	
VENTA DE PROMOCIONALES	\$ 57,761.12	
VENTA DE MAQUINARIA	<u>\$ 601.04</u>	
COSTOS DE VENTA		\$ 89,944.95
COSTO DE LO VENDIDO	<u>\$ 89,944.95</u>	
UTILIDAD BRUTA		<u>\$ 78,208.26</u>
OTROS INGRESOS		\$ 156.33
GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 49,027.21
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 37,922.46	
GASTOS DE VENTA	\$ 8,591.34	
GASTOS FINANCIEROS	<u>\$ 2,513.41</u>	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		<u>\$ 29,337.38</u>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		\$ 4,173.59
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u><u>\$ 25,163.79</u></u>

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA

Estado de Flujo de Efectivo del 01 de enero al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)

	2018
Flujos de efectivo por actividades de operación:	
Resultado del periodo	\$ 28,714.77
Ajustes para conciliar la pérdida neta del período con los flujos de efectivo neto:	
Gasto por depreciación de PPE	\$ 5,795.99
	<u>\$ 34,510.76</u>
Cambios en activos y pasivos de operación (Aumento) disminución en:	
Cuentas por cobrar a clientes	\$ 584.95
Inventarios	-\$ 10,699.56
Depósitos en Garantía	-\$ 125.28
(Disminución) aumento en:	
Cuentas por pagar a proveedores	\$ 3,354.24
Acreedores por pagar	\$ 1,174.54
Provisiones	\$ 4,230.00
Efectivo neto generado por las operaciones	\$ 33,029.65
Impuesto sobre la renta pagado	-\$ 553.14
Flujo de efectivo neto provisto por actividades de operación	\$ 32,476.51
Flujos de efectivo por actividades de inversión:	
Adquisición de PPE	-\$ 3,625.41
Adquisición de intangibles	-\$ 42.12
Flujo neto de efectivo usado en las actividades de inversión	-\$ 3,667.53
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento:	
Adquisición de préstamos bancarios	\$ -
Pago de préstamos bancarios	-\$ 11,537.56
Flujo neto de efectivo usado en las actividades de financiamiento	-\$ 11,537.56
Aumento neto en el efectivo	\$ 17,271.42
Efectivo al inicio del año	\$ 26,490.28
Efectivo al final del año	\$ 43,761.70

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA
FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA EJERCICIO 2019 al 2021
 Expresado en Dólares de los Estados Unidos de America U\$

CONCEPTO	2019													2020	2021
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCTU	NOV	DICI	TOTAL	TOTAL	TOTAL
	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.
Efectivo inicial	\$ 43,761.70	\$ 53,597.73	\$ 59,104.19	\$ 64,617.52	\$ 69,347.72	\$ 72,714.32	\$ 78,247.39	\$ 82,952.90	\$ 87,831.84	\$ 90,550.78	\$ 108,187.87	\$ 98,849.93	\$ 43,761.70	\$ 98,794.43	\$ 160,418.88
ENTRADAS DE EFECTIVO															
Ventas al contado	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 18,207.35	\$ 21,848.82	\$ 26,218.58
Recuperacion de CXC	\$ 20,117.09	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 13,655.51	\$ 170,327.73	\$ 197,689.49	\$ 237,227.39
Cobranza IVA en ventas	\$ 197.25	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 21,894.34	\$ 26,273.21	\$ 31,527.85
Recuperacion de saldo en mora	\$ 666.66	\$ 666.66	\$ 666.66	\$ 666.66	\$ 666.66	\$ 666.66	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,999.96	\$ -	\$ -
INGRESOS DE EFECTIVO	\$ 22,498.28	\$ 17,811.91	\$ 17,811.91	\$ 17,811.91	\$ 17,811.91	\$ 17,811.91	\$ 17,145.25	\$ 17,145.25	\$ 17,145.25	\$ 17,145.25	\$ 17,145.25	\$ 17,145.25	\$ 214,429.38	\$ 245,811.52	\$ 294,973.82
Menos:															
SALIDAS DE EFECTIVO															
Egresos por Costos Directos e Indirectos	\$ 5,798.93	\$ 5,791.03	\$ 5,783.24	\$ 5,775.60	\$ 5,768.10	\$ 5,760.68	\$ 5,753.41	\$ 5,746.26	\$ 5,739.22	\$ 5,732.30	\$ 6,413.39	\$ 6,368.79	\$ 70,430.96	\$ 82,923.88	\$ 99,145.14
Total salidas por costos directos e indirectos	\$ 5,798.93	\$ 5,791.03	\$ 5,783.24	\$ 5,775.60	\$ 5,768.10	\$ 5,760.68	\$ 5,753.41	\$ 5,746.26	\$ 5,739.22	\$ 5,732.30	\$ 6,413.39	\$ 6,368.79	\$ 70,430.96	\$ 82,923.88	\$ 99,145.14
Menos:															
GASTOS DE OPERACIÓN															
Egresos por gastos de administracion	\$ 1,800.00	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 5,415.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 5,415.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 5,415.02	\$ 44,085.12	\$ 38,679.28	\$ 39,835.66
Pago a cuenta de ISR 2019		\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 265.52	\$ 2,920.76	\$ 3,770.44	\$ 4,524.53
Pago de IVA y Pago a cuenta DIC 2018	\$ 1,210.56												\$ 1,210.56	\$ -	\$ -
Pago de ISR 2018				\$ 622.61									\$ 622.61	\$ 6,999.66	\$ 14,312.02
Pago a cuenta 2020 y DIC 2019														\$ -	\$ -
Pago de ISR 2019														\$ -	\$ -
Pago de IVA y Pago a cuenta DIC 2020														\$ -	\$ -
Pago de ISR 2020														\$ -	\$ -
Pago de prestaciones laborales 2018	\$ 736.86												\$ 736.86	\$ -	\$ -
Pago de prestaciones laborales 2019														\$ -	\$ -
Pago de prestaciones laborales 2020														\$ -	\$ -
Pago de acreedores y otros	\$ 2,000.78												\$ 2,000.78	\$ 8,413.33	\$ 7,006.63
Pago IVA en maquinaria												\$ 1,723.15	\$ 1,723.15	\$ -	\$ -
Pago de IVA en Compras	\$ 704.30	\$ 681.53	\$ 680.52	\$ 701.27	\$ 678.55	\$ 677.59	\$ 698.38	\$ 675.72	\$ 674.80	\$ 695.64	\$ 762.44	\$ 762.44	\$ 7,630.75	\$ 8,394.05	\$ 10,312.43
Pago de IVA en declaracion mensual 2019	\$ 1,268.16	\$ 1,290.93	\$ 1,291.94	\$ 1,271.19	\$ 1,293.91	\$ 1,294.87	\$ 1,274.08	\$ 1,296.75	\$ 1,297.66	\$ 1,276.82	\$ 1,210.02	\$ 1,210.02	\$ 14,066.34	\$ 17,614.12	\$ 22,558.47
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 5,748.20	\$ 5,493.00	\$ 5,493.00	\$ 6,115.61	\$ 7,653.00	\$ 5,493.00	\$ 5,493.00	\$ 5,493.00	\$ 5,493.00	\$ 5,493.00	\$ 5,493.00	\$ 9,376.16	\$ 74,996.93	\$ 83,870.88	\$ 98,549.74
GASTOS DE VENTA															
Egresos por gastos de Venta	\$ 778.22	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 829.33	\$ 9,069.24	\$ 9,319.66	\$ 7,444.71
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 778.22	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 829.33	\$ 9,069.24	\$ 9,319.66	\$ 7,444.71
EGRESOS FINANCIEROS															
Pago prestamos bancarios	\$ 152.40	\$ 153.31	\$ 154.23	\$ 155.17	\$ 156.11	\$ 157.05	\$ 158.00	\$ 158.95	\$ 159.91	\$ 282.76	\$ 285.35	\$ 287.98	\$ 2,261.22	\$ 2,704.35	\$ 4,390.15
Pago de Intereses	\$ 184.50	\$ 172.11	\$ 172.11	\$ 172.11	\$ 172.11	\$ 172.11	\$ 172.11	\$ 172.11	\$ 178.18	\$ 391.88	\$ 340.46	\$ 338.50	\$ 2,638.29	\$ 5,368.30	\$ 5,368.30
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 336.90	\$ 325.42	\$ 326.34	\$ 327.28	\$ 328.22	\$ 329.16	\$ 330.11	\$ 331.06	\$ 338.09	\$ 674.64	\$ 625.81	\$ 626.48	\$ 4,899.51	\$ 8,072.65	\$ 9,758.45
SUB TOTAL GASTOS	\$ 6,863.32	\$ 6,514.42	\$ 6,515.34	\$ 7,306.12	\$ 8,677.21	\$ 6,518.16	\$ 6,686.33	\$ 6,520.06	\$ 8,687.09	\$ 7,030.86	\$ 6,814.81	\$ 10,831.97	\$ 88,965.69	\$ 101,263.19	\$ 115,752.90
Mas:															
FINANCIAMIENTO															
Banco Agricola															
Compra de maquina Neumatica de alta frecuencia										\$ 13,255.00			\$ 13,255.00	\$ -	\$ -
Menos:															
COMPRA DE MAQUINARIA															
Maquina neumatica de alta frecuencia												\$ 13,255.00	\$ 13,255.00	\$ -	\$ -
Saldo al final de mes	\$ 53,597.73	\$ 59,104.19	\$ 64,617.52	\$ 69,347.72	\$ 72,714.32	\$ 78,247.39	\$ 82,952.90	\$ 87,831.84	\$ 90,550.78	\$ 108,187.87	\$ 98,849.93	\$ 98,794.43	\$ 98,794.43	\$ 160,418.88	\$ 240,494.66

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA

Estado de Situación Financiera proyectado para los periodos 2019 al 2021
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS	2018	2019	2020	2021
ACTIVO CORRIENTE	\$ 83,898.82	\$ 131,322.97	\$ 194,365.98	\$ 274,986.80
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	\$ 43,761.70	\$ 98,794.43	\$ 160,418.88	\$ 240,494.66
CUENTAS POR COBRAR	\$ 24,117.09	\$ 15,430.73	\$ 18,516.88	\$ 22,220.25
REMANENTE DE IVA	\$ -	\$ 28.34	\$ -	\$ -
INVENTARIOS	\$ 16,020.03	\$ 17,069.48	\$ 15,430.23	\$ 12,271.89
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 135,216.58	\$ 141,902.77	\$ 133,455.78	\$ 124,586.44
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 140,910.45	\$ 154,165.45	\$ 154,165.45	\$ 154,165.45
DEPRECIACION ACUMULADA	-\$ 5,795.99	-\$ 12,262.68	-\$ 20,709.67	-\$ 29,579.01
INTANGIBLES	\$ 102.12	\$ -	\$ -	\$ -
OTROS ACTIVOS	\$ 3,676.27	\$ 183.13	\$ 183.13	\$ 183.13
TOTAL DE ACTIVO	\$ 222,791.67	\$ 273,408.87	\$ 328,004.88	\$ 399,756.37
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE	\$ 15,251.41	\$ 20,856.04	\$ 30,132.05	\$ 40,434.23
PROVEEDORES POR PAGAR	\$ -	\$ 8,413.33	\$ 7,006.63	\$ 8,370.14
CUENTAS POR PAGAR	\$ 5,852.48	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS POR PAGAR (IVA, PGO.CTA E ISR)	\$ 1,833.17	\$ 6,999.66	\$ 14,312.02	\$ 20,995.43
PROYECTOS EN PROCESO	\$ 3,493.14	\$ -	\$ -	\$ -
PROVISIONES PARA OBLIGACIONES	\$ 736.86	\$ 2,120.19	\$ 3,753.53	\$ 5,461.34
ACREEDORES	\$ 1,074.54	\$ 618.51	\$ 669.73	\$ 698.37
PORCION DE PRESTAMO A C.P	\$ 2,261.22	\$ 2,704.35	\$ 4,390.15	\$ 4,908.95
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 64,358.90	\$ 74,909.55	\$ 70,519.40	\$ 65,610.45
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 64,358.90	\$ 74,909.55	\$ 70,519.40	\$ 65,610.45
PATRIMONIO	\$ 143,181.36	\$ 177,643.28	\$ 227,353.43	\$ 293,711.69
REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA	\$ 102,309.71	\$ 102,309.71	\$ 102,309.71	\$ 102,309.71
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 15,707.86	\$ 40,871.65	\$ 75,333.57	\$ 125,043.72
UTILIDADES DEL EJERCICIO	\$ 25,163.79	\$ 34,461.92	\$ 49,710.15	\$ 66,358.26
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 222,791.67	\$ 273,408.87	\$ 328,004.88	\$ 399,756.37

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA

Estado de Resultados proyectado para los periodos del 2019 al 2021
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

	2019	2020	2021
INGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 182,073.50	\$ 218,488.20	\$ 262,185.84
VENTA DE PRODUCTOS TEXTILES	\$ 96,595.01	\$ 115,914.01	\$ 139,096.81
VENTA DE PRODUCTOS MARROQUINERIA	\$ 20,443.90	\$ 24,532.68	\$ 29,439.22
VENTA DE PROMOCIONALES	\$ 64,313.34	\$ 77,176.01	\$ 92,611.22
VENTA DE MAQUINARIA	\$ 721.25	\$ 865.50	\$ 1,038.60
COSTOS DE VENTA	\$ 73,479.40	\$ 88,295.28	\$ 105,832.15
COSTO DE LO VENDIDO	\$ 73,479.40	\$ 88,295.28	\$ 105,832.15
UTILIDAD BRUTA	\$ 108,594.10	\$ 130,192.92	\$ 156,353.69
OTROS INGRESOS	\$ 187.60	\$ 225.12	\$ 270.14
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 64,399.36	\$ 64,252.52	\$ 66,675.28
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 46,140.13	\$ 40,831.94	\$ 42,055.57
GASTO POR DEPRECIACION	\$ 6,466.69	\$ 8,446.99	\$ 8,869.34
GASTOS DE VENTA	\$ 9,154.25	\$ 9,605.28	\$ 10,382.07
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2,638.29	\$ 5,368.30	\$ 5,368.30
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 44,382.34	\$ 66,165.52	\$ 89,948.54
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$ 9,920.42	\$ 16,455.37	\$ 23,590.28
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 34,461.92	\$ 49,710.15	\$ 66,358.26

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA

Estado de Flujo de Efectivo proyectado para los periodos 2019 al 2021
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

	2019	2020	2021
Flujos de efectivo por actividades de operación:			
Resultado del periodo	\$ 34,461.92	\$ 49,710.15	\$ 66,358.26
Ajustes para conciliar la pérdida neta del período con los flujos de efectivo neto:			
Gasto por depreciación de PPE	\$ 6,466.69	\$ 8,446.99	\$ 8,869.34
Flujo de efectivo por actividades de operación	\$ 40,928.61	\$ 58,157.14	\$ 75,227.60
Cambios en activos y pasivos de operación			
(Disminución) Aumento Cuentas por pagar	-\$ 5,852.48	\$ -	\$ -
(Disminución) Aumento Cuentas por pagar a proveedores	\$ 8,413.33	-\$ 1,406.70	\$ 1,363.51
(Disminución) Aumento Cuentas por pagar a acreedores	-\$ 456.03	\$ 51.22	\$ 28.64
(Disminución) Aumento Impuestos por pagar	\$ 5,166.49	\$ 7,312.37	\$ 6,683.41
(Disminución) Aumento Provisiones para obligaciones laborales	\$ 1,383.33	\$ 1,633.33	\$ 1,707.81
Disminución (Aumento) Cuentas por cobrar a clientes	\$ 8,686.36	-\$ 3,086.15	-\$ 3,703.38
Disminución (Aumento) de Inventarios	-\$ 1,049.45	\$ 1,639.25	\$ 3,158.34
Disminución (Aumento) de proyectos en proceso	-\$ 3,493.14	\$ -	\$ -
Disminución (Aumento) de Remanente de IVA	-\$ 28.34	\$ 28.34	\$ -
Efectivo neto generado por las operaciones	\$ 53,698.69	\$ 64,328.79	\$ 84,465.94
Flujo de efectivo neto provisto por actividades de operación	\$ 53,698.69	\$ 64,328.79	\$ 84,465.94
Flujos de efectivo por actividades de inversión:			
Adquisición de PPE	-\$ 13,255.00	\$ -	\$ -
Adquisición de otros activos	\$ 3,595.26	\$ -	\$ -
Flujo neto de efectivo usado en las actividades de inversión	-\$ 9,659.74	\$ -	\$ -
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento:			
Adquisición de préstamos bancarios	\$ 13,255.00	\$ -	\$ -
Pago de préstamos bancarios	-\$ 2,261.22	-\$ 2,704.35	-\$ 4,390.15
Flujo neto de efectivo usado en las actividades de financiamiento	\$ 10,993.78	-\$ 2,704.35	-\$ 4,390.15
Aumento neto en el efectivo	\$ 55,032.73	\$ 61,624.44	\$ 80,075.79
Efectivo al inicio del año	\$ 43,761.70	\$ 98,794.43	\$ 160,418.88
Efectivo al final del año	\$ 98,794.43	\$ 160,418.88	\$ 240,494.66

