

PD-00917  
**DEICO**

**DESARROLLO, INVESTIGACION  
Y CONSULTORIA, S.A. de C.V.**

**EVALUACION DE IMPACTO DEL PROYECTO  
AID No. 519-0387-A-00-3233-00  
APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA**



**REPORTE FINAL**

**MAYO 1997**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A**

## **INDICE**

### **RESUMEN EJECUTIVO**

|             |  |           |
|-------------|--|-----------|
| <b>I.</b>   | <b>REPORTE DE LA EVALUACION</b>                        | <b>11</b> |
|             | 1. METODOLOGIA UTILIZADA                               |           |
|             | 2. EQUIPO DE EVALUACION                                |           |
|             | 3. ANTECEDENTES DE LA EVALUACION                       |           |
|             | 4. RESULTADOS DE LA EVALUACION                         |           |
| <b>II</b>   | <b>ANALISIS DE LA CARTERA</b>                          | <b>31</b> |
|             | 1. SITUACION DE LA CARTERA DEL PROYECTO 519-0387.      |           |
|             | 2. CARTERA Y MORA POR SECTOR ECONOMICO                 |           |
|             | 3. CARTERA Y MORA POR DEPARTAMENTO                     |           |
|             | 4. CARTERA Y MORA POR RANGOS                           |           |
|             | 5. CARTERA SEGÚN MONTOS DE PRESTAMOS COLOCADOS         |           |
|             | 6. PRESTAMOS COLOCADOS CUYOS CLIENTES SON MUJERES      |           |
|             | 7. PRESTAMOS EN MORA OTORGADOS A MUJERES               |           |
|             | 8. PRESTAMOS COLOCADOS EN AREAS PRN Y NON PRN          |           |
|             | 9. PRESTAMOS DESEMBOLSADOS POR NIVEL DE ACTIVOS        |           |
|             | 10. TASA DE INTERES DE LOS PRESTAMOS OTORGADOS.        |           |
| <b>III</b>  | <b>VINCULACION DE PROPEMI CON OTRAS ORGANIZACIONES</b> | <b>38</b> |
| <b>IV</b>   | <b>PARTICIPACIÓN DE GENERO</b>                         | <b>39</b> |
| <b>V</b>    | <b>FORTALEZAS Y DEBILIDADES</b>                        | <b>41</b> |
|             | 1. CLIENTES  |           |
|             | 2. INSTITUCIONAL                                       |           |
|             | 3. GERENCIAL   |           |
|             | 4. FINANCIERO  |           |
|             | 5. TÉCNICO   |           |
| <b>VI</b>   | <b>SOSTENIBILIDAD DE PROPEMI</b>                       | <b>46</b> |
|             | 1. EVALUACION FINANCIERA PERIODO 1994-1996             |           |
|             | 2. VIABILIDAD DE CONVERTIRSE EN FINANCIERA FORMAL      |           |
| <b>VII</b>  | <b>LECCIONES APRENDIDAS</b>                            | <b>60</b> |
| <b>VIII</b> | <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>                  | <b>61</b> |
|             | 1. CONCLUSIONES  |           |
|             | 2. RECOMENDACIONES                                     |           |

## **PRESENTACIÓN**

La Agencia para el Desarrollo Internacional del gobierno de los Estados Unidos (USAID), en cumplimiento a lo estipulado en el Adjunto II, Componente III, Numeral 2, del Convenio de Cooperación A.I.D. No. 519-0387-A-00-3233-00 "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA", contrató a la firma consultora DESARROLLO, INVESTIGACIÓN Y CONSULTORIA, S.A. DE C.V. (DEICO), para realizar la Evaluación de Impacto de las actividades enmarcadas en el mencionado Convenio. Actividades que fueron ejecutadas por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), a través del Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI).

El objetivo de la evaluación fue revisar el impacto general de las actividades realizadas por PROPEMI con recursos proveídos bajo el convenio, durante el período septiembre 1993 a diciembre 1996, en la búsqueda de incrementar las oportunidades de trabajo y de ingresos para salvadoreños de clase baja y zonas del Plan de Reconstrucción Nacional (PRN).

La evaluación además tuvo como propósitos fundamentales documentar los logros de las metas y propósitos del proyecto; determinar la sustentabilidad financiera de PROPEMI en el mediano y largo plazo; y, revisar el impacto obtenido en los beneficiarios, específicamente en mujeres.

Para cumplir con los objetivos de la investigación se recolectaron datos de tres fuentes. La primera en forma directa a través de la administración de una encuesta a 111 clientes/usuarios del financiamiento, localizados en áreas de atención del Plan Nacional de Reconstrucción (PRN) y otras áreas; la segunda, proveniente de documentación proporcionada por USAID y PROPEMI; y la tercera, de apreciaciones de funcionarios y personas directamente relacionadas con el quehacer del Programa.

Con los datos recolectados y ordenados se procedió a su análisis, concluyendo que la mayoría de los propósitos y objetivos definidos como básicos dentro del Convenio de Cooperación fueron alcanzados y en algunos casos superados.

Es necesario destacar la forma amplia con que PROPEMI y USAID, a través de su personal, colaboró en el suministro de la información que les fue requerida y la aceptación y colaboración que se recibió de parte de los clientes y beneficiarios del proyecto.

DEICO entrega el presente informe final de la evaluación, con la convicción que los resultados obtenidos servirán para fortalecer iniciativas que buscan la promoción, fomento y desarrollo de la pequeña y microempresa salvadoreña.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El 30 de septiembre de 1993, fue firmado el Convenio de Cooperación A.I.D. Número 519-0387-A-003233-00 "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA", por un monto de US\$5,000,000, entre la Agencia para el Desarrollo Internacional del gobierno de los Estados Unidos (USAID) y la Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), por un período inicial de tres años, extendido según acuerdos mutuos hasta el 31 de mayo de 1997. Por su parte, FUSADES designó al Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), como ejecutor de las actividades contempladas en el Convenio.

El propósito perseguido con el convenio fué promover el desarrollo de la pequeña empresa, con énfasis en aquellas zonas localizadas en las áreas de influencia del Programa de Reconstrucción Nacional (PRN), por medio de provisión de créditos, capacitación y asistencia técnica.

En el Convenio se definieron como metas específicas, a ser revisadas al final del mismo, y sujetas de análisis por la evaluación, las siguientes:

1. Aumento promedio de los ingresos, para las firmas asistidas, en un exceso del 30%.
2. Creación promedio de trabajos de un empleo por firma asistida. Un total de 7,363 durante la vida del proyecto.
3. Mayor proporción del crédito colocado en áreas de influencia del PRN.
4. Mayor proporción de beneficiarios en áreas determinadas como ex-conflictivas. 4,417 trabajos creados durante la vida del proyecto.

La evaluación comprendió la revisión de las actividades realizadas de acuerdo a los componentes principales de utilización de las líneas de crédito rotativo, las actividades no crediticias de capacitación, asistencia técnica e inversión y desarrollo, y las acciones correspondientes al manejo, supervisión y evaluación del proyecto.

Es de mencionar que toda la labor se realizó tomando como marco de actuación los términos de referencia que rigen el contrato entre USAID y DEICO. En éstos, se enuncia la documentación de los logros y metas del proyecto; el impacto que ha tenido a nivel de los clientes/beneficiarios, institucional, gerencial, financiero y técnico; la situación financiera de PROPEMI, en cuanto a su sostenibilidad financiera y operacional ; y, el impacto logrado sobre género.

## PRESUPUESTO

Los recursos comprometidos bajo el proyecto, al 31 de diciembre de 1996, han sido obligados y gastados de la siguiente manera (en dólares):

|                    | <u>Diciembre/1996</u> |
|--------------------|-----------------------|
| 1. CREDITOS PRN    | 1,985,065             |
| 2. CREDITOS NO-PRN | 1,819,000             |
| 3. ADMINISTRACION  | 94,488                |
| 4. OPERATIVOS      |                       |
| PRN                | 575,079               |
| NO-PRN             | 526,368               |
|                    | <hr/>                 |
| TOTAL              | 5,000,000             |

## LINEAS DE CRÉDITO ROTATIVO

La evolución de la cartera mostró que el 52.2% de los fondos originales fueron destinados para clientes dentro del PRN y 47.8% para NO-PRN. Sin embargo, de la totalidad de los préstamos otorgados durante la vida del proyecto, el 43 % fue destinado a microempresarios residentes en zonas clasificadas como PRN y el 57% a empresas en áreas NO-PRN.

Por su parte, se comprobó que el comportamiento de la utilización de los recursos reciclados mantuvieron una relación directa con la mayor rotación, mejor sanidad de la cartera, empresas más sólidas y colocación más ágil en zonas NO-PRN. Y por otra parte, los créditos en zonas PRN fueron otorgados a empresarios con gran movilidad geográficas, a mayores plazos y a empresas débiles con poca organización empresarial.

Los recursos se otorgaron en un total de 1,507 préstamos, de los cuales el 43.1% fueron para pequeños y microempresarios localizados en zonas PRN. Destacando que el 98% fue destinado a microempresas con activos menores de \$1,000,000.

En cuanto a la meta global de préstamos se cumplió al otorgar 1507; de los cuales 43% se colocaron en áreas comprendidas dentro del PRN.

Respecto a los requerimientos de género, se observó que de los 1,507 créditos otorgados, el 56% fue para hombres y el 44% para mujeres. Y según los fondos desembolsados (\$56,161,384.00), el 64% correspondió a hombres y el 36% para mujeres empresarias.

Con respecto a la distribución por agencias y cobertura geográfica, el 47% de los préstamos se colocó a través de San Salvador, el 38% por San Miguel y el 15% por Santa Ana. Manteniendo una equidad si nos referimos a los fondos desembolsados, correspondiendo el 46%, 39% y 15%, a San Salvador, San Miguel y Santa Ana respectivamente.

Con respecto a la mora se observa que la cartera total, a diciembre de 1996, refleja un monto de ¢840,728 en cuotas vencidas, monto equivalente al 4.3% de su cartera. Encontrándose en San Salvador con cuotas vencidas por el orden de ¢437,934 (4.1%); en San Miguel ¢123,747.00 (4.8% de su cartera) y Santa Ana con ¢279,047.00 (4.6%).