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA
VENTAS PROYECTADAS PARA EJERCICIO 2019, 2020 Y 2021
 Expresado en Dólares de los Estados Unidos de America U\$

CONCEPTO	2019												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCTU	NOV	DICI	TOTAL
	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.
Ventas de contado	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 1,517.28	\$ 18,207.35
Ventas a 30 días credito	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$13,655.51	\$ 163,866.15
	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$15,172.79	\$ 182,073.50
IVA en Ventas	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 1,972.46	\$ 23,669.56

CONCEPTO	2020												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCTU	NOV	DICI	TOTAL
	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.
Ventas de contado	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 1,820.74	\$ 21,848.82
Ventas a 30 días credito	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$16,386.62	\$ 196,639.38
	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$18,207.35	\$ 218,488.20
IVA en Ventas	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 2,366.96	\$ 28,403.47

CONCEPTO	2021												
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCTU	NOV	DICI	TOTAL
	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.	Presupu.
Ventas de contado	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 2,184.88	\$ 26,218.58
Ventas a 30 días credito	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$19,663.94	\$ 235,967.26
	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$21,848.82	\$ 262,185.84
IVA en Ventas	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 2,840.35	\$ 34,084.16

REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA
COSTOS Y GASTOS PROYECTADOS PARA EJERCICIO 2019 al 2021
 Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America U\$

CONCEPTO	2019													2020	2021		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCTU	NOV	DICI	TOTAL				
COSTOS DIRECTOS																	
Mano de obra	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 1,950.00	\$ 23,400.00	\$ 32,400.00	\$ 34,481.23		
Materiales (telas, lonas, subcontratación)	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 3,620.83	\$ 4,308.73	\$ 44,137.87	\$ 48,380.89	\$ 62,895.16		
Provisión para obligaciones laborales												\$ 650.00	\$ 650.00	\$ 900.00	\$ 957.81		
COSTOS INDIRECTOS																	
Hilos, agujas, pinturas, etc	\$ 122.33	\$ 120.33	\$ 118.35	\$ 116.41	\$ 114.51	\$ 112.63	\$ 110.78	\$ 108.97	\$ 107.18	\$ 105.43	\$ 103.70	\$ 102.00	\$ 1,342.62	\$ 1,678.28	\$ 2,013.94		
Energía eléctrica	\$ 213.48	\$ 209.98	\$ 206.54	\$ 203.15	\$ 199.83	\$ 196.55	\$ 193.33	\$ 190.16	\$ 187.05	\$ 183.98	\$ 180.97	\$ 178.00	\$ 2,343.02	\$ 2,928.76	\$ 3,075.20		
Combustible	\$ 146.32	\$ 143.92	\$ 141.56	\$ 139.24	\$ 136.96	\$ 134.71	\$ 132.51	\$ 130.34	\$ 128.20	\$ 126.10	\$ 124.03	\$ 122.00	\$ 1,605.89	\$ 2,007.35	\$ 2,408.82		
TOTAL COSTOS	\$ 6,052.96	\$ 6,045.06	\$ 6,037.28	\$ 6,029.63	\$ 6,022.13	\$ 6,014.72	\$ 6,007.45	\$ 6,000.30	\$ 5,993.26	\$ 5,986.34	\$ 6,667.43	\$ 6,622.83	\$ 73,479.40	\$ 88,295.28	\$ 105,832.15		

GASTOS DE OPERACIÓN

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN																
Sueldos y Salarios	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 21,600.00	\$ 21,600.00	\$ 22,200.00	
Honorarios Profesionales	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	
Vacaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,160.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,160.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,160.00	\$ 6,480.00	\$ -	\$ -	
Provisión para obligaciones laborales												\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 616.67	
Atención al empleado	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00	\$ 329.04	\$ 345.38	
Viaticos alimentacion y transporte	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 720.00	\$ 845.38	\$ 866.52	
Horas Extras	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00	\$ 1,830.81	\$ 1,876.58	
Cotizacion al ISSS	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.01	\$ 135.00	\$ 1,620.01	\$ 648.00	\$ 648.00	
Cotizacion al AFP	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 130.50	\$ 1,566.00	\$ 1,566.00	\$ 1,566.00	
Insaforp	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 216.00	\$ 216.00	\$ 216.00	
Impuestos Municipales	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 216.00	\$ 1,560.00	\$ 1,560.00	
Energía Eléctrica	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 900.00	\$ 2,324.81	\$ 2,382.93	
Comunicaciones	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 157.10	\$ 1,885.20	\$ 1,979.46	\$ 2,078.43	
Instalaciones	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 136.41	\$ 1,636.92	\$ 525.00	\$ 551.25	
Mantenimiento de local	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,316.18	\$ 1,381.99	
Mantenimiento de mobiliario y equipo	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00	\$ 1,891.27	\$ 1,985.83	
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 5,415.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 5,415.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.01	\$ 3,255.02	\$ 6,015.01	\$ 46,140.13	\$ 40,831.94	\$ 42,055.57	

GASTOS DE VENTA

Sueldos y Salarios	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00
Comisiones	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 152.00	\$ 1,824.00	\$ 2,217.44	\$ 2,882.67
Vacaciones															\$ -
Provisión para obligaciones laborales												\$ 133.33	\$ 133.33	\$ 133.33	\$ 133.33
Prestaciones a empleados	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 1,020.00	\$ 180.00	\$ 180.00
Publicidad y promociones	\$ 25.74	\$ -	\$ -	\$ 25.74	\$ -	\$ -	\$ 25.74	\$ -	\$ -	\$ 25.74	\$ -	\$ -	\$ 102.96	\$ 617.76	\$ 617.76
Atención al cliente	\$ 25.00	\$ -	\$ -	\$ 25.00	\$ -	\$ -	\$ 25.00	\$ -	\$ -	\$ 25.00	\$ -	\$ -	\$ 100.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Comunicaciones	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 34.00	\$ 408.00	\$ 408.00	\$ 408.00
Mantenimiento de Vehiculos	\$ 55.00	\$ -	\$ -	\$ 55.00	\$ -	\$ -	\$ 55.00	\$ -	\$ -	\$ 55.00	\$ -	\$ -	\$ 220.00	\$ 660.00	\$ 660.00
Capacitación al personal	\$ 61.48	\$ -	\$ -	\$ 61.49	\$ -	\$ -	\$ 61.49	\$ -	\$ -	\$ 61.49	\$ -	\$ -	\$ 245.95	\$ -	\$ 97.12
Papeleria y útiles	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00	\$ 288.75	\$ 303.19
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 863.22	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 696.00	\$ 863.23	\$ 696.00	\$ 829.33	\$ 9,154.25	\$ 9,605.28	\$ 10,382.07

Crédito fiscal de IVA en compras	\$ 704.30	\$ 681.53	\$ 680.52	\$ 701.27	\$ 678.55	\$ 677.59	\$ 698.38	\$ 675.72	\$ 674.80	\$ 695.64	\$ 762.44	\$ 2,395.29	\$ 10,026.05	\$ 9,133.92	\$ 11,223.10
----------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-------------	--------------	-------------	--------------

IVA del mes (pago) remanente	\$ (1,268.16)	\$ (1,290.93)	\$ (1,291.94)	\$ (1,271.19)	\$ (1,293.91)	\$ (1,294.87)	\$ (1,274.08)	\$ (1,296.75)	\$ (1,297.66)	\$ (1,276.82)	\$ (1,210.02)	\$ 28.34	\$ (14,038.00)	\$ -	\$ -
------------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------	----------------	------	------

Costos laborales	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 4,302.00	\$ 51,624.00	\$ 61,017.44	\$ 64,363.90
------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------------

Provisión anual por prestaciones laborales													\$ 1,383.33	\$ 1,633.33	\$ 1,707.81
--------------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------------	-------------	-------------

Cuentas por pagar a proveedores													\$ -	\$ 77,581.73	\$ 93,772.56
---------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------	--------------	--------------

Cuentas por pagar												\$ 9,031.84	\$ 9,031.84	\$ 7,676.35	\$ 9,068.51
-------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------------	-------------	-------------	-------------

4.3.2.2 Análisis de razones financieras

Razones de Liquidez	Razón Corriente	Prueba Ácida	Capital de Trabajo
	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\text{Activos C} - \text{Pasivo C}$
Unidad Monetaria	$\frac{\$83,898.82}{\$15,251.41}$	$\frac{\$83,898.82 - \$16,020.03}{\$15,251.41}$	$\$83,898.82 - \$15,251.41$
Índice	5.50	4.45	\$ 68,647.41
Análisis	La empresa MCX tiene una buena capacidad para enfrentar los pagos de corto plazo, esto indica que por cada \$1 que posee de deuda, puede cubrirla 5.50 veces.	MCX posee un buen índice de liquidez ya que por cada \$1 que la empresa adeuda a corto plazo, cuenta con \$4.45 dólares para enfrentar sus deudas, sin contar con los inventarios.	La empresa MCX cuenta con un capital de trabajo positivo, ya que la cobertura que presenta es de \$ 68,647.41 para realizar sus operaciones normales, después de cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Razones de Deuda	Nivel de Endeudamiento	Concentración del Endeudamiento Corto P.	Apalancamiento Total	Relación Deuda/Patrimonio	Apalancamiento a Corto Plazo
	Total Pasivo Total Activo	Pasivo Corriente Pasivo Total	Pasivo Total Patrimonio	Deuda Patrimonio	Total Pasivo C Patrimonio
Unidad Monetaria	<u>\$79,610.31</u> \$222,791.67	<u>\$15,251.41</u> \$79,610.31	<u>\$79,610.31</u> \$143,181.36	<u>\$66,620.12</u> \$143,181.36	<u>\$15,251.41</u> \$143,181.36
Índice	0.36%	0.19%	0.65%	0.46	0.11%
Análisis	La empresa MCX tiene un porcentaje de financiación ajena del 36%, de esta forma el 64% representa que proviene de financiación propia.	MCX tiene una concentración de deudas en el corto plazo del 19%, esto significa que por cada \$1.00 de deuda que tiene la empresa con acreedores o terceros \$0.19ctvs. tienen vencimiento a corto plazo y deben pagarse a menos de 1 año.	La relación que presenta MCX entre endeudamiento y el activo de la empresa es de 0.65%.	La empresa MCX ha obtenido un 46% de fondos bancarios y un 54% de fondos propios en relación al patrimonio obtenido al 2018.	MCX para cubrir las obligaciones a corto plazo utiliza un 11% de su patrimonio y le queda libre un 89%. Por lo que por cada \$1 del patrimonio se tienen para cubrir compromisos a corto plazo de \$0.11 ctvs.

Razones de Rentabilidad	Margen Bruto de Utilidad Bruta.	Margen de Utilidad Operacional
	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	<u>Utilidad Operacional</u> Ventas Netas
Unidad Monetaria	<u>\$78,208.26</u> \$168,153.21	<u>\$29,337.38</u> \$168,153.21
Índice	0.47%	0.17%
Análisis	MCX genera un 47% de utilidad por la venta, después de que la empresa a cubierto el costo de los productos, en este caso ha ganado \$0.47 ctvs. por dólar invertido.	MCX en su margen de utilidad operacional indica un 17% de las ventas netas, lo cual indica que por cada \$1.00 vendido se reportan \$0.17 ctvs. de utilidad operacional.

Razones de Eficiencia	Rotación de Cuentas por Cobrar (Con Licitación)	Días Promedios de Cobro	Rotación Cuentas por Cobrar (Sin licitación)	Días Promedios de Cobro
	<u>Venta Anual</u> Saldo Cuentas por Cobrar	<u>360</u> Rotación Ctas por Cobrar	<u>Venta Anual</u> Saldo Ctas por Cobrar	<u>360</u> Rotación Ctas por Cobrar
Unidad Monetaria	<u>\$168,153.21</u> \$24,117.09	<u>360</u> \$6.97	<u>\$147,037.37</u> \$24,117.09	<u>360</u> \$6.10
Índice	7 veces	52 días	6 veces	59 días
Análisis	La empresa MCX tiene una frecuencia de recuperación en sus cuentas por cobrar de 7 veces al año. Esto indica que tiene políticas efectivas para realizar sus cobros.	La empresa MCX muestra un promedio de cobro al 31 diciembre de 52 días incluyendo la facturación de licitaciones.	MCX presenta en sus cuentas por cobrar sin incluir las licitaciones, una rotación de 6 veces por año.	MCX tiene 59 días como promedio en recuperar las cuentas por cobrar y que estas se conviertan en efectivo.

4.3.2.3 Análisis financiero de Distribuidora MCX, con cifras de Estados financieros al 31 de diciembre de 2018

De acuerdo a la información analizada de los estados financieros de la empresa Distribuidora MCX, se concluye lo siguiente:

1. En relación a la liquidez de la compañía se observa un índice de solvencia o razón corriente mayor a 1,0, lo cual nos indica que tiene solvencia para hacerle frente a sus compromisos financieros de corto plazo, podemos concluir que la empresa puede hacer frente a sus compromisos financieros utilizando sus activos corrientes ya que está utilizando sus efectivos y equivalentes como Cuentas por cobrar e inventarios, si lo queremos ver más exacto analizamos la prueba acida donde observamos que por cada \$1.00 adeudado la empresa posee \$4.45 para cancelarlo.
2. Se comprueba con el índice de capital neto de trabajo que refleja cifras positivas con un monto de \$ 68,647.41 para realizar sus operaciones normales, después de cubrir sus obligaciones a corto plazo.
3. Otro punto que se analizó es la razón de endeudamiento que es el 36%, y es aceptable porque nos indica que la compañía ha financiado un 36% con acreedores o dinero de terceros y el apalancamiento esta con 0.65%, que le permite llegar a un punto donde puede buscar financiamiento externo para funcionamiento. También refleja que la empresa MCX está utilizando 0.65% de las deudas las cubre a corto y largo plazo. MCX tiene capital para autofinanciarse, pero no es recomendable arriesgar capital propio y así prever una posible descapitalización.
4. Para las razones de eficiencia MCX demuestra que utiliza los activos de la empresa para generar ventas es baja con un 13%, con relación a los activos. lo que significa

que la administración necesita ser más agresiva y aumentar este índice, la rotación de cuentas por cobrar es aceptable ya que el administrador nos indica que la recuperación es a 30 días, pero las razones nos indica que tiene 52 días incluyendo la venta de Licitación , por lo tanto la política de créditos es adecuada, ya que no es muy restrictiva ni muy amplia, asimismo la labor del departamento de cobros es efectiva, ya que la política de crédito es a 30 días.