Al observar lo anterior, se puede inferir que la mora por cuota vencidas (4.3 %) no representa un riesgo significativo para la cartera total de PROPEMI. Ahora bien, la cartera afectada representa el 18.1% en cartera total. Esto último, si es motivo de preocupación si no se toman las medidas pertinentes de recuperación o se analiza la cartera afectada con más de 60 días de vencimiento.

El comportamiento de los préstamos otorgados a mujeres responsables de préstamos es similar en las tres agencias de PROPEMI. La cartera de préstamos otorgados a mujeres empresarias (¢6,350,290.00), arroja una mora con cuotas vencidas del 4.2%. Resultado que contribuye a inferir que el grado de responsabilidad, es equivalente independiente al género y depende de otros factores.

En referencia a los sectores atendidos se detectó que del total de créditos otorgados el 45% se destinaron al comercio y el 55% a la industria y servicios. Y según montos, de un total de ¢56,161,384, el 47% se destinó al comercio y un 53% a la industria y los servicios.

Por otra parte, se confirmó que el 100% de los clientes de PROPEMI son propietarios y administradores directos de sus empresas y financiadas con capital proveído por ellos mismos. El 98% de las empresas atendidas son pequeñas y microempresas, con activos menores de ¢1,000.000.00. El 80% de los préstamos se dió por montos de hasta ¢50,000.00, resultando un promedio general de ¢37,267.00; y el 85% de los préstamos correspondió a empresas con hasta 10 trabajadores. Las pequeñas diferencias para cumplir con los requisitos pueden resultar de la movilidad y crecimiento de las empresas que han recibido más de un crédito durante la vida del proyecto.

En nuestras visitas de campo se evidenció que la mayoría de las empresas asistidas presentan características de poseer potencial de crecimiento, demostrando cambios en los activos, nivel de ahorro e incremento en el número de trabajadores empleados.

En relación a la tasa de interés utilizada, se pudo comprobar que PROPEMI ha mantenido flexibilidad de la misma. Durante la vigencia del proyecto, la tasa ha oscilado entre el 20%

y 23%, similar a la manejada por el Sistema Financiero. Esta política le ha permitido a PROPEMI, mantener una clientela fiel. Actualmente la tasa puede ser negociada entre el cliente y PROPEMI, de acuerdo a su historial crediticio.

Otro objetivo que se cumplió fue que la mayoría de los prestatarios están localizados en, o cerca de, las ciudades más grandes de las zonas atendidas, especialmente en aquellas clasificadas en el PRN.

En referencia a incrementar las oportunidades de trabajo e ingresos para salvadoreños de clase baja y zonas del PRN, se puede mencionar que con tal propósito se financiaron proyectos productivos que generaron y fortalecieron 9,144 empleos, cifra que superó en 24% la meta proyectada. De estos empleos el 33% fueron nuevos empleos.

En zonas PRN se generaron y fortalecieron 3,036 empleos, que corresponden al 71% de la meta total. Este resultado, a su vez, contribuyó a generar ingresos de mejor calidad para los empresarios y trabajadores de las empresas asistidas. De los empleos creados el 48% corresponde a mujeres.

Lo anterior, aunado a que los ingresos para las empresas asistidas han aumentado en promedio un 38%, permite confirmar que se ha promovido el desarrollo de la pequeña empresa en El Salvador, por medio de las actividades del proyecto, especialmente aquellas localizadas en áreas clasificadas dentro del PRN. Este resultado permite evidenciar que los clientes han experimentado un mejoramiento en sus condiciones de vida, en los niveles de ahorro, en los activos de su empresa, así como también en sus ingresos.

Además las empresas asistidas generaron y fortalecieron 6.1 empleos por cada préstamo. Situación que contribuye a confirmar los éxitos del proyecto en desarrollar la microempresa y generar empleo a población en relativa desventaja económica.

Otro elemento que ha resultado interesante es el impacto observado en la cobertura de género. En este sentido se puede apreciar que el 40% de los préstamos otorgados y el 36% de los fondos desembolsados, durante la vida del proyecto, han sido para mujeres empresarias. Además, el 44% de las capacitaciones han sido recibidas por mujeres empresarias.

En lo que corresponde a la capacidad de crecimiento que tiene una empresa propiedad de una mujer, se apreció el cambio observado entre el financiamiento recibido a través del primer préstamo y el último. Con el primer préstamo, el 80% recibió créditos por montos menores de \$10,000.00 y con el último préstamo, el 94% recibió créditos por montos entre \$10,001.00 y más de \$100,000.00. Estos resultados vienen a comprobar que la empresa propiedad de una mujer, tiene igual potencial necesario para crecer, si se le acompaña técnicamente.

En lo que se refiere al acceso y participación de la mujer en las actividades del proyecto, no hay evidencias de restricciones para atender sus solicitudes de crédito, participar en capacitaciones, así como para recibir la asesoría empresarial requerida por su empresa.

La investigación de campo nos evidenció que en las empresas propiedad de un hombre, el 53% de las esposas/compañeras de vida participan en las actividades de la empresa, el 29% aportaron fondos para iniciar las empresas, el 53% participan en la toma de decisiones de la empresa y el 45% participan en la administración de la empresa. En cambio en las empresas propiedad de una mujer, la participación del hombre es mínima.

## **CAPACITACIÓN**

Con respecto al componente Capacitación, la información proporcionada muestra que 7,912 beneficiarios han recibido algún tipo de capacitación. El 75% de estos pertenecen a personas residentes en áreas NO-PRN y el 25% restante en zonas PRN. Este resultado es comprensible si se toma en cuenta la dificultad que tienen, en su mayoría microempresarios del PRN, de dejar sus negocios para recibir determinada capacitación. Es importante señalar que el 44% de tales capacitaciones fueron recibidas por mujeres empresarias.

De acuerdo a los resultados de la encuesta administrada a los clientes del proyecto, se determinó que el 73% de los encuestados no recibieron capacitación de PROPEMI.

Ahora bien, de los clientes que recibieron capacitación, el 88% manifiestan que la capacitación les ha servido para mejorar la comunicación con sus trabajadores, la capacidad organizativa de la empresa, las relaciones con sus clientes y las relaciones con su familia. El 53% manifestó haber pagado por la capacitación. El 100% manifestaron que las capacitaciones recibidas son buenas y excelentes. El 77% está interesado en recibir más capacitación. El 87% está dispuesto a pagar por capacitaciones futuras y el 97% recomienda las capacitaciones de PROPEMI.

De las capacitaciones ofrecidas 2,009 fueron para clientes PRN. De estas capacitaciones, 799 fueron impartidas a mujeres de las mismas zonas. Los resultados destacan el apoyo que se ha brindado a los pequeños y microempresarios de las zonas ex-conflictivas, comprendidas en el PRN.

Los ingresos a PROPEMI por las capacitaciones impartidas fueron ¢1,087,660.00. Recursos que han contribuido al logro de la sostenibilidad operativa de PROPEMI.

### **ASISTENCIA TÉCNICA**

Con relación al componente asistencia técnica, es necesario puntualizar que tanto la capacitación como la asesoría del crédito brindada, han sido determinantes para lograr que la cartera se mantenga con un nivel de mora relativamente bajo.

PROPEMI centró su atención en la asesoría de crédito, ofreciendo 5,390 asesorías, de las cuales el 60% fueron post-crédito y 40% pre-crédito.

Dato importante es que en la cartera PRN se hizo un promedio de 5 visitas por préstamo, dado que la mayoría de clientes desconocían todo lo relacionado con el trámite de un crédito y el uso correcto de los recursos obtenidos con el préstamo. A los clientes NO-PRN, el promedio de visitas fue de 2.5. Del total de asesorías 544 (10%) fueron recibidas por mujeres empresarias.

Según la encuesta, el 48% de los entrevistados recibió charlas sobre la asesoría del préstamo; el 69% manifestó que la asesoría les sirvió para determinar la necesidad del préstamo; el 75% considera que la asesoría ofrecida es necesaria para un empresario; el 85% califican las asesorías recibidas entre buenas y excelentes y el 71% manifestó que la asesoría les ha servido para administrar mejor la empresa y también los fondos del préstamo.

Los ingresos recibidos en concepto de comisión por administración del crédito, durante el período 1993-1996, ascendieron a ¢1,787,760.00. Recursos que apoyaron la sostenibilidad operativa institucional.

Para darle seguimiento a los préstamos, se brindaron 5,390 asesorías de crédito, de las cuales 3,245 fueron para clientes del PRN, alcanzando la meta proyectada.

## **INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**

En el convenio de cooperación se proyectaba realizar un estudio para identificar las características de la población objeto del proyecto, para definir las necesidades de crédito, asesoría y capacitación. El trabajo se desarrolló logrando obtener información de los municipios del PRN, que serían considerados en la ejecución del proyecto y de esta forma conocer la infraestructura y condiciones en las que se desenvuelven las actividades económicas de las empresas existentes. Con el estudio en mención se logró disponer de la información básica de cada una de las comunidades seleccionadas como objeto de atención por el proyecto.

Por otra parte, se elaboró una encuesta para levantar información relativa al crédito, asistencia técnica y capacitación para pequeños y microempresarios. Dentro de este componente, PROPEMI tuvo activa participación en la iniciativa de El Libro Blanco, que consistió en levantar un diagnóstico del sector de la pequeña y microempresa a nivel nacional y generar un marco propositivo que sirviera de apoyo a la labor que desarrolla la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

## **MANEJO DEL PROYECTO**

En cuanto a la estructura organizacional, PROPEMI contó con los recursos humanos, financieros y tecnológicos requeridos, para mantener la calidad de los servicios que ofrece a sus clientes.

Con recursos del proyecto se diseñó e implementó un sistema de información gerencial, que ha permitido que el programa cuente con registros capaces de proporcionar la información de manera ágil, oportuna y transparente.

Así se cuenta con un sistema "Administración de Cartera", que integra las estadísticas sobre el saldo y monto (por período de tiempo), fuentes de fondos y los datos generales de los préstamos aprobados. Este sistema permite obtener reportes por región, zona y situación de la cartera en un momento determinado (comportamiento de cartera-mora, por región y área de ejecución).