4.4 Estrategia financiera propuesta para Distribuidora MCX

4.4.1 Propuesta 1: Estrategia de Inversión

Distribuidora MCX cuenta con una planta de producción adecuada, en un inmueble que adquirió en el año 2015, desde ese período a la fecha la empresa ha realizado inversión en cuanto modernización de las instalaciones y ampliación de su capacidad de producción, ya que su filosofía es la innovación constante, año con año ha mejorado e innovado en los productos que ofrece, es por eso que desde el año 2017 incorporó a su lista de productos las capas para lluvia selladas, destacando que este producto siempre lo ha mantenido a la venta pero elaborado con máquinas de confección, siendo hasta ese año que ofreció el producto sellado a máquinas de presión.

Para tener a la venta las capas para lluvia sellada, Distribuidora MCX subcontrata el servicio de sellado ya que no cuenta con la maquinaria especializada para realizarlas, sin embargo hace el proceso de corte, impresión de logos, control de calidad y empaque, pero está consiente que la utilidad que obtiene no es acorde a la inversión que realiza, es por eso que afirma realizar el proyecto de inversión de maquinaria para iniciar el año 2020 con la maquinaria para enfrentar la demanda de capas para lluvia selladas.

A nivel nacional se tiene de conocimiento que alrededor de 4 empresas realizan este tipo de productos, y aunque se utiliza en una época específica las ventas en ese periodo pueden alcanzar lo que se prevé vender durante todo el año.

Por lo que se plantea una opción de compra de máquina para elaborar capa sellada para Distribuidora MCX, en el siguiente análisis.

4.4.1.1 Análisis de Maquinaria requerida

Nombre técnico de la maquinaria: Soldadora neumática de alta frecuencia, el cual se encuentra ilustrada en la Figura 7.

Descripción de la máquina: es un dispositivo de alta frecuencia, cuyo oscilador autoexcitado del tubo de electrones puede producir un campo electromagnético de alta frecuencia. Y el plástico a procesar se encuentra en el campo electromagnético de alta frecuencia entre el electrodo superior y el inferior. Cuando sus moléculas interiores están polarizadas y producen calor automáticamente por movimiento y fricción mutua, se soldará con la presión de la matriz.

Características:

1. Sistema eléctrico anti-chispa.

Quando se produce la chispa, el sistema eléctrico de alta sensibilidad cortará la energía de alta frecuencia inmediatamente para proteger el molde y el material.

2. Dispositivo de prevención de atascos

Equipado con un estabilizador de alta frecuencia y un supresor de fugas magnético, este dispositivo puede evitar la fuga de radiación electromagnética para evitar que se atasquen otros instrumentos eléctricos, como televisores y radios, etc.

En los siguientes cuadros No. 20 y 22 se plantean los precios según cotizaciones de proveedores en el exterior, ya que el país no cuenta con empresas que ofrezcan este tipo de maquinaria.

Tabla No. 4 cotización de maquinaria de proveedor 1

Proveedor	País de Origen	Código del Producto	Unid. requeridas	Precio unitario FOB	Total
Rain Yang	China	HS CODE: 8515809090	3	US \$ 3,000.00	US \$ 9,000.00

Fuente: proveedor Zhengzhou Shaolin Mechanical & Electrical Equipment Co. Ltda

Figura 7: Soldadora Neumática de alta frecuencia



Fuente: proveedor Zhengzhou Shaolin Mechanical & Electrical Equipment Co. Ltda

Tipo de sellado: unión a presión de calor

Figura 8: Ilustración de sellado de capa



Fuente: proveedor Zhengzhou Shaolin Mechanical & Electrical Equipment Co. Ltda

Tabla No. 5 Especificaciones técnicas de la máquina ofrecida por proveedor 1

Model	YJ-TJ-5000TA	YJ-TJ-8000TA	YJ-TJ-10KWTA
High frequency Power	5000W	8000W	10KW
Supply Power	220V/50/60HZ	220V/50/60HZ	220V/50/60HZ
Frequency	27.12MHZ	27.12MHZ	27.12MHZ
Input power	8KVA	15KVA	18KVA
Rectifier	diode	diode	diode
Oscillating tube	7T85RB	7T69RB	E3069
Max pressure	350kg	500kg	500kg
Electrode spacing	160mm	160mm	160mm
Activities Dimension	60mm	60mm	60mm
Above electrode size	120*290mm	120*290mm	120*290mm
Upper electrode size	350*700mm	350*700mm	350*700mm
Welding time	0-10 seconds	0-10 seconds	0-10 seconds
Pressure Ways	Pneumatic drive	Pneumatic drive	Pneumatic drive
Body work dimension	350X400mm	350X700mm	350X700mm
Dimension	1720X1100X1500	1720X1100X1500	1720X1100X1500
Net Weight	330kg	330kg	330kg

Fuente: proveedor Zhengzhou Shaolin Mechanical & Electrical Equipment Co. Ltda

Tabla No. 6 cotización de maquinaria de proveedor 2

Proveedor	País de Origen	Código del Producto	Unid. requeridas	Precio unitario FOB	Total
XIAMEN	China	HS CODE: 5820096200	3	US \$ 2,322.00	US \$ 6,966.00

Fuente: proveedor XIAMEN JINGSHUN HIGH FREQUENCY EQUIPMENT CO., LTD.

Figura 9: Soldadora Neumática de alta frecuencia

Fuente: proveedor XIAMEN JINGSHUN HIGH FREQUENCY EQUIPMENT CO., LTD.



4.4.1.2 Presupuesto de montaje e instalación

La realización de la inversión por compra de máquina soldadora neumática de alta frecuencia, no solo se remite a la compra en el país de origen, sino también a colocarla en el lugar adecuado y ponerla en proceso de producción, en el Cuadro No. 23 y 24 se detallan los costos que se realizarían para poner en marcha el proyecto.

Tabla No. 7 presupuesto de compra e instalación de maquinaria con proveedor 1

Especificación de erogación	Cantidad	Monto estimado
Soldadora neumática de alta frecuencia	3	\$ 9,000.00
Flete con naviera vía marítima	1	\$ 1,200.00
Sub total Valor CIF		US \$ 10,200.00
Transporte de almacenadora a oficinas y monta carga	1	\$ 230.00
Instalación eléctrica en área de ubicación y compresor	1	\$ 500.00
Compresor del sistema neumático marca COLEMAN 6.5HP	1	\$ 1,750.00
Instalación Neumática para máquinas	1	\$ 575.00
Monto total		US \$ 13,255.00

Fuente: Elaboración por investigación del grupo

Tabla No. 8 presupuesto de compra e instalación de maquinaria con proveedor 2

Especificación de erogación	Cantidad	Monto estimado
Soldadora neumática de alta frecuencia	3	\$ 6,966.00
Flete con naviera vía marítima	1	\$ 1,200.00
Sub total Valor CIF		US \$ 8,166.00
Transporte de almacenadora a oficinas y monta carga	1	\$ 230.00
Instalación eléctrica en área de ubicación y compresor	1	\$ 500.00
Compresor del sistema neumático marca COLEMAN 6.5HP	1	\$ 1,750.00
Instalación Neumática para máquinas	1	\$ 575.00
Monto total		US \$ 11,221.00

Fuente: Elaboración por investigación del grupo

4.4.2 Propuesta 2: Estrategia de Financiación

La estrategia de financiación de una empresa es aquel conjunto de acciones que toma el empresario con el fin de captar recursos económicos o fondos para posibilitar el desarrollo de diferentes proyectos empresariales.

Mediante el análisis de la empresa MCX, se ha concluido que, para realizar la compra de la maquinaria "*Soldadora neumática de alta frecuencia*", necesaria para realizar la producción y distribución del producto "*capas para lluvia sellada*", se realizará a través del financiamiento externo. ya que por muy calificada que se encuentre MCX tiene que prever una posible descapitalización para sus operaciones de nuevos proyectos.

Por otra parte, el obtener financiamiento externo, le generará apalancamiento financiero, que a su vez le ayuda para mejorar los recursos propios. Además, la financiación externa reduce los riesgos para el patrimonio personal.

Por lo anterior se propone lo siguiente:

Obtener una línea de crédito a través de una institución financiera y para ello debe cumplir con diversos requerimientos.

- Préstamo para Independientes y comerciantes.
 1. Ser Mayor de 18 años
 2. Experiencia crediticia bancaria mínima de 12 meses y Calificación A.
 3. Ultimas 3 declaraciones de IVA y carnet de contribuyente.
 4. 2 declaraciones de renta
 5. Fotocopia de DUI y NIT

- Estrategia financiación *Alternativa I*

INSTITUCION FINANCIERA	BANCO AGRICOLA, S. A
MONTO	US \$ 13,255.00
TASA DE INTERES NOMINAL ANUAL	16.00%
NO DE CUOTAS	60
VALOR DE LA CUOTA	US \$ 2,386.02

Fuente: Banco Agrícola, S.A

Tabla No. 9 Amortización de préstamo Banco Agrícola, S.A.

No	SALDO INICIAL	CUOTAS	INTERESES	CAPITAL	SALDO FINAL
1	\$13,255.00	\$322.05	\$176.29	\$145.76	\$13,109.24
2	\$13,109.24	\$322.05	\$174.35	\$147.70	\$12,961.54
3	\$12,961.54	\$322.05	\$172.39	\$149.67	\$12,811.87
4	\$12,811.87	\$322.05	\$170.40	\$151.66	\$12,660.21
5	\$12,660.21	\$322.05	\$168.38	\$153.67	\$12,506.54
6	\$12,506.54	\$322.05	\$166.34	\$155.72	\$12,350.82
7	\$12,350.82	\$322.05	\$164.27	\$157.79	\$12,193.04
8	\$12,193.04	\$322.05	\$162.17	\$159.89	\$12,033.15
9	\$12,033.15	\$322.05	\$160.04	\$162.01	\$11,871.13
10	\$11,871.13	\$322.05	\$157.89	\$164.17	\$11,706.97
11	\$11,706.97	\$322.05	\$155.70	\$166.35	\$11,540.62
12	\$11,540.62	\$322.05	\$153.49	\$168.56	\$11,372.05
13	\$11,372.05	\$322.05	\$151.25	\$170.81	\$11,201.25
14	\$11,201.25	\$322.05	\$148.98	\$173.08	\$11,028.17
15	\$11,028.17	\$322.05	\$146.67	\$175.38	\$10,852.79
16	\$10,852.79	\$322.05	\$144.34	\$177.71	\$10,675.08
17	\$10,675.08	\$322.05	\$141.98	\$180.08	\$10,495.00
18	\$10,495.00	\$322.05	\$139.58	\$182.47	\$10,312.53
19	\$10,312.53	\$322.05	\$137.16	\$184.90	\$10,127.63
20	\$10,127.63	\$322.05	\$134.70	\$187.36	\$9,940.28
21	\$9,940.28	\$322.05	\$132.21	\$189.85	\$9,750.43
22	\$9,750.43	\$322.05	\$129.68	\$192.37	\$9,558.05
23	\$9,558.05	\$322.05	\$127.12	\$194.93	\$9,363.12
24	\$9,363.12	\$322.05	\$124.53	\$197.52	\$9,165.60
25	\$9,165.60	\$322.05	\$121.90	\$200.15	\$8,965.44
26	\$8,965.44	\$322.05	\$119.24	\$202.81	\$8,762.63
27	\$8,762.63	\$322.05	\$116.54	\$205.51	\$8,557.12
28	\$8,557.12	\$322.05	\$113.81	\$208.24	\$8,348.88
29	\$8,348.88	\$322.05	\$111.04	\$211.01	\$8,137.86

No	SALDO INICIAL	CUOTAS	INTERESES	CAPITAL	SALDO FINAL
30	\$8,137.86	\$322.05	\$108.23	\$213.82	\$7,924.04
31	\$7,924.04	\$322.05	\$105.39	\$216.66	\$7,707.38
32	\$7,707.38	\$322.05	\$102.51	\$219.55	\$7,487.83
33	\$7,487.83	\$322.05	\$99.59	\$222.47	\$7,265.36
34	\$7,265.36	\$322.05	\$96.63	\$225.42	\$7,039.94
35	\$7,039.94	\$322.05	\$93.63	\$228.42	\$6,811.52
36	\$6,811.52	\$322.05	\$90.59	\$231.46	\$6,580.05
37	\$6,580.05	\$322.05	\$87.51	\$234.54	\$6,345.52
38	\$6,345.52	\$322.05	\$84.40	\$237.66	\$6,107.86
39	\$6,107.86	\$322.05	\$81.23	\$240.82	\$5,867.04
40	\$5,867.04	\$322.05	\$78.03	\$244.02	\$5,623.01
41	\$5,623.01	\$322.05	\$74.79	\$247.27	\$5,375.75
42	\$5,375.75	\$322.05	\$71.50	\$250.56	\$5,125.19
43	\$5,125.19	\$322.05	\$68.17	\$253.89	\$4,871.30
44	\$4,871.30	\$322.05	\$64.79	\$257.27	\$4,614.03
45	\$4,614.03	\$322.05	\$61.37	\$260.69	\$4,353.35
46	\$4,353.35	\$322.05	\$57.90	\$264.15	\$4,089.19
47	\$4,089.19	\$322.05	\$54.39	\$267.67	\$3,821.52
48	\$3,821.52	\$322.05	\$50.83	\$271.23	\$3,550.30
49	\$3,550.30	\$322.05	\$47.22	\$274.84	\$3,275.46
50	\$3,275.46	\$322.05	\$43.56	\$278.49	\$2,996.97
51	\$2,996.97	\$322.05	\$39.86	\$282.19	\$2,714.78
52	\$2,714.78	\$322.05	\$36.11	\$285.95	\$2,428.83
53	\$2,428.83	\$322.05	\$32.30	\$289.75	\$2,139.08
54	\$2,139.08	\$322.05	\$28.45	\$293.60	\$1,845.47
55	\$1,845.47	\$322.05	\$24.54	\$297.51	\$1,547.96
56	\$1,547.96	\$322.05	\$20.59	\$301.47	\$1,246.50
57	\$1,246.50	\$322.05	\$16.58	\$305.48	\$941.02
58	\$941.02	\$322.05	\$12.52	\$309.54	\$631.48
59	\$631.48	\$322.05	\$8.40	\$313.66	\$317.83
60	\$317.83	\$322.05	\$4.23	\$317.83	\$0.00

Fuente: Elaboración del grupo

Los términos y condiciones definitiva se encuentran sujetas a evaluación y aprobación crediticia. Y la tasa de interés podría variar del perfil del solicitante. Para el caso de este proyecto se evalúa con una tasa de 16% anual. Otros intereses que se cobrarán serán la tasa de interés efectiva del 20% anual.

- Estrategia financiación *Alternativa II*

INSTITUCION FINANCIERA	BANCO HIPOTECARIO DE EL SALVADOR, S.A.
MONTO	US \$ 11,221.00
TASA DE INTERES NOMINAL ANUAL	24.00%
NO DE CUOTAS	60
VALOR DE LA CUOTA	US \$ 2,693.05

Fuente: <https://ssf.gob.sv/>

Para realizar la operación de préstamo a la entidad bancaria, ésta realizará un estudio de viabilidad sobre el riesgo de la operación, con el fin de decidir si se aprueba o no. Para ello hay que entregar una serie de documentación que se detalla a continuación

1. Estados financieros
2. Fotocopia de DUI y NIT de deudor y Codeudor
3. Referencia bancarias y comerciales
4. Fotocopia de escritura de propiedad y certificación del registro
5. Solvencia municipal y fondo de vialidad
6. Documentos que amparan la propiedad de maquinaria y/o equipo ofrecido en garantía.
7. Apertura de cuenta de ahorro y/o corriente
8. Estar solvente con el fisco
9. Otros requisitos.
10. Estudio de factibilidad del proyecto
11. Factura, proforma o cotización del equipo a adquirir

Tabla No. 10 Amortización de préstamo Banco Hipotecario de El Salvador, S.A.