Por otra parte, el sistema de "Administración del Programa" puede proporcionar reportes financieros por región y por centro de costos, y reportes presupuestarios por mes y acumulados, por centro de costos y por región.

Estos sistemas le han permitido a PROPEMI, disponer de los registros básicos que toda institución financiera, supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero, debe llevar. Además de los sistemas mencionados, están en proceso de instalación: El Sistema de Administración de Cartera, mejorado y ampliado; y, el Sistema de Información Financiera (SINFIN) de PROPEMI con FUSADES. Este último permitirá manejar la información financiera por programa/centro de costo, con lo que se superará la forma global como se maneja actualmente.

Es importante destacar el liderazgo que ha asumido PROPEMI entre los programas y organizaciones, que ejecutan proyectos vinculados con la promoción, fomento y desarrollo del sector de la micro y pequeña empresa (MYPE). Liderazgo que podría contribuir a compartir sus experiencias con otras organizaciones vinculadas con el sector.

Otro elemento fundamental de la evaluación fue determinar el nivel de sostenibilidad financiera y operativa de PROPEMI. El análisis de su situación financiera, basado en información proporcionada por la institución, para el período 1994-1996, llegó a demostrar que el programa ha alcanzado su sostenibilidad operativa y financiera; pero que dicha

sostenibilidad no se puede garantizar en el largo plazo, si PROPEMI no recibe un apalancamiento financiero suficiente, que le permita que su actual cartera de préstamos crezca.

Al respecto se conoció que existen conversaciones con los bancos Multisectorial de Inversiones (BMI), Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y con FOMMI/UE, a fin de considerar posibilidades de acceso a recursos frescos.

En referencia a la utilización de los fondos destinados para gastos operativos de FUSADES/PROPEMI, éstos fueron invertidos en activos fijos y en el fortalecimiento institucional de PROPEMI. Los fondos asignados para USAID, hasta donde se informó, fueron destinados para la Gerencia del Proyecto y el desarrollo de las evaluaciones proyectadas en el Convenio.

### **Lecciones aprendidas**

1. La institucionalidad, credibilidad, imagen y presencia de la organización que ejecuta proyectos de fomento y desarrollo para el sector de la pequeña y microempresa, contribuye a garantizar su éxito.
2. La sostenibilidad operativa y financiera de un programa de fomento y desarrollo de la pequeña y microempresa en el corto plazo, no garantiza su sostenibilidad a largo plazo.

3. El diseño, desarrollo e implementación de sistemas de información gerencial son indispensables para garantizar registros oportunos y transparentes en la eficiente administración de un programa financiero.

4. La caracterización previa del grupo objeto y el empoderamiento del recurso humano, en el trabajo integral de programas de atención a sectores marginados, son necesarios para lograr los propósitos y metas perseguidos.

5. El éxito de estos programas de fomento no dependen del género atendido. Ambos tienen equidad de participación y desarrollo.

6. El éxito financiero de un programa crediticio de fomento y desarrollo tiene relación directa con la estabilidad del personal que lo atiende; así como, a la integralidad del componente crediticio con la capacitación y la asistencia técnica.

## **I- REPORTE DE LA EVALUACIÓN**

### **1. METODOLOGÍA UTILIZADA.**

La implementación y ejecución de la Evaluación del Proyecto 519-0387 "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA", se llevó a cabo de conformidad al Plan de Trabajo, aprobado en su oportunidad por la USAID. Necesario es destacar el apoyo brindado por FUSADES/PROPEMI y la USAID en la obtención de la información requerida con la calidad y en el tiempo estipulado.

La metodología descansó en la revisión de la documentación primaria proporcionada por FUSADES/PROPEMI, entrevistas con miembros de la Comisión Coordinadora de PROPEMI, funcionarios de FUSADES, funcionarios de la USAID, personal ejecutivo y técnico de PROPEMI, representantes de organizaciones vinculadas con PROPEMI y visitas a usuarios/clientes del Proyecto.

Entre los documentos revisados y analizados cabe destacar los siguientes: la propuesta de evaluación del proyecto, el Convenio entre USAID y FUSADES/PROPEMI con sus respectivas Enmiendas y Cartas de Implementación, Informes de Monitoreo Trimestral, Estados de Resultados y Balances Generales de PROPEMI, Plan Anual Operativo de 1997, Informe Final del Convenio con la USAID, Análisis de Viabilidad de PROPEMI por William R. Tucker (febrero 1996), Sondeo por Municipios Objeto del Plan de Reconstrucción Nacional, entre otros.

La evaluación se realizó aplicando encuestas y entrevistando a usuarios y funcionarios de las instituciones arriba mencionadas. Se anexan al presente informe copia de los instrumentos utilizados.

Las encuestas fueron administradas a los usuarios/clientes del Proyecto, que fueron identificados de conformidad a la muestra seleccionada. La información recopilada sirvió para obtener los indicadores que permitieran determinar, el impacto que el Proyecto ha tenido en las personas atendidas. Se encuestaron 84 clientes de Municipios PRN y 27 NON PRN; lo que permitió cumplir con el objetivo de conocer el impacto del proyecto en municipios del PRN de manera preferente. Así mismo se entrevistaron a 2 Miembros de la Comisión de PROPEMI, el Director de PROPEMI, 7 ejecutivos de PROPEMI, 2 representantes de organizaciones vinculadas con el Programa y 2 funcionario de la USAID,

Las entrevistas permitieron tratar aspectos generales y específico del Programa PROPEMI y del Proyecto 519-0387, en particular, con las personas que conocen sus

internalidades y externalidades, lo que facilitó un intercambio amplio de impresiones entre las personas entrevistadas y el entrevistador responsable de la evaluación.

La consulta de documentos, informes y estudios relacionados, con el Proyecto 519-0387 y del Programa PROPEMI en general, permitió conocer los antecedentes, avances y otras informaciones, que han facilitado la comparación de los propósitos iniciales con los resultados que el proyecto ha logrado en su ejecución, tanto a nivel de los clientes directos como a nivel institucional de FUSADES/PROPEMI.

El contacto con más de 111 clientes del crédito de PROPEMI, permitió obtener de primera mano, información que contribuyó a enriquecer la proporcionada en diferentes documentos. Este contacto directo con los clientes fue importante para identificar las fortalezas, debilidades y limitaciones, que el Proyecto tuvo en sus diferentes momentos de su ejecución.

## **2. EQUIPO DE EVALUACIÓN**

El Equipo de Evaluación estuvo constituido por el Licenciado Héctor Armando Maldonado, como Consultor Principal, Licenciado Carlos Arturo Flores, como Consultor Adjunto, Ingeniero Rafael Barrientos, consultor Estadístico, Licenciado Raúl Granados, consultor financiero, siete entrevistadores y dos supervisores. El equipo anterior, fue apoyado administrativamente por el personal permanente de DEICO.

El Licenciado Maldonado, como Consultor Principal, proporcionó los lineamientos globales para el diseño e implementación de Plan de Trabajo. Además, estuvo a cargo de la revisión y análisis de los instrumentos y hallazgos globales de las visitas de campo, entrevistas y resultados estadísticos. También participó en las reuniones de inicio y presentación final del informe de evaluación.

El Licenciado Flores, desarrolló e implementó el Plan de Trabajo. Estuvo a cargo del diseño y conducción de los instrumentos de recolección de información y condujo las entrevistas con personeros de las instituciones involucradas. Además analizó los datos estadísticos y redactó el borrador del informe. También participó en las entrevistas de inicio y presentación final de informe de evaluación.

Por su parte, el Ingeniero Barrientos tuvo bajo su responsabilidad el diseño de la muestra y los programas computacionales necesarios para procesar la información recolectada de las boletas administradas a los clientes del proyecto. También fue el responsable del análisis de la consistencia de la información recopilada y de la elaboración

de los cuadros que sirvieron de base para el análisis de los resultados obtenidos de la encuesta administrada a los clientes del proyecto.

El Licenciado Granados, como Consultor Financiero, realizó la evaluación financiera de PROPEMI para el período de 1994-1996 y el análisis de la viabilidad de la sostenibilidad operativa y financiera de PROPEMI en el mediano y largo plazo. Su trabajo tuvo como insumos la información contable y extracontable proporcionada por PROPEMI.

Los dos supervisores tuvieron la responsabilidad de supervisar el trabajo de campo realizado por los entrevistadores, revisar las encuestas administradas y resolver los imprevistos que se presentaron durante el desarrollo del trabajo de campo. Por su parte, los entrevistadores encargaron de administrar las encuestas que les fueron asignadas por los supervisores, en términos de los clientes a visitar en los municipios correspondientes.

Es necesario destacar la identificación que tuvo el personal de campo, con la importancia que tenía la Evaluación, para determinar el impacto que el proyecto ha tenido en las comunidades pobres que fueron atendidas. Esta identificación quedó de manifiesto al externar sus opiniones personales, sobre la aprobación de los clientes al esfuerzo que USAID, a través de PROPEMI, ha efectuado para atender a este importante sector de la actividad económica y social del país.

### **3. ANTECEDENTES DE LA EVALUACIÓN**

Desde 1985 la FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL ( FUSADES ), a través de su PROGRAMA DE PROMOCIÓN A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA ( PROPEMI ), ha destinado importantes esfuerzos y recursos para atender un sector de la actividad empresarial, que tiene un fuerte impacto en la actividad económica y social del país. PROPEMI fue creado, después de realizar un diagnóstico del sector de la pequeña y microempresa del Area Metropolitana de San Salvador, con el propósito de que FUSADES tuviera, entre los diferentes programas financiados por la USAID, uno que respondiera a las necesidades de la pequeña y microempresa, en un principio del Area Metropolitana de San Salvador, para que luego se extendiera a otras importantes ciudades del país, como San Miguel y Santa Ana. En 1993 con el Proyecto 519-0387 "Apoyo a la Pequeña Empresa", logró tener presencia en diferentes municipios comprendidos en el Programa de Reconstrucción Nacional (PRN), lo que le permitió llegar a comunidades en las cuales el nivel de pobreza, en su mayoría de sus habitantes, es extrema. Contribuyendo con ello a mejorar las condiciones de vida de las personas atendidas.