No	SALDO INICIAL	CUOTAS	INTERESES	CAPITAL	SALDO FINAL
1	\$11,221.00	\$322.81	\$224.42	\$98.39	\$11,122.61
2	\$11,122.61	\$322.81	\$222.45	\$100.35	\$11,022.26
3	\$11,022.26	\$322.81	\$220.45	\$102.36	\$10,919.90
4	\$10,919.90	\$322.81	\$218.40	\$104.41	\$10,815.49
5	\$10,815.49	\$322.81	\$216.31	\$106.50	\$10,709.00
6	\$10,709.00	\$322.81	\$214.18	\$108.63	\$10,600.37
7	\$10,600.37	\$322.81	\$212.01	\$110.80	\$10,489.58
8	\$10,489.58	\$322.81	\$209.79	\$113.01	\$10,376.56
9	\$10,376.56	\$322.81	\$207.53	\$115.27	\$10,261.29
10	\$10,261.29	\$322.81	\$205.23	\$117.58	\$10,143.71
11	\$10,143.71	\$322.81	\$202.87	\$119.93	\$10,023.78
12	\$10,023.78	\$322.81	\$200.48	\$122.33	\$9,901.45
13	\$9,901.45	\$322.81	\$198.03	\$124.78	\$9,776.67
14	\$9,776.67	\$322.81	\$195.53	\$127.27	\$9,649.40
15	\$9,649.40	\$322.81	\$192.99	\$129.82	\$9,519.58
16	\$9,519.58	\$322.81	\$190.39	\$132.41	\$9,387.17
17	\$9,387.17	\$322.81	\$187.74	\$135.06	\$9,252.11
18	\$9,252.11	\$322.81	\$185.04	\$137.76	\$9,114.34
19	\$9,114.34	\$322.81	\$182.29	\$140.52	\$8,973.82
20	\$8,973.82	\$322.81	\$179.48	\$143.33	\$8,830.49
21	\$8,830.49	\$322.81	\$176.61	\$146.20	\$8,684.30
22	\$8,684.30	\$322.81	\$173.69	\$149.12	\$8,535.18
23	\$8,535.18	\$322.81	\$170.70	\$152.10	\$8,383.08
24	\$8,383.08	\$322.81	\$167.66	\$155.14	\$8,227.93
25	\$8,227.93	\$322.81	\$164.56	\$158.25	\$8,069.69
26	\$8,069.69	\$322.81	\$161.39	\$161.41	\$7,908.28
27	\$7,908.28	\$322.81	\$158.17	\$164.64	\$7,743.64
28	\$7,743.64	\$322.81	\$154.87	\$167.93	\$7,575.70
29	\$7,575.70	\$322.81	\$151.51	\$171.29	\$7,404.41
30	\$7,404.41	\$322.81	\$148.09	\$174.72	\$7,229.70
31	\$7,229.70	\$322.81	\$144.59	\$178.21	\$7,051.48
32	\$7,051.48	\$322.81	\$141.03	\$181.78	\$6,869.71
33	\$6,869.71	\$322.81	\$137.39	\$185.41	\$6,684.30
34	\$6,684.30	\$322.81	\$133.69	\$189.12	\$6,495.18
35	\$6,495.18	\$322.81	\$129.90	\$192.90	\$6,302.28
36	\$6,302.28	\$322.81	\$126.05	\$196.76	\$6,105.52
37	\$6,105.52	\$322.81	\$122.11	\$200.70	\$5,904.82
38	\$5,904.82	\$322.81	\$118.10	\$204.71	\$5,700.11

No	SALDO INICIAL	CUOTAS	INTERESES	CAPITAL	SALDO FINAL
39	\$5,700.11	\$322.81	\$114.00	\$208.80	\$5,491.31
40	\$5,491.31	\$322.81	\$109.83	\$212.98	\$5,278.33
41	\$5,278.33	\$322.81	\$105.57	\$217.24	\$5,061.09
42	\$5,061.09	\$322.81	\$101.22	\$221.58	\$4,839.51
43	\$4,839.51	\$322.81	\$96.79	\$226.02	\$4,613.49
44	\$4,613.49	\$322.81	\$92.27	\$230.54	\$4,382.96
45	\$4,382.96	\$322.81	\$87.66	\$235.15	\$4,147.81
46	\$4,147.81	\$322.81	\$82.96	\$239.85	\$3,907.96
47	\$3,907.96	\$322.81	\$78.16	\$244.65	\$3,663.32
48	\$3,663.32	\$322.81	\$73.27	\$249.54	\$3,413.78
49	\$3,413.78	\$322.81	\$68.28	\$254.53	\$3,159.25
50	\$3,159.25	\$322.81	\$63.18	\$259.62	\$2,899.63
51	\$2,899.63	\$322.81	\$57.99	\$264.81	\$2,634.81
52	\$2,634.81	\$322.81	\$52.70	\$270.11	\$2,364.70
53	\$2,364.70	\$322.81	\$47.29	\$275.51	\$2,089.19
54	\$2,089.19	\$322.81	\$41.78	\$281.02	\$1,808.17
55	\$1,808.17	\$322.81	\$36.16	\$286.64	\$1,521.53
56	\$1,521.53	\$322.81	\$30.43	\$292.37	\$1,229.16
57	\$1,229.16	\$322.81	\$24.58	\$298.22	\$930.93
58	\$930.93	\$322.81	\$18.62	\$304.19	\$626.75
59	\$626.75	\$322.81	\$12.53	\$310.27	\$316.48
60	\$316.48	\$322.81	\$6.33	\$316.48	\$0.00

Fuente: Elaboración del grupo

- Estrategia financiación *Alternativa III*

En el desarrollo de la estrategia de financiamiento, y en busca de fuentes se encuentra una tercera alternativa, la cual consiste en el reembolso de la compra de la maquinaria a través de FONDEPRO, el cual es una institución que busca mejorar la competitividad de la pequeña y mediana empresa (MIPYME), así como algunas de mayor tamaño que operan en el país mediante el cofinanciamiento no reembolsable a iniciativas (proyectos, de ventanilla abierta o concursos).

El cofinanciamiento no reembolsable, significa que los recursos financieros recibidos para el empresario no tienen retorno monetario en modalidad tipo individual, ya que la

presenta una empresa o emprendedor, los montos de mínimos y máximos de cofinanciamiento son de US\$8,000 a U\$100,000.

Distribuidora MCX, cumple con el giro para calificar como prospecto al reembolso, más sin embargo es un proceso con futuro incierto, el cual permite el desembolso inmediato para la compra de la maquinaria, pero se debe esperar la resolución del pago.

“Requisitos que debe cumplir una empresa que quiero aplicara a FONDEPRO

1. Pre registro (donde se incluye: información general de empresa, actividades solicitadas y presupuesto estimado)
2. Una cotización para gastos a realizar entre US \$1,000.00 y US \$10,000.00 dólares de aporte del fondo.
3. En el caso de gastos mayores a US \$10,000.00 de aporte del fondo, se deberán presentar 3 cotizaciones equivalentes sobre dichos gastos para poder reembolsar en caso de ser aprobados, sin embargo, para poder postular deberá ingresar con una cotización; Nota: Todas las cotizaciones deberán venir en español o en su defecto con la respectiva traducción al español.
4. Plan de exportación para empresas de servicios (cuando aplique)
5. Diagnósticos para las líneas de Producción más Limpia, Eficiencia Energética y Energías Renovables, Calidad, Productividad y Desarrollo de Mercados (cuando aplique).
6. Declaración de veracidad de la información presentada a FONDEPRO.
7. Otros documentos financieros para personas naturales:
 - Persona Natural y Persona Jurídica:

- a) DUI, Carnet de Residencia (para extranjeros) vigentes (ambos lados), de la persona natural o representante legal, legible y en página individual.
- b) NIT de la persona natural, legible y en página individual, de ambos lados.
- c) NRC Número de Registro de Contribuyente de la empresa, legible y en página individual.
- d) Matrícula de Comercio o comprobante oficial de que está en proceso de trámite o Constancia INSAFOCOOP / MAG en caso de Cooperativas y Asociaciones.
- e) Estatutos en el caso de las Cooperativas y Asociaciones”.

Según (FONDEPRO, s.f.)

4.5 La importancia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas.

“Actualmente existen financiamientos con cualidades que benefician el negocio y que pueden utilizar para distintas actividades que permitan el progreso y crecimiento de un emprendimiento.

Las pequeñas y mediana empresas, a menudo propiedad de una persona o un pequeño equipo de empresarios, son una fuerza que impulsa la creación de empleos y el desarrollo económico local. En ocasiones, la falta de recursos económicos los limita a invertir o mantenerse en el mercado, en estos casos, las fuentes de financiamiento pueden ser la respuesta que están buscando.

Las entidades bancarias o cajas de crédito y ahorro proporcionan préstamos a los emprendedores. Una de las ventajas de optar por esta alternativa es que no se arriesga

el patrimonio personal, y surge la oportunidad de crear mecanismos y cronogramas de pago.

Eso sí, antes de acceder a un canal de financiamiento es necesario que la persona determine hasta qué punto está dispuesto a prestar, para ello es importante que sepa su capacidad de endeudamiento real, y luego fijar los costos efectivos de la financiación.

Al comenzar la búsqueda, las pymes deben analizar para qué necesitan el préstamo, cuánto necesitan y durante cuánto tiempo. Los expertos aconsejan hacer un análisis minucioso sobre el actual y futuro estado financiero de la empresa.

Como existen diversas fuentes de financiamiento que puede escoger, según en la etapa en que se encuentre el negocio, es necesario que se informen. Deben averiguar bien y no tomar una decisión precipitada de la que después te puedes arrepentir.

Los especialistas, además recomiendan que no se utilice el dinero solamente en gastos, sino que busquen la forma en que el efectivo sea invertido y ayude al crecimiento de la empresa.

Una vez que haya elegido el servicio financiero, lo principal es poner en orden toda la documentación operacional, crediticia y financiera. Las entidades que brindan el préstamo por lo general buscan mypes y pymes que demuestren ser meticulosas al manejar sus finanzas. Recuerda que cuando haya hecho tu elección debes leer lo que tu contrato estipula para tener claros los términos del financiamiento, antes de firmar. Si tienes alguna duda, consulta con un asesor. En el momento que tengas el préstamo

en tus manos, has una estrategia financiera para modificar el presupuesto de la empresa, de tal forma que incluyas los pagos mensuales o trimestrales en retorno al crédito que adquiriste.

Este plan es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto plazo en los cuales los emprendedores vean la solvencia que tendrán sus empresas una vez que comiencen con el pago del crédito adquirido. Eso permitirá, entre otras cosas, realizar los pagos a tiempo y fortalecer el historial crediticio que en un futuro posibilite obtener más créditos.



Consejos para tener un crédito para tu pequeña o mediana empresa.

- Debes tener buena relación con la institución financiera antes de solicitar su apoyo. Construye un buen historial de uso de tus cuentas.
- Define para qué necesitas el efectivo, las razones pueden ser compra de equipo o cubrir pérdidas.
- Prepara un presupuesto de cuánto necesitas apoyado en proyecciones financieras.
- Encuentra el crédito ideal. Debes investigar bien a las instituciones de crédito y sus requisitos y elije la mejor opción.
- Organiza todos los documentos y presenta un plan a detalle con el propósito del crédito.” Según (El diario de Hoy, 2019)

CONCLUSIONES

- La estrategia financiera propuesta ayudará a las microempresas que se dediquen a la confección de prendas de vestir, a mejorar la producción y así cubrir la demanda de sus clientes.
- Para permanecer en el mercado del sector textil, las empresas deben innovar en sus procesos y en los productos que ofrecen, por lo que deben implementar estrategias financieras, para saber si en realidad son proyectos que puedan mejorar la rentabilidad del negocio.
- Los microempresarios deben apoyarse del sistema financiero para obtener capital de trabajo que le permita incrementar su capacidad productiva, sin arriesgar la disponibilidad existente para invertir en mantener sus inventarios con lo necesario para suplir los proyectos nuevos y existentes.
- La mayor parte de los negocios no se encuentran inscritos en las instituciones gubernamentales pertinentes, lo que ha imposibilitado participar en más proyectos como son los procesos de compra a través de las Unidades de adquisiciones y contrataciones de las diferentes dependencias.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los microempresarios del sector textil implementar una estrategia financiera que se adecue a las necesidades que su negocio este exigiendo, con la finalidad de mejorar y cubrir la demanda de producción.
- La innovación constante es una estrategia que le permite de manera significativa a las empresas crecer en todos sus aspectos, por lo que se sugiere buscar alternativas que los lleven a confeccionar productos que se destaquen en el mercado y de esa manera crecer financieramente.
- Muchas de los microempresarios del sector textil no cuentan con el personal adecuado para apoyarse en mejorar las finanzas del negocio, por lo que se recomienda implementar el área de finanzas o contabilidad para obtener resultados favorables en la implementación de una estrategia financiera.
- Se recomienda a los microempresarios inscribirse en las instituciones gubernamentales pertinentes, ya que en su mayoría no están debidamente registrados, de la misma forma que den cumplimiento a las leyes tributarias, laborales y municipales con el objetivo de beneficiarse de los diferentes proyectos que son expuestos por organismos de gobierno, ya que esto le permitirá crecer económicamente y expandir sus relaciones empresariales.

BIBLIOGRAFÍA.

Comision Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2017). *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017*. San Salvador: Comision Nacional de la Micro y Empresa (CONAMYPE).

Conamype. (2018). *Más de 300 mil micro, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE*. San Salvador: Noticias Ciudadano.

Digestyc. (2012). *Directorio de Unidades Economicas 2011-12*. San Salvador.

Industriales, A. S. (2017). *Rankin de exportadores Industriales 2017*. San Salvador: Impredisa.

Inversiones, Banco Multesectorial de. (2006). *Diagnóstico sobre las necesidades y situación general del sector textil-confección del segmento PYMES en*. Diagnóstico sobre las necesidades y situación general del sector textil-confección del segmento PYMES en.

Ministerio de Educacion de El Salvador. (08 de 01 de 2019). *Ministerio de educacion de El Salvador*. Recuperado el 06 de 04 de 2019, de Ministerio de educacion de El Salvado: <https://twitter.com/MINEDelsalvador>

NIIF para las Pymes 2015

Código de Comercio

Código Tributario

Ley de Impuesto Sobre la Renta

Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios

Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la micro y pequeña empresa

Política Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

Política Nacional Un Pueblo un Producto

Política Nacional de Emprendimiento

ANEXOS

Universo de la investigación proporcionado por CONAMYPE

No	Departamento	Municipio	Microempresario	No. NIT	Dirección del negocio	Teléfono
1	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ABEL VENTURA BERNABE	0614-261271-129-2	CALLE EL CALVARIO #81-2	2286-5439
2	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ALBA TERESA FERNÁNDEZ DE VENTURA	0614-150172-127-6	COL. SANTA ROSA CALLE STA. GABRIELA #4	22865439
3	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ANA DEL CARMEN RUBIO DE RAMIREZ	0614-280171-120-1	LOTIFICACION MAQUILISHUAT PJE 4 POL 5 #2 SAN LUIS MARIONA	2279-8240
4	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ANA DOLORES GRANADOS CEDILLOS		COL. VILA MARIONA I COND. C SENDA 6 CASA 604	2513-6256
5	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ANA DOLORES MARTINEZ	0820-010674-101-6	VILLA MARIONA II, SENDA III VILLA 4 CASA 504	2204-0393
6	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ANA GLORIA MARTINEZ DE MURCIA		CARRT.TRONTAL DE NORTE,KM.11COL.SAN ANTONIO,AV.LA REINA No.17-"A"	2214353516
7	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ARACELY GUADALUPE CERON	0614-260168-108-1	URB MAJUCLA PJE 3 BLOCK 4 CASA 37 C/MARIONA	22040742
8	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	CARLOS ANTONIO SANCHEZ RAMOS	0614-100271-104-9	CIUDAD FUTURA, PJE. 20 POL 19 CASA 27	2230-2735
9	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	FRANCISCO JAVIER HERRERA SANCHEZ	0612-130760-101-3	COL.SANTA ROSA ,AV.SAN ANTONIO CASA 45,	2100-1147
10	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	GLORIA DEL CID QUINTANILLA DE AREVALO	0604-190572-001-0	CANTON SAN LUIS MARIONA, COL.LAS ROSAS, PJE.5 LOTE 1	22048350
11	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	GLORIA DELMY CASTILLO DE ALAS	0511-241252-004-5	FINAL TERCERA CALLE ORIENTE URBANIZACION TRINIDAD 2 PASAJE A CASA 12	2286-0166
12	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	JOSEFA HERNANDEZ DE BERNAL.	0819-260958-101-3	CALLE ANTIGUA A MARIONA ENTRADA REYNA LOTE No. 3.	2204-8388

13	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA ARACELY SANCHEZ DE MARTINEZ.	0616-300459-101-0	CARRT.TRONCAL DEL NORTE KM.11 COL.SAN ANT.AV. LA REYNA #1	22149024
14	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA DEL ROSARIO DERAS DE REG,LADO	0301-200362-101-3	SAN JOSE N° 2, PASAJE 3 CASA 15, SAN LUIS MARIONA	2215-6937
15	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA DELCIA OLIVA HERNANDEZ	0715-030672-101-9	CIUDAD FUTURA PJE. 3, POL. 4 N° 44	22302091 / 22040931
16	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA GLADIS SERRANO DE LARA	0608-281065-102-2	COMUNIDAD PALACIOS,PJE.LAS MARGARITAS LOTE 1	21026401
17	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARÍA ROSARIO BONILLA DE MONTERROSA	0908-300665-101-7	CARRETERA TRONCAL DEL NORTE KM. 11 COL. SAN ANTONIO, CALLE REAL MADRID Y AV. CATALUÑA N°1	21000717; 22148179
18	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	REYNA GLORIA SANCHEZ MARTINEZ	0614-041155-101-4	VILLAS MONTECARMELO, PJE 5 N° 21 "E" SAN LUIS MARIONA	2204-8329
19	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ROMAN ANTONIO MARTINEZ	0408-081170-101-5	URB. LIRIOS DEL NORTE I, PJE 11 CASA 14L	2215-8836
20	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ROSA MARIA ARTERO GONZALEZ	0101-300861-102-3	COLONIA SAN FERNANDO FINAL CALLE MEXICO # 21 CUSCATANCINGO	22864072
21	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	SALVADOR GUEVARA SANCHEZ	0814-081066-101-7	RESIDENCIAL VILLA REAL POL. I PASAJE A CASA #34	2502-2100
22	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	SONIA ARACELY SERVELLON RIVAS	0821-310169-102-3	FINAL 3 CALLE OTE. 4	2286-5337
23	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	VERA ALICIA MORALES DE LAÍNEZ	111-1170762-101-8	COL. MONTE CARMELO, PJE 4, POL E No. 10	22046153
24	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	SANTOS HUMBERTO RIVAS ROMERO	1010-011160-002-2	CALLE EL CALVARIO, PASAJE CURACAO #38 CASA #4-BIS	
25	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	IRMA GLADIS PÉREZ DE POCASANGRE	0608-200352-101-8	3A. C. OTE. CONDOMINIO JARDINES DE CUSCATANCINGO, PJE.2 #37	2510-9035
26	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA DE LOS ANGELES PACAS LÓPEZ	1119-070855-001-6	VILLA MARIONA 2, VILLA 8, SENDA 14, CASA # 1410	2215-5921
27	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	LUCINDA ESPERANZA MEZA DE HERNANDEZ	0614-200960-022-0	URB. MAJUCLA PASAJE 3, POLIGONO 4 CAASA #37	2204-0742

28	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	KRISSIA ELIZABETH SILVA ALFARO	0608-250580-101-4	COL. SANTA ROSA CALLE EL PORVENIR #20	2102-3927
29	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARTA ALFARO DE SILVA	0608-171053-001-8	COL. SANTA ROSA CALLE EL PORVENIR #20	2102-3927
30	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ADELA YOLANDA BERNABE	0612-250673-101-1	CALLE EL CALVARIO #81-2	2276-7726
31	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	DINA VENTURA BERNABE	0614-241068-119-7	CALLE EL CALVARIO \$81-2	2208-6443
32	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	JESÚS VEGA VÁSQUEZ	0610-151272-101-2	URB. LIRIOS DEL NORTE 1 PASAJE 3 BLOCK D #33-D	2268-1568
33	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	DIGNA EMÉRITA SERRANO	1010-240466-102-2	URB. LIRIOS DEL NORTE 1 PASAJE 3 BLOCK D #33-D	2268-1568
34	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	AMPARO CONCEPCION VELÁSQUEZ	1307-080864-101-4	COL. VILLAMARIONA II VILLA 7 SENDA 4 #406	
35	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ROSA HERNANDEZ DE PARADA	1308-231272-102-0	URB. MAJUCLA PASAJE 9 POLIGONO 18 CASA #4	
36	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	SARA REYNA CÓRTEZ MARTÍNEZ	0608-230874-104-2	URB. MAJUCLA PASAJE 6 POLIGONO 13 CASA #4	2268-7059
37	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA NORMA CARBAJAL DE PARADA	0405-241172-101-3	CIUDAD FUTURA PASAJE 11 POLIGONO 10 CASA #5	2230-2095
38	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	JORGE LUIS PREZA MEJIA	0613-091164-001-2	C. TRONCAL DEL NTE KM, 11COL. SAN ANTONIO AV. LA REYNA PJE 1 # 2	2279-7730
39	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	SANTOS DEYSI OCHOA SANCHEZ	1110-070471-101-4	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 COL. SAN ANTONIO AV. LA REYNA #27	2102-6477
40	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	JOSE ANTONIO HERNANDEZ FLORES	0608-230547-002-3	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 COL. SAN ANTONIO AV. LA REYNA PJE 7 #21	2216-7445
41	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA DEL CARMEN MORAN DE HERNANDEZ	0213-290553-002-9	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 COL. SAN ANTONIO AV. LA REYNA #21	2216-7445
42	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	CARLOS MUNGUIA	0504-081157-001-0	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 COL. SAN ANTONIO AV. LA REYNA PJE 7 #43	2216-1559
43	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MERCEDES ARACELY MARTINEZ DE AYALA	0207-040181-101-5	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 COL. SAN ANTONIO AV. LA REYNA PJE 3 #41	2502-8333

44	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	IVIS DINORA AVELAR LÓPEZ	0407-291258-101-8	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 FINAL C REAL MADRID FINCA ESMERALDA LOTE #4	2216-0059
45	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA ELENA CABRERA DE PÉREZ	0614-150960-105-9	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 C PPAL REAL MADRID #27	2131-6152
46	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ANA GLORIA MARTINEZ DE MURCIA	0619-010367-104-2	C. TRONCAL DEL NTE KM 11 COL SAN ANTONIO AV LA REYNA # 17-A	2214-3516
47	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA GLADIS SERRANO DE LARA	0608-281065-102-2	COL. PALACIOS CALLE PRINCIPAL PJE LAS MARGARITAS LOTE #3	2102-6401
48	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MABEL MAYELY QUINTANILLA RAMIREZ	0604-060875-001-4	COL LAS ROSAS PJE 5 LOTE #1 CANTON SAN LUIS MARIONA	2204-8348
49	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	JOSEFA HERNANDEZ DE BERNAL	0814-260458-101-3	COL LA REYNA LOTE #3 CANTON SAN LUIS MARIONA	2204-8388
50	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	REYNA USABEL SOLORZANO ORELLANA	0312-110754-101-5	URB. VILLA MARIONA 2 VILLA 3 SENDA D #13	2217-8548
51	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIO AMILCAR ASCENCIO RAMIREZ	0619-250271-101-4	CIUDAD FUTURA POL 39 PASAJE 41 #3	2230-2180
52	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	LUCIA HERIBERTA GUTIERREZ ARIAS	0903-240276-101-8	CIUDAD FUTURA POL 43 PASAJE 45 #13	2502-9230
53	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MELVIN ANTONIO GONZALEZ CONTRERAS	0604-100663-101-0	URB. VILLA MARIONA 1 CONDOMINIO F SENDA 1 # 104	2204-1181
54	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARGARITA ESTELA MEJIA DE HERNANDEZ	0306-190253-001-4	URB. VILLA MARIONA 1 CONDOMINIO G SENDA 6 #705	2542-3089
55	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	CONFECIONES YAMILETH	1217-070180-101-4	COL SAN PABLO CALLE SANTA GABRIELA # 8	2218-3130
56	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	INDUSTRIAS DISEÑO Y CONFECION	0614-040253-010-1	COL SANTA ROSA AV LOS ANGELES PJE BALSAMOS BLOCK K #8	2276-0340
57	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	CONFECIONES Y SERIGRAFIA LIS LIS	0501-070675-101-0	COL SANTA ROSA CALLE EL GRINGO #113-A	2562-8209
58	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ELITE CORPORATION, S.A. DE C.V.	0614-080205-102-4	COL SAN PABLO CALLE SANTA GABRIELA # 8	2513-7000
59	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ANA TERESA GARCIA DE RODRIGUEZ	0503-311065-101-9	COL MONTECARMELO POL J C#4	2215-7119
60	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	EDGAR ALEXANDER BAYONA FLORES	0614-170170-121-0	COL MONTECARMELO POL P PASAJE 15 #8	2204-8471

61	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	CATALINA CERON	0819-251138-101-6	URB MAJUCLA PASAJE 3 POL 4 # 37	2204-0742
62	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA MILAGRO MENDEZ	0614-270958-015-0	LOTIFICACION CAMPOAMOR BLOCK E PASAJE 7 #42	2252-5427
63	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	EUGENIA IVONNE CRUZ DE SANCHEZ	0511-251064-102-8	COL CAMPOAMOR PASAJE 7 BLOCK G #32	2286-4802
64	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	NOEMY ROSARIO PORTILLO CALDERON	0604-0112-68-107-0	REPARTO SAN CARLOS POL 5 PASAJE E #10	2286-5281
65	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MAYDA PATRICIA RIVAS PEREZ	0604-170374-101-0	RESIDENCIAL JARDINES DE CAMPOAMOR PASAJE D #19	2286-7229
66	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	RAUL ANTONIO HERNANDEZ ROMERO	0614-160288-113-4	REPARTO SAN CARLOS POL 4 # 8	2102-7104
67	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	REMBER ANTONIO CRUZ MENDOZA	0614-011083-111-9	COL SANTA SABINA CALLE EL TANQUE #T-4	2374-4042
68	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA DEL ROSARIO DERAS DE REGALADO	0301-200352-101-3	LOTIFICACION SAN JOSE #2 PASAJE 3 CASA #15	2204-0734
69	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	MARIA ROSELIA VENTURA MARTIBEZ	0603-051261-101-8	COL MAQUILISHUAT CALLE PRINCIPAL PJE 4 # 6. SAN LUIS MARIONA	2514-0933
70	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	VERONICA MAGDALENA RIVAS DE MARTINEZ	0614-120278-130-0	COL SAN ANTONIO SUR POL A #4. CANTON SAN LUIS MARIONA	7127-6902
71	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	GLORIA LUZ CIENFUEGOS ESCOBAR DE ESQUIVEL	0614-071261-103-9	COL ALTOS DE SANTA MARIA PASAJE BUENOS AIRES #36 CALLE A MARIONA	2516-5925
72	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	ALIANZA DISEÑOS EXCLUSIVOS	0616-300179-101-8	COLONIA SAN JOSE 2 # 77 CALLE A MARIONA	2204-0768
73	SAN SALVADOR	CUSCATANCINGO	JORGE ALBERTO ALAS ORTIZ	0614-160340-001-3	COL. SANTA ROSA FINAL CALLE EL GRINGO #146. ESQUINA	2286-0488

Fuente: Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONMAMYPE)



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

CUESTIONARIO

DIRIGIDO A: la investigación está dirigida a propietarios, contadores y empresarios del sector que se dedica a la manufactura de productos textiles del municipio de Cuscatancingo del Departamento de San Salvador.

OBJETIVO: indagar sobre la implementación de una estrategia financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción.

PROPÓSITO: con el siguiente cuestionario se pretende recopilar información para sustentar el trabajo de investigación denominado: “ESTRATEGIA FINANCIERA PARA EL CRECIMIENTO Y MEJORA PARA CUBRIR LA DEMANDA DE PRODUCCIÓN, DEL SECTOR TEXTIL EN LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE CUSCATANCINGO”.

Agradecemos su valioso aporte y el tiempo invertido en contestar a cada una de nuestras interrogantes, garantizamos utilizar la información brindada como confidencial y únicamente para fines académicos.

GUÍA DE PREGUNTAS

INDICACIÓN: Lea cuidadosamente este cuestionario y conteste o marque con una “X”, la respuesta que considere apropiada de acuerdo a su criterio y conocimiento de la empresa o negocio.

Nombre del negocio o empresa (opcional): _____

Sello (opcional):

Pregunta 1

¿Desde cuándo se dedica a la confección de prendas de vestir?

- De 1 a 3 años
- De 4 a 7 años
- De 8 a 12 años
- Mas de 12 años

Pregunta 2

¿Qué tipo de prendas de vestir confecciona su negocio?

- Camisetas
- Camisas de vestir
- Camisas tipo polo
- Chumpas
- Ropa deportiva

Chaquetas

Gabachas

Short

Faldas

Pantalones

Chalecos

Pregunta 3

¿Qué prendas de vestir es la que le genera más beneficios al negocio?

Camisetas

Camisas de vestir

Camisas tipo polo

Chumpas

Ropa deportiva

Chaquetas

Gabachas

Short

Faldas

Pantalones

Chalecos

Otro (especifique)_____

Pregunta 4

¿Su negocio pretende desarrollar o mejorar un producto para una probable expansión?

Si

No

Si su respuesta es SI, especifique _____

Pregunta 5

¿Qué tipo de registros lleva para el control financiero de la empresa?

Libros empastados

Sistema contable automatizado

Controles en Word o Excel

Otros: _____

Pregunta 6

¿Tiene contador de planta o persona encargada para el control de los costos de los productos que elabora?

Si

No

Si su respuesta es No, especifique como determina sus costos de producción:

Pregunta 7

¿Indique los elementos del costo que intervienen en la fabricación de los productos que usted confecciona?

- Materia prima
- Mano de obra
- GIF (Gastos indirectos de fabricación)
- Otros elementos: _____

Pregunta 8

De las obligaciones legales que se detallan indique las que efectúa

- Presentación de declaraciones fiscales
- Inscripción como negocio en la Alcaldía
- Inscripción en instituciones gubernamentales (Digestyc, CNR, etc)
- Inscripción en ISSS y AFP

Pregunta 9

¿Cuenta con la maquinaria y equipo necesario para producir lo que le solicitan sus clientes?

- Si
- No

Pregunta 10

¿Cubre todos sus pedidos con tiempo y calidad? o ha presentado inconvenientes en su entrega, comente.

Pregunta 11

¿En la actualidad, hacía que mercado está centralizada su producción de prendas de vestir?

- Instituciones estatales
- Empresas privadas
- Externa - exportaciones
- Todos los mercados

Pregunta 12.

¿Cuenta con el apoyo de instituciones gubernamentales o privadas como asesoramiento para el manejo de sus finanzas?

- Si
- No

En caso que su respuesta es Si, comente como le beneficia: _____

Pregunta 13.

¿Cuáles son los motivos que como propietario le han imposibilitado la expansión de su negocio?

- Falta de capital de trabajo
- Mejora en procesos de producción
- Falta de personal capacitado
- No cuenta con nuevos proyectos de ventas

Especifique en caso no se encuentra en las opciones anteriores: _____

Pregunta 14.

¿Cuáles de los siguientes términos considera que hacen competitivo su negocio en la producción y demanda de productos textiles?

- Compromiso con la calidad
- Entrega a tiempo
- Calidad en el desempeño
- Precios competitivos
- Amplia línea de productos
- Distribución amplia

Pregunta 15.

¿Considera que el proyecto de paquetes escolares ha sido de beneficio y ha aportado crecimiento a su negocio?