Durante los 12 años que tiene el Programa de estar funcionando, ha recibido un efectivo apoyo financiero de la USAID, lo que le ha permitido llegar a ocupar un lugar de privilegio, entre las organizaciones privadas sin fines de lucro, que tienen como su grupo objeto a la pequeña y microempresa salvadoreña.

FUSADES/PROPEMI, ha celebrado con la USAID dos importantes convenios, el 519-0304, ejecutado entre agosto de 1985 y agosto de 1991 y fortalecido bajo el Proyecto 519-0387 "Apoyo a la Pequeña Empresa", que comprendió el período de septiembre de 1993 a diciembre de 1996. En los dos convenios se definieron como servicios básicos para los clientes a ser atendidos por el Programa: el entrenamiento ( capacitación ), la asistencia técnica y la asistencia crediticia a empresarios de la pequeña y microempresa del país.

Actualmente el portafolio de PROPEMI asciende a US\$ 10 millones. Los recursos originales han sido reciclados aproximadamente 8 veces. Sus clientes base son actualmente alrededor de 2,000 empresarios de la pequeña y microempresa, tanto del área urbana como rural. Desde 1985 han atendido a 9,600 clientes con un estimado de 10,200 préstamos por un total de US \$ 50 millones. Con un tamaño promedio de US\$5,300 por préstamo.

El Proyecto 519-0387 "Apoyo a la Pequeña Empresa", tuvo como propósito promover el desarrollo de la pequeña empresa en El Salvador, especialmente de las empresas ubicadas en zonas comprendidas en el Plan de Reconstrucción Nacional (PRN), mediante la prestación de servicios de asistencia crediticia, capacitación y asistencia técnica. Su meta fue incrementar las oportunidades de empleo e ingreso para salvadoreños, pertenecientes a grupos poblacionales de niveles socio-económicos bajos, localizados preferentemente en las áreas ex-conflictivas. El costo total del Proyecto fue de US\$5,000,000.00, que estarían disponibles para gastos elegibles del proyecto. PROPEMI aportó como contraparte para el proyecto la suma de US\$1,250,000.00.

La evaluación tiene como propósito revisar el impacto general de las actividades de PROPEMI financiadas con recursos del Proyecto "Apoyo a la Pequeña Empresa", en términos de los propósitos originales y objetivos establecidos en el convenio cooperativo, así como también el impacto en las fortalezas y debilidades de los clientes, institucional, gerencial, financiera y técnica. Así mismo en determinar el estado financiero de PROPEMI en referencia a su sostenibilidad financiera y operativa.

El trabajo de la Evaluación se realizó dentro de un contexto de cooperación de las diferentes instancias identificadas como importantes fuentes de información. En lo que corresponde al trabajo de las encuestas y entrevistas, cabe destacar la excelente

colaboración que se tuvo de la mayoría de los clientes encuestados, así como de los funcionarios que fueron entrevistados, lo que permitió establecer una relación de confianza mutua, que dio como resultado la obtención de informaciones de tipo valorativo, que vendrían a complementar los informes cuantitativos/documentados de que se disponía. La variedad de interlocutores que ha tenido el Proyecto, facilitó conocer las perspectivas de cómo se perciben los alcances, que un proyecto de esta naturaleza puede llegar a tener en un sector como es la pequeña y microempresa.

La evaluación del Proyecto fue muy bien aceptada, tanto de parte de los clientes beneficiados con los préstamos como del personal de FUSADES/PROPEMI. Esta aceptación permitió compartir con mucha franqueza las lecciones aprendidas y su posible aplicación a futuro de todas aquellas, que puedan contribuir al fortalecimiento institucional de FUSADES/PROPEMI.

En términos generales, la evaluación se realizó sin mayores contratiempos, a no ser la dificultad que se tuvo con algunos clientes seleccionados en la muestra, ya fuera porque no se encontraban en su negocio el día programado o porque han cambiado de dirección o cerrado el negocio. Estos casos fueron sustituidos por otros clientes de la misma comunidad o comunidades con características similares.

Como complemento importante a la labor de campo desarrollada por los encuestadores, constituyó la abundante información documentada que nos fue proporcionada por FUSADES/PROPEMI y la USAID. Esta información sirvió para fortalecer los hallazgos obtenidos mediante la investigación de campo.

#### **4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN:**

La evaluación del proyecto: "Apoyo a la Pequeña Empresa", es el resultado del Contrato de Servicios suscrito entre USAID/El Salvador y la Empresa Desarrollo, Investigación y Consultoría, S.A. de C. V. (DEICO).

La evaluación comprende: documentar los logros de las metas y propósitos del proyecto, examinar el portafolio de PROPEMI financiado con fondos del proyecto 519-0387, valorar la accesibilidad de PROPEMI, valorar los seminarios, entrenamientos y asistencia técnica, evaluar la estructura organizacional, políticas y liderazgo de PROPEMI, evaluar la receptividad/colaboración de PROPEMI de unir esfuerzos con otras organizaciones locales y extranjeras. Así mismo será evaluada la sustentabilidad de PROPEMI, de tal manera que se pueda determinar si las actividades del Proyecto han sido conducidas en una manera de costo-efectivo; evaluar la viabilidad operativa y financiera de PROPEMI, los ingresos necesarios para mantener tal viabilidad; los sistemas gerenciales

instalados, las posibles fuentes de financiamiento futuro y las intervenciones capaces de ser sostenibles a largo plazo.