Si

No

Comente porque en cualquiera de sus dos opciones _____

Pregunta 16.

Cuando factura a instituciones estatales, ¿Como se pactan las condiciones de pago?

% anticipo

A 30 días plazo

A 60 días plazo

Mas de 60 días plazo

Pregunta 17.

¿Cuál es el tiempo promedio de cobro de la facturación a entidades estatales?

De 30 días

De 60 días

Mas de 60 días plazo

Pregunta 18.

¿Qué nivel de mora registra por facturación a entidades de Gobierno?

Pregunta 19.

¿Aplicaría en su empresa una estrategia financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción en el sector textil?

Si

No

Presentación de Resultados

Pregunta 1: ¿Desde cuándo se dedica a la confección de prendas de vestir?

Objetivo: Conocer cuánto tiempo tiene la empresa en el mercado de la confección.

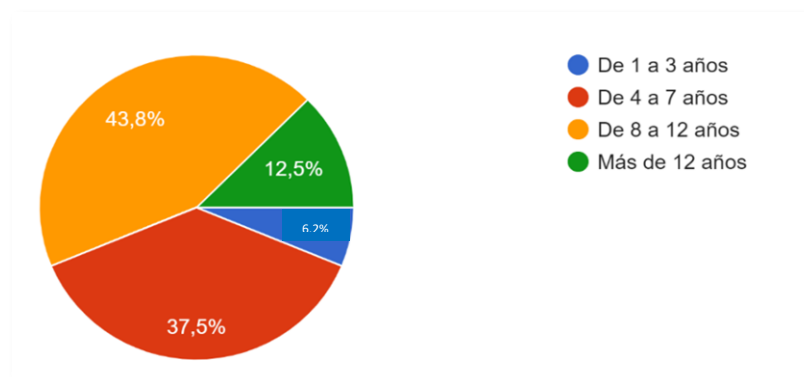
Cuadro No 1

Tiempo de confeccionar que tienen las empresas.

Tiempo de confeccionar	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
De 1 a 3 años	1	6.2 %
De 4 a 7 años	6	37.5%
De 8 a 12 años	7	43.8%
Más de 12 años	2	12.5%
Total	16	100%

Gráfico No 1.

¿Desde cuándo se dedica a la confección de prendas de vestir?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Del 100% de los microempresarios encuestados, el 43.8 % de los mismos indicaron que el tiempo que tienen de realizar operaciones textiles es de 8 a 12 años, el 37.5% de 4 a 7 años, mientras que el 12.5 % cuenta con más de 12 años y finalmente un 6.2% tiene de 1 a 3 años de operaciones. El tiempo que poseen de operación estas empresas de confección es

bastante largo ya que representa un periodo que va de 4 hasta 12 años de estar en funcionamiento, por lo mismo se hace notorio que necesitan un impulso para seguir desarrollándose y que no queden estancadas en su proceso productivo actual.

Pregunta 2: ¿Qué tipo de prendas de vestir confecciona su negocio?

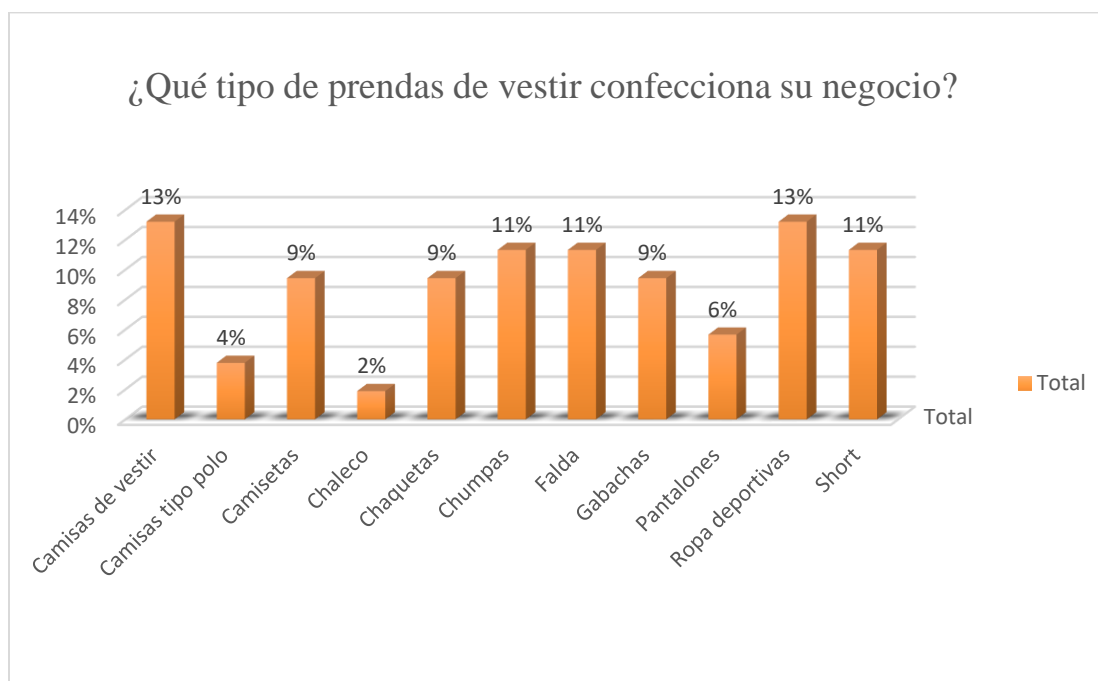
Objetivo: Conocer qué tipo de prendas confecciona la empresa para elaborar una estrategia que le permita mejorar o innovar en cuanto a nuevos productos.

Cuadro No 2.

Tipo de prendas que confecciona el negocio

Prendas confeccionadas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Camisetas	5	9%
Camisas de vestir	7	13%
Camisas tipo polo	2	4%
Chumpas	6	11%
Ropa deportiva	7	13%
Chaquetas	5	9%
Gabachas	5	9%
Short	6	11%
Falda	6	11%
Pantalones	3	6%
Chaleco	1	2%

Gráfico No 2



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: La demanda que exige el cliente es bien específica, ya que solicita calidad en el producto y tiempos de producción cortos, por ello es importante saber que producto es el que más solicitan para especializarse y aprovecharlo como un impulso en el crecimiento del negocio, de los datos obtenidos se observan las prendas que más se demandan para la confección en el municipio de Cuscatancingo, las cuales son las camisas de vestir y ropa deportiva con un 13%, seguido de la elaboración de chumpas, shorts y faldas con un 11%, un 9% la confección de camisetas, chaquetas y gabachas, con un 6% los empresarios indican que la elaboración de pantalones, las camisas tipo polo con un 4% de demanda y finalmente los chalecos con el 2%.

Pregunta 3: ¿Qué prendas de vestir es la que le genera más beneficios al negocio?

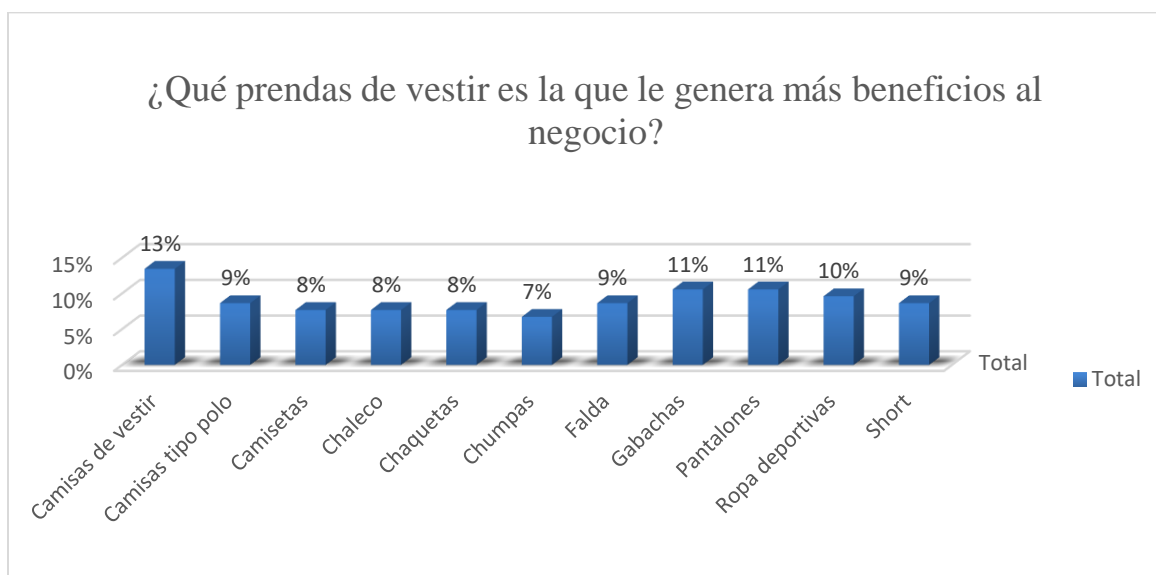
Objetivo: Conocer si las empresas poseen conocimiento de que prenda le genera mayor beneficio económico y el costo de su proceso productivo.

Cuadro No 3.

Que prendas de vestir es la que le genera más beneficio al negocio

Prendas de Vestir	frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Camisetas	8	8%
Camisas de vestir	14	13%
Camisas tipo polo	9	9%
Chumpas	7	7%
Ropa deportiva	10	10%
Chaquetas	8	8%
Gabachas	11	11%
Short	9	9%
Falda	9	9%
Pantalones	11	11%
Chaleco	8	8%

Gráfico No 3



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Tener conocimiento de lo que se está produciendo es importante ya que permite estar a la vanguardia de las preferencias del cliente, dando oportunidad para mejorar los procesos productivos y mejora de los productos ofertados. Según datos recolectados de la población encuestada, un 13% afirma que la confección de camisas de vestir le aporta más beneficio al negocio, un 11% menciona que, de la confección de gabachas y pantalones, mientras que un 10% indica que la ropa deportiva, un 9% las camisas tipo polo, short y faldas, un 8% las camisetitas, chaquetas y chalecos, finalmente un 7% comenta que las chumpas.

Pregunta 4: ¿Su negocio pretende desarrollar o mejorar un producto para una probable expansión?

Objetivo: Conocer si la empresa tiene planificado la creación de un producto que le permita crecer o expandirse para determinar si cumple sus metas, de esta manera enfocar una estrategia que le ayude al posicionamiento de mercado.

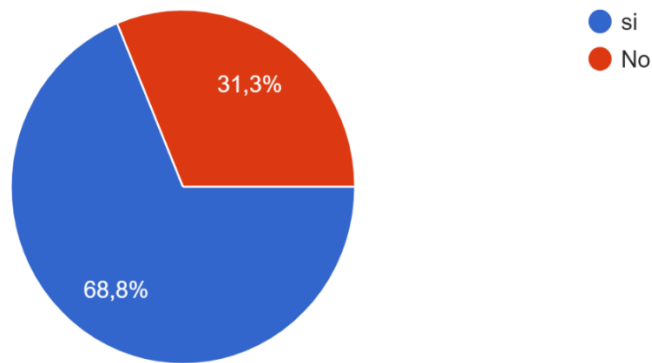
Cuadro No 4.

La empresa pretende desarrollar o mejorar un producto nuevo

Pretende desarrollar un producto nuevo	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
SI	11	68.8%
NO	5	31.3%
Total	16	100%

Gráfico No 4.

¿Su negocio pretende desarrollar o mejorar un producto para una probable expansión?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Mantenerse en el mercado es difícil por las exigencias que este representa, pero es necesario crear ideas innovadoras que le permitan ser competitivos a la empresa. Esta es una de las razones del porqué utilizar una estrategia como herramienta para crecer financieramente, de los negocios investigados un 68.8% pretende desarrollar un nuevo producto o ya lo tiene en proceso, mientras que un 31.3% todavía no piensa en crear para posibles expansiones de mercado.

Pregunta 5: ¿Qué tipo de registros lleva para el control financiero de la empresa?

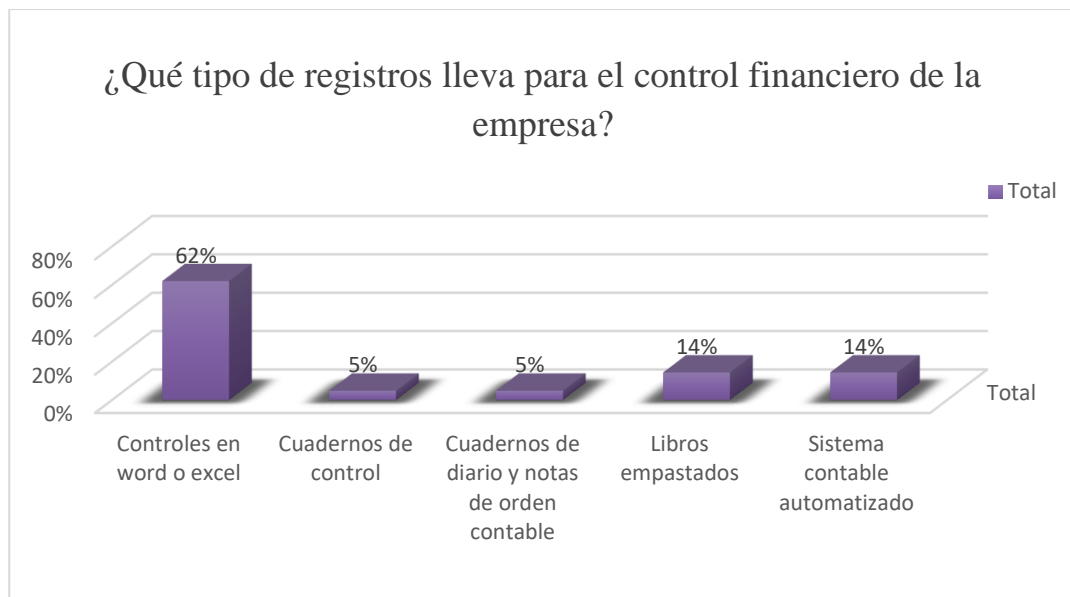
Objetivo: Conocer qué tipo de controles financieros aplica la empresa, para determinar si estos están de acuerdo a sus necesidades, y poder enfocar una estrategia para controlar el manejo de sus finanzas.

Cuadro No 5.

Tipo de controles que utiliza la empresa

Tipo de controles utilizados	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Libros empastados	3	14%
Sistema contable automatizado	3	14%
Controles en Word o Excel	13	62%
Cuadernos de diario y notas de orden contable	1	5%
Cuadernos de control	1	5%

Gráfico. No 5



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El control financiero permite a la empresa evaluar el desempeño de la gestión que se realiza y de la optimización de los recursos en materia de ganancias, de esta manera les aporta a las personas responsables herramientas para la toma de decisiones. Como se observa

en el gráfico, en las microempresas dedicadas a la confección de prendas de vestir del Municipio de Cuscatancingo un 62% no cuenta con un control seguro y confiable de sus finanzas, ya que los registros son a base de Word y Excel, mientras que un 14% indica que lleva el registro de sus transacciones a través de libros empastados, un 14% por medio de sistema automatizado y un 5% en cuadernos empastados dejando en evidencia que la mayoría no desarrolla una contabilidad formal y por lo tanto no conoce la importancia que en materia de información financiera arrojaría.

Pregunta 6: ¿Tiene contador de planta o persona encargada para el control de los costos de los productos que elabora?

Objetivo: Conocer si la empresa cuenta con personal calificado para determinar sus costos adecuadamente y de esta manera valorar la creación de una estrategia con el propósito de brindar un proceso para determinar los costos de producción.

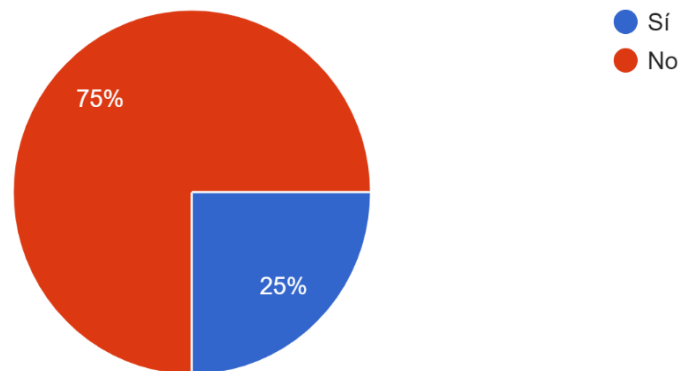
Cuadro No 6.

La empresa cuenta con un contador de planta

Tiene contador de planta o encargado de costos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
SI	4	25%
NO	12	75%
Total	16	100%

Gráfico. No 6

¿Tiene contador de planta o persona encargada para el control de los costos de los productos que elabora?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Existen diferentes formas de determinar el costo de los productos por parte de los empresarios que han sido encuestados, pero en las empresas que se dedican a la confección textil es de vital importancia saber cómo determinar el costo correctamente, ya que este se verá reflejado en los resultados de toda la operación del negocio. A pesar de que, en los resultados obtenidos se pueden observar que no tienen un contador de planta, saben cómo determinar el costo de su producto. Como resultado un 75% no cuentan con un contador de planta y un 25% si cuenta con un contador en sus oficinas.

Pregunta 7: Indique los elementos del costo que intervienen en la fabricación de los productos que usted confecciona.

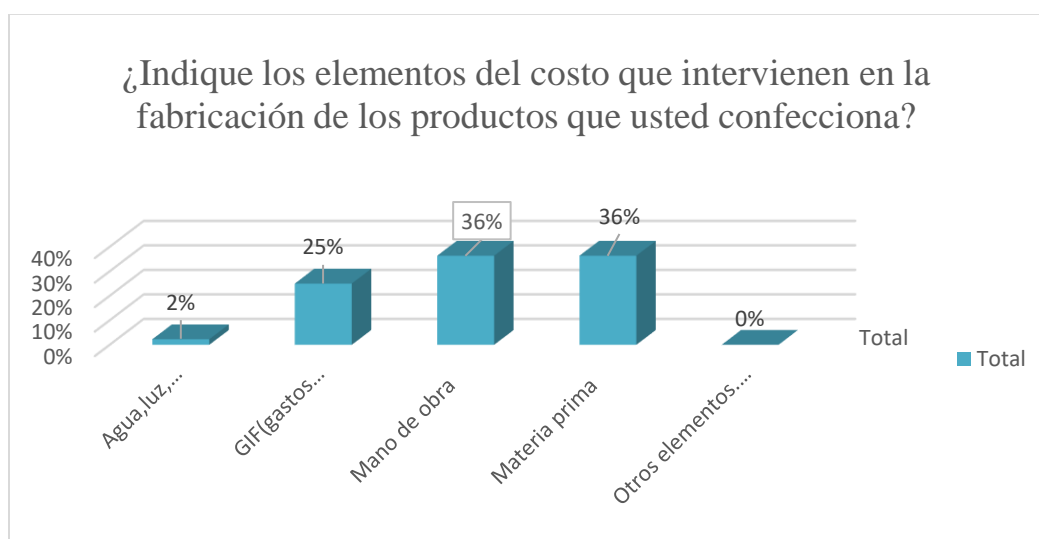
Objetivo: Identificar si las empresas tienen conocimiento de los elementos que intervienen en la producción de sus prendas y que forman parte del costo, de esta manera determinar una estrategia que le permita facilitar su proceso de producir a menor costo y aumentar la demanda.

Cuadro No 7.

Que elementos forman parte del costo.

Elementos del costo que intervienen en la confección de un producto	Frecuencia absoluta	frecuencia relativa
Materia prima	16	36%
Mano de obra	16	36%
GIF (gastos indirectos de fabricación)	11	25%
Otros elementos. Especifique en (otra)	0	0%
Agua, luz, arrendamiento, e internet	1	2%

Gráfico. No 7



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El conocimiento de los elementos que intervienen en el costo de producción es de mucha importancia, ya que éste es el que suministra la información necesaria para la determinación de precios de venta y porcentajes de ganancia por producto. Según datos obtenidos del sector textil que se dedica a la confección de prendas de vestir un 36% tiene conocimiento de que la materia prima y la mano de obra forman parte de los elementos, sin embargo, un 25% considera únicamente los costos indirectos de fabricación, este dato nos permite llegar a la conclusión de que requieren de capacitación para determinar el costo correctamente.

Pregunta 8: De las obligaciones legales que se detallan indique las que efectúa

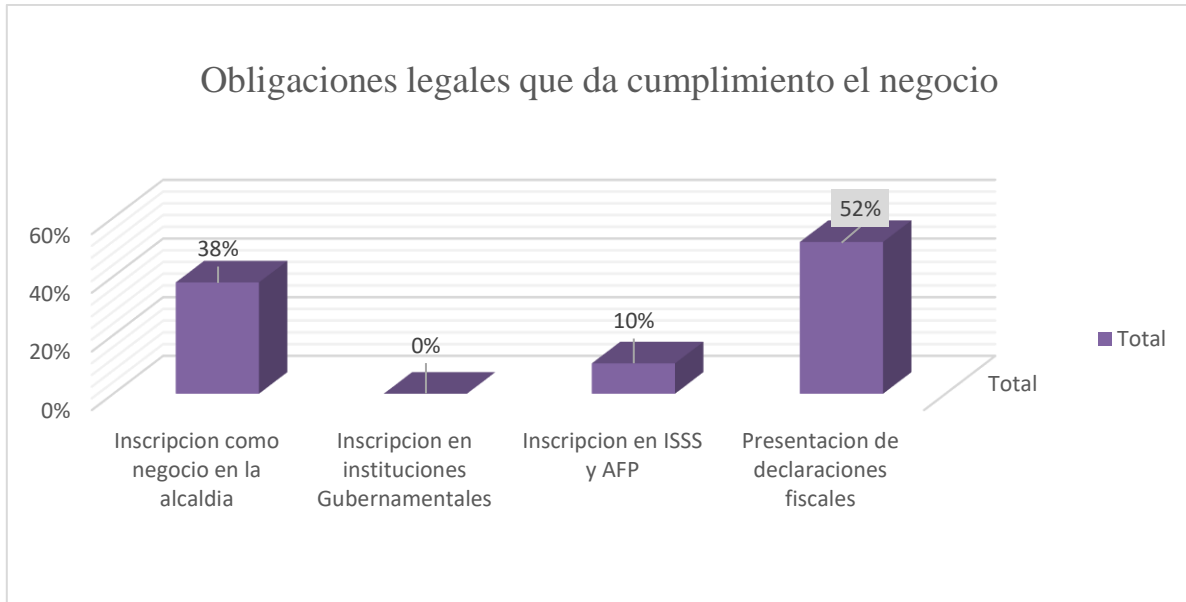
Objetivo: Conocer que obligaciones legales cumple, con la intención de ayudarles a concientizarlos de la necesidad de cumplirlas para el crecimiento empresarial.

Cuadro No 8.

Obligaciones legales que cumplen los negocios

De las obligaciones legales	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Presentación de declaraciones fiscales	15	52%
Inscripción como negocio en la alcaldía	11	38%
Inscripción en instituciones Gubernamentales	0	0%
inscripción en ISSS y AFP	3	10%

Gráfico. No 8



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Las empresas han tenido que cumplir de forma obligatoria con la normativa y las regulaciones que les competen, principalmente por las exigencias de sus clientes gubernamentales como lo es el caso del Ministerio de Educación (MINED) con el programa de paquetes escolares, por ello es importante el acatamiento de éstas, especialmente porque permite la apertura de negocios con las instituciones de gobierno. De las indagaciones realizadas el 52% de las empresas cumple con las obligaciones fiscales, un 38% está inscrito en la Municipalidad de Cuscatancingo y un 10% está inscrito en ISSS y AFP.

Pregunta 9: ¿Cuenta con la maquinaria y equipo necesario para producir lo que le solicitan sus clientes?

Objetivo: Identificar si la empresa o negocio cuenta con la maquinaria y equipo necesario para el proceso de elaboración de los productos que elabora.

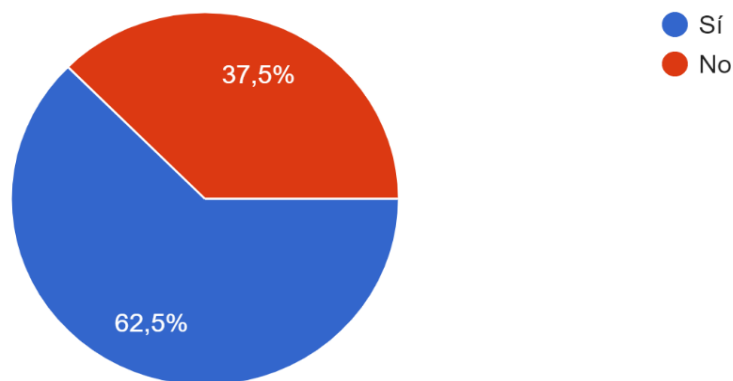
Cuadro No 9.

Maquinaria necesaria para la elaboración de sus productos

Maquinaria y equipo necesario para producir	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Si	10	62.50%
No	6	37.50%
Total	16	100%

Gráfico. No 9

¿Cuenta con la maquinaria y equipo necesario para producir lo que le solicitan sus clientes?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Para elaborar prendas de vestir se debe contar con la maquinaria y equipo especializado y además en óptimas condiciones para su uso, por lo que las empresas deben invertir en caso se necesite para mejorar su producción, de las encuestas realizadas un 62.5% cuentan con la maquinaria necesaria y un 37.5% menciona que no, siendo una gran parte de las empresas las que si cuentan con capacidad productiva.

Pregunta 10: ¿Cubre todos sus pedidos con tiempo y calidad? o ha presentado inconvenientes en su entrega, comente.

Objetivo: Conocer si las empresas presentan a tiempo y con la calidad que el cliente requiere o han tenido inconvenientes con la entrega de los pedidos.

Cuadro No. 10

¿Cubre todos sus pedidos con tiempo y calidad?
Nunca Inconvenientes
A tiempo y calidad
La capacidad productiva en momentos se limita con los tiempos
En ocasiones el tiempo de entrega no es cumplido a cabalidad
El tiempo es lo que más me exigen y por a o b motivo a veces se dificulta
Si cumple con los tiempos
Siempre se presentan inconvenientes, Ya sea por lo económico etc.
En muchas ocasiones son entregas tardías por poca capacidad de producción
se Procura entrega a tiempo, aunque por falta de maquinaria generalmente nos pasamos unos días
A veces no sale a tiempo porque no tenemos mucho personal
A veces, en la mayoría hacemos el esfuerzo
En ocasiones me he quedado sin personal y eso implica que tenga atraso e inconvenientes
Siempre cubro el pedido de mi cliente
No porque no tengo mucho personal me atraso
Se han presentado algunos por tiempo

Fuente: Elaboración propia

Análisis: Para el caso específico de la logística, las entregas en tiempo pueden ser algo vital para el desarrollo del negocio y la rentabilidad del mismo, por lo que de la población encuestada un 25% las cuales equivalen a 4 empresas, indican que presentan sus pedidos a tiempo y la calidad que el cliente exige, no así las 12 empresas restantes equivalente a un 75% menciona que presentan inconvenientes por lo que generalmente se relaciona a falta de personal o capacidad de producción refiriéndose a poca maquinaria.

Pregunta 11: ¿En la actualidad, hacia que mercado está centralizada su producción de prendas de vestir?

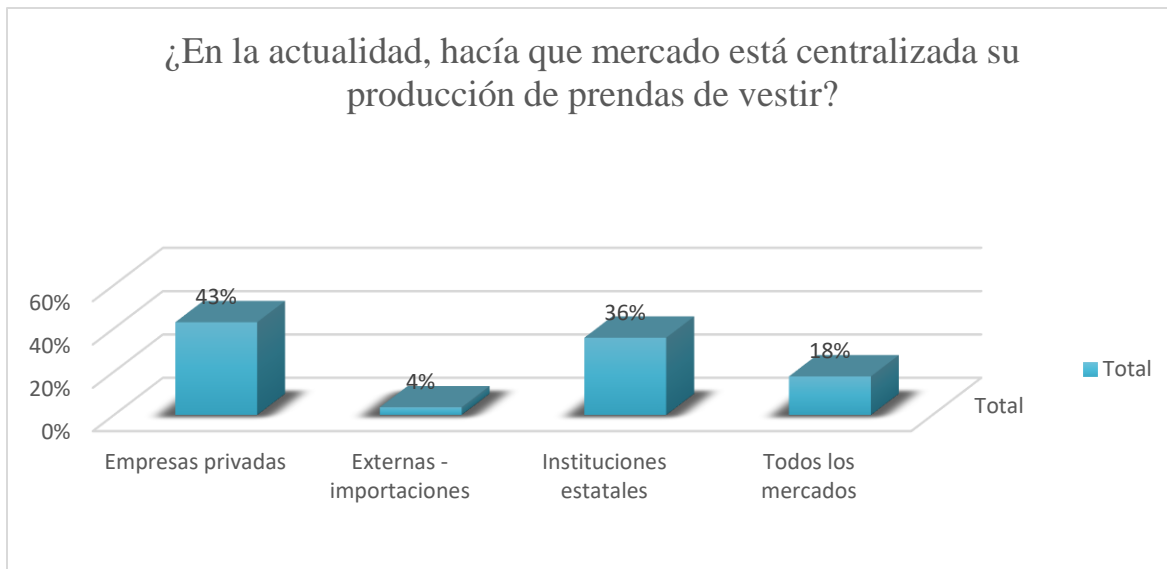
Objetivo: Identificar hacia que mercado está dirigida la producción de prendas de vestir de las empresas del municipio de Cuscatancingo.

Cuadro No 11.

Hacia que mercado está dirigida la producción de la empresa

Hacia que mercado está centralizada la producción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Instituciones estatales	10	36%
Empresas privadas	12	43%
Externas -importaciones	1	4%
Todos los mercados	5	18%

Gráfico No 10



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Las empresas generalmente buscan distribuir sus productos en un mercado específico, en cuanto al sector de confección de prendas de vestir, de los datos obtenidos a través de las encuestas, un 36% se concentra en las ventas estatales, un 43% hacia la empresa privada, un 4% a exportaciones y un 18% a todos los mercados, dando como origen una diversificación en cuanto a las estrategias de ventas que los negocios han implementado.

Pregunta 12: ¿Cuenta con el apoyo de instituciones gubernamentales o privadas como asesoramiento para el manejo de sus finanzas?

Objetivo: Indagar si las empresas cuentan con el apoyo de instituciones gubernamentales o privadas como asesoramiento para el manejo de sus finanzas.

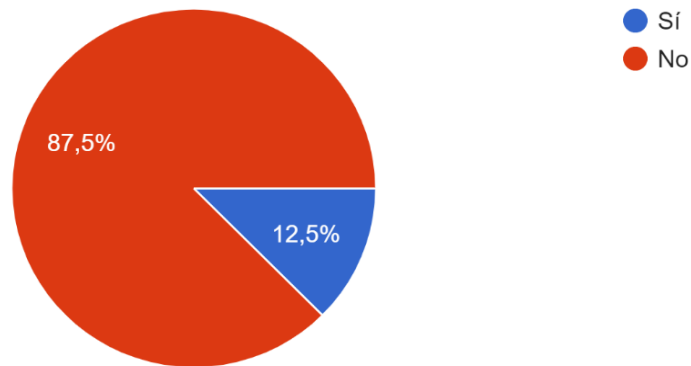
Cuadro No 12.

Apoyo institucional con el que cuenta la empresa

Cuenta con Apoyo de instituciones gubernamentales	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Si	2	12.50%
No	14	87.50%
Total	16	100%

Gráfico No 11

¿Cuenta con el apoyo de instituciones gubernamentales o privadas como asesoramiento para el manejo de sus finanzas?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Las asesorías financieras ayudan en gran manera a una empresa en cuanto a la toma de decisiones en materia de finanzas, con el objetivo de optimizar y hacer crecer los recursos con los que cuenta, sin embargo, de la población encuestada un 87.5% menciona que no recibe asesoría por parte de las instituciones gubernamentales y un 12.5% indica que si, por

lo que ha generado poco crecimiento para muchos negocios del sector textil del Municipio de Cuscatancingo.