También se evaluará el impacto del proyecto sobre género en lo que corresponde a si los medios especificados han asegurado el acceso y participación de la mujer, el alcance de la participación de los dos sexos en las actividades del proyecto y el porcentaje de mujeres y hombres atendidos.

## **4.1 CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS**

### **4.1.1 INFORMACIÓN DOCUMENTADA**

PROPEMI al decidirse a participar en tan importante proyecto, reconoció la prioridad que el Proyecto tenía para la reconstrucción nacional, por lo que se compromete hacer el mayor esfuerzo para poner la mayoría de los préstamos contemplados en el Convenio, en las zonas ex-conflictivas identificadas bajo el PRN.

Al 31 de diciembre de 1996, se había desembolsado de los fondos originales la suma de ¢17,111,860.00 a clientes localizados en áreas del PRN y reciclado la suma de ¢6,906,224.00 y en las áreas NON PRN se desembolsó de los fondos originales la suma de ¢15,663,800.00 y se reciclaron ¢16,479,500.00. Los fondos desembolsados correspondieron ¢26,309,560.00 (47%) al sector Comercio; ¢24,151,300.00 (43%) al sector Industria y ¢6,700,524.00 (10%) al sector Servicios. Sumando los sectores Industria y Servicios resulta 53 %, que responde al propósito del proyecto de atender preferentemente a dichos sectores.

De acuerdo a los resultados finales obtenidos, se pudo comprobar que de los préstamos otorgados: el 53% fueron para la industria y servicios, que el 98% para empresas con activos de hasta ¢1,000,000.00, el 100% para empresas con hasta 50 trabajadores, el 80% por montos de hasta ¢50,000.00, el 39% fueron otorgados a mujeres empresarias, de estos últimos el 41% ya está cancelados.

En cuanto a la mora de la cartera del proyecto (¢19,212,658.00) se tienen ¢750,105.00 en mora con cuotas vencidas, que corresponde al 3.9% y de los ¢6,350,290.00 aprobados a mujeres, ¢267,179.00 representan su mora que equivale al 4% de dicha cartera.

De los fondos originales el 52.2% fueron destinados para clientes localizados en las áreas PRN y el 47.8% para clientes de las áreas NON PRN. Sin embargo, al reciclar los fondos resultado que el 57% fue colocado en áreas NON PRN.

A nivel de las tres agencias que tiene PROPEMI, en San Salvador se colocaron 711 préstamos (47%) por un monto de ¢26,014,284.00 (46%); en San Miguel 567 préstamos (38%) por un monto de ¢22,048,100.00 (39%) y en Santa Ana 229 préstamos (15%) por un monto de ¢8,099,000.00 (14%). La sumatoria de los resultados de San Miguel y Santa Ana, son mayores a los obtenidos en San Salvador, lo que refleja también que PROPEMI destinó mayores esfuerzos y recursos hacia las comunidades del interior del país.

La tasa de interés de los préstamos colocados con fondos del proyecto, entre 1993 y 1996, ha tenido una flexibilidad que ha ido del 20% al 23% anual. Este comportamiento de la tasa de interés de los préstamos otorgados por PROPEMI, ha sido consecuente con la tasa de interés que ha estado manejando el sistema financiero formal.

En lo que corresponde a las capacitaciones, de los 7,912 clientes capacitados, según PROPEMI, el 75% son de las áreas NON PRN y el 25% son del PRN. Estos resultados son consecuentes con los cambios introducidos en el proyecto por acuerdo de la USAID y PROPEMI. La poca disponibilidad de tiempo, que tienen los clientes de las comunidades del PRN para recibir capacitación. El 44% de las capacitaciones fueron recibidas por mujeres empresarias. En cuanto a la asesoría de crédito, se ofrecieron 5,390 asesorías distribuidas en 2,156 asesorías pre-crédito de las cuales 544 fueron para mujeres (25%) y 3,234 asesorías post-crédito correspondiendo 544 para mujeres (16%). Esto nos indica que cada cliente que recibió un préstamo, se le proporcionaron en promedio 4 asesorías.

En cuanto a los ingresos generados por los servicios de capacitación y asesoría de crédito, se ha logrado percibir la suma de ¢1,087,660.00 en concepto de capacitaciones y ¢1,787,760.00 por los servicios de asesoría de crédito. Si bien los ingresos percibidos no han logrado la autosostenibilidad de los dos servicios, es importante reconocer los esfuerzos que ha hecho PROPEMI; no obstante la poca disposición de los clientes a recibir capacitación.

A nivel de los empleos generados y fortalecidos, se tienen 9,144 contra 7,363 proyectados, por lo que la meta fue superada en 24%.

Los resultados presentados, reflejan que las metas propuestas en el Proyecto fueron alcanzadas y en algunos de los casos han sido superadas.

#### 4.1.2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA ADMINISTRADA A LOS CLIENTES.

De acuerdo