Pregunta 13: ¿Cuáles son los motivos que como propietario le han imposibilitado la expansión de su negocio?

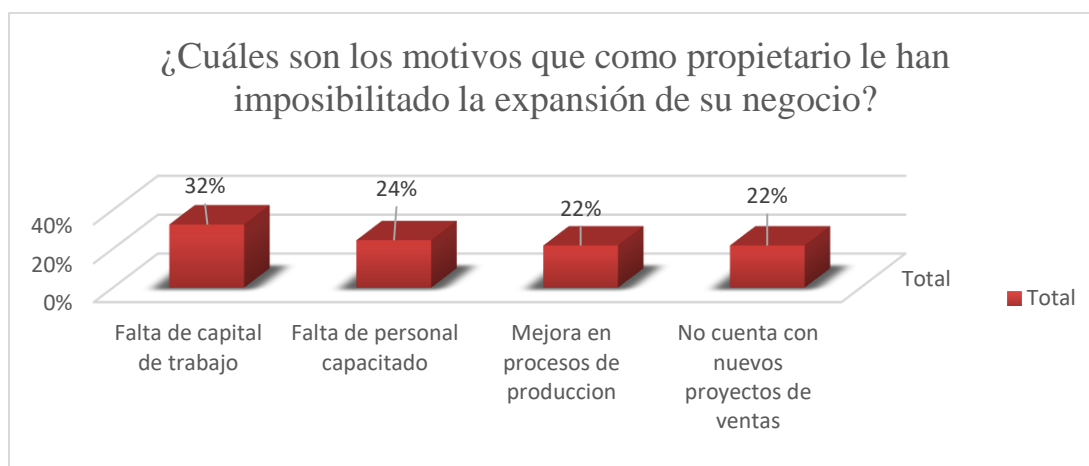
Objetivo: Indagar cuales son los motivos que a las empresas del sector textil del municipio de Cuscatancingo les ha imposibilitado la expansión.

Cuadro No 13.

Qué motivos han imposibilitado la expansión del negocio

Motivos que no permiten la expansión del negocio.	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Falta de capital de trabajo	12	32%
Mejora en procesos de producción	8	22%
Falta de personal capacitado	9	24%
No cuenta con nuevos proyectos de ventas	8	22%

Gráfico No 12



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: el desarrollo empresarial implica el incremento de las actividades de una empresa. Este proceso puede tener lugar sin modificar el tipo de productos ni la actividad principal, intentando mejorar los procesos productivos y aumentar las ventas, pero en muchas ocasiones existen vacíos en los procesos o también falta de capital de trabajo que ha imposibilitado un posible crecimiento o expansión del negocio, de las indagaciones realizadas un 32% comenta que se debe a falta de capital de trabajo, un 24% describe que se debe a falta de personal capacitado, mientras que un 22% indica que tiene que mejorar sus procesos de producción y un 22% no cuenta con nuevos proyectos de ventas.

Pregunta 14: ¿Cuáles de los siguientes términos considera que hacen competitivo su negocio en la producción y demanda de productos textiles?

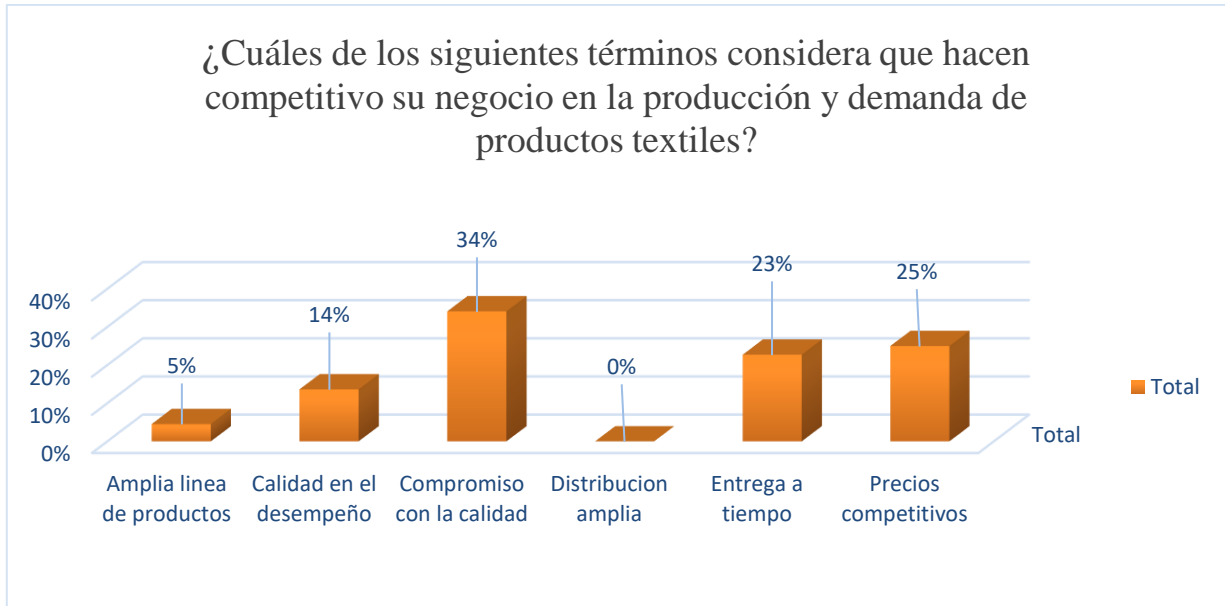
Objetivo: Conocer cuáles son los términos que consideran las empresas de confección que hacen competitivo su negocio en cuanto a producción y demanda de sus productos.

Cuadro No 14.

Qué hace competitivo el negocio

Que hace competitivo su negocio	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Compromiso con la calidad	15	34%
Entrega a tiempo	10	23%
Calidad en el desempeño	6	14%
Precios competitivos	11	25%
Amplia línea de productos	2	5%
Distribución amplia	0	0%

Gráfico No 13



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Para mejorar la productividad, una empresa puede perfeccionar sus procesos buscando el liderazgo en costos o buscar elementos diferenciadores con respecto a su competencia. En cualquiera de los casos la ventaja se obtiene a través de la mejora continua, la innovación y el cambio, y abarca de manera significativa la forma en que se llevan a cabo todas las actividades de la empresa, de los resultados obtenidos un 34% indica que posee compromiso con la calidad de los productos, un 23% mantiene sus entregas a tiempo, un 14% comenta que posee calidad en el desempeño, un 25% cuenta con precios competitivos, un 5% tiene una amplia línea de productos que ofrece y un 0.0% cuenta con una distribución amplia.

Pregunta 15: ¿Considera que el proyecto de paquetes escolares ha sido de beneficio y ha aportado crecimiento a su negocio?

Objetivo: Investigar si las empresas consideran el proyecto de paquetes escolares como beneficio y si ha aportado crecimiento a su negocio.

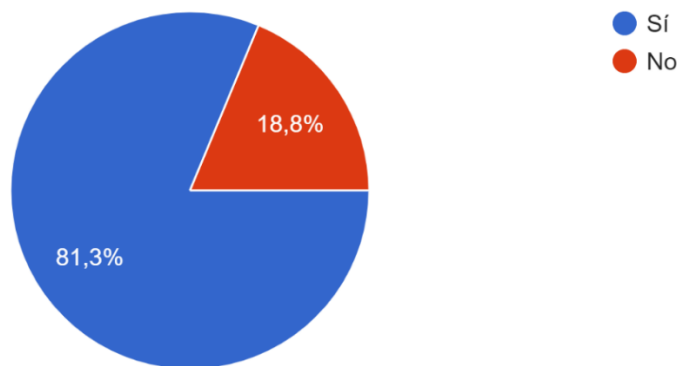
Cuadro No 15.

Beneficiados del paquete escolar

Considera de beneficio el programa de paquetes escolares	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Si	13	81%
No	3	19%
Total	16	100%

Gráfico No 14

¿Considera que el proyecto de paquetes escolares ha sido de beneficio y ha aportado crecimiento a su negocio?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: el Gobierno ha contribuido al desarrollo económico a nivel local a través de la contratación de proveedores de bienes y servicios, micro y pequeños empresarios de las comunidades en donde se encuentran los centros educativos, activando de esta forma las

economías locales. Con las encuestas realizadas a negocios dedicados a la confección en el municipio de Cuscatancingo un 81.3% indica que este programa si ha aportado beneficios a su negocio, mientras que un 18.8 % menciona que no es de ninguna utilidad.

Pregunta 16: Cuando factura a instituciones estatales, ¿Cómo se pactan las condiciones de pago?

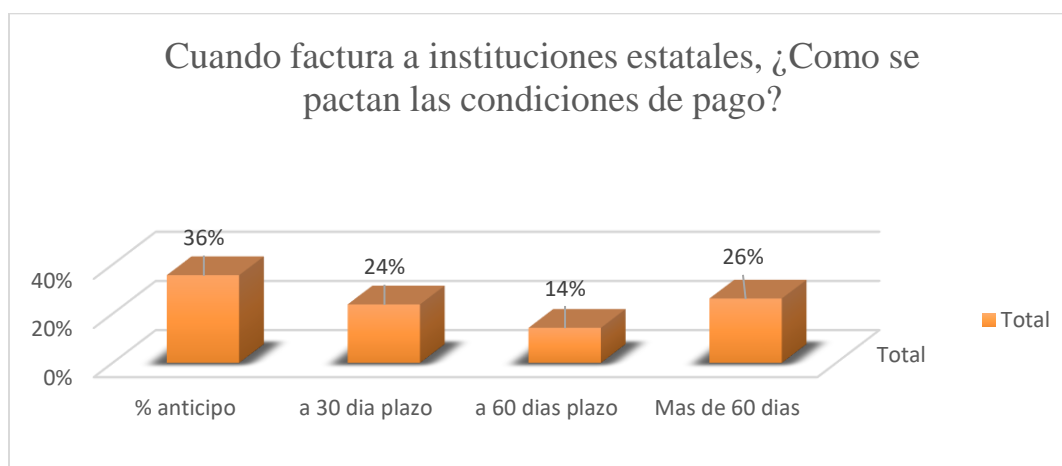
Objetivo: Indagar las condiciones de pago que las empresas pactan con las instituciones estatales cuando realizan la facturación.

Cuadro No 16.

Qué condiciones de pago pacta la empresa

Como se pactan las condiciones de pago	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
% anticipo	15	36%
a 30 días plazo	10	24%
a 60 días plazo	6	14%
Más de 60 días	11	26%

Gráfico No 15.



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: en cualquier operación comercial de bienes o servicios es común recibir una contraprestación monetaria. Es por eso que las condiciones de pago hacen referencia a los términos en que se debe efectuar el pago o cobro de una compraventa. Generalmente se tiene como paradigma que las ventas a instituciones gubernamentales no son rentables por los tiempos en que se recupera la inversión, de las encuestas realizadas un 36% comenta que recibe un anticipo para iniciar la producción, un 24% menciona que se pactan 30 días plazo, un 14% indica que 60 días y un 26% recibe el pago después de 60 días.

Pregunta 17: ¿Cuál es el tiempo promedio de cobro de la facturación a entidades estatales?

Objetivo: Conocer cuál es el tiempo promedio de cobro de la facturación a entidades estatales.

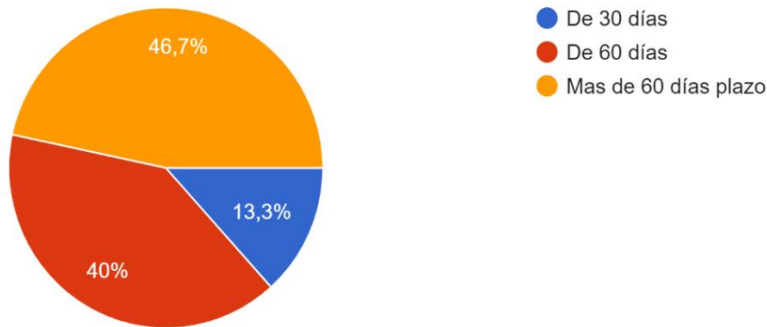
Cuadro No 17.

Tiempo promedio de facturación y cobro con entidades estatales

Tiempo promedio de cobro en su facturación	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
De 30 días	2	13%
60 días	6	40%
más de 60 días	7	47%
Abstención	1	0%
Total	16	100%

Gráfico No 16.

¿Cuál es el tiempo promedio de cobro de la facturación a entidades estatales?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Este ratio expresado en días es muy importante conocerlo y controlarlo desde cualquier departamento financiero de una empresa, pues en él se basa la buena gestión de flujo de efectivo del mismo negocio. Con los resultados de las encuestas un 46.7% indica que su tiempo promedio de cobro es de más de 60 días plazo, cuando un 40% comenta que es de 60 días, mientras que un 13.3% describe que su periodo promedio de cobranza es de 30 días.

Pregunta 18: ¿Qué nivel de mora registra por facturación a entidades de Gobierno?

Objetivo: Identificar si las empresas tienen algún nivel de mora en cuanto a la facturación a entidades de gobierno.

Cuadro No. 18

¿Qué nivel de mora registra por facturación a entidades de gobierno?
Ninguna
6 meses
30 días
A veces se tardan uno o dos meses después de la fecha de pago
Hasta el momento ninguno
90 días
Paga al año casi el paquete escolar
50%
15
Quizá un 45 por ciento de toda nuestra facturación

Fuente: Elaboración propia

Análisis: Tener un cliente que no paga sus facturas por los productos que adquiere a satisfacción es un verdadero problema para cualquier empresa y para un negocio pequeño esto puede tener un gran impacto en sus flujos de efectivo, de las encuestas realizadas un 12.5% afirma que no posee un saldo pendiente de pago o de facturas que hayan excedido la fecha de pago, mientras que un 87.5% indica que cuentan con facturas pendientes de cobro y que han postergado la fecha para su cancelación por falta de fondos aprobados por el Ministerio de Hacienda.

Pregunta 19: ¿Aplicaría en su empresa una estrategia financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción en el sector textil?

Objetivo: Conocer si las empresas o los negocios aplicarían una estrategia financiera y si sería el impulso que les permita el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción

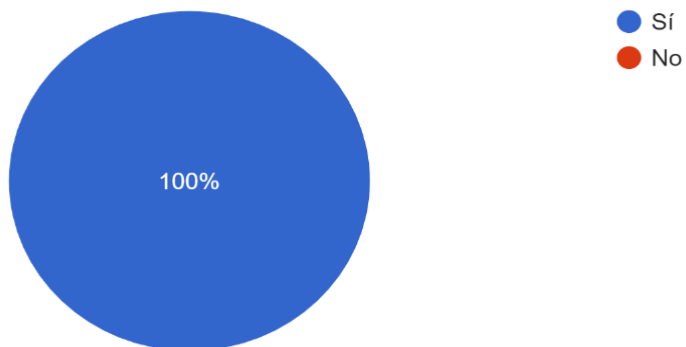
Cuadro No 19.

Aplicarían una estrategia que le permita el crecimiento y mejorar su demanda de producción

¿Aplicaría una estrategia financiera?	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
SI	16	100%
NO	0	0%
Total	16	100%

Gráfico No 17.

¿Aplicaría en su empresa una estrategia financiera para el crecimiento y mejora para cubrir la demanda de producción en el sector textil?



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El interés de todo empresario es mantenerse en el mercado con sus productos, pero también continuar con su crecimiento y expansión, ya que lo más difícil no es empezar una empresa sino mantenerla, por ello hay que estar constantemente creando estrategias para aumentar los ingresos. De las microempresas encuestadas el 100% coincide con que una estrategia financiera sería de mucho beneficio para cambiar la forma de operar su capital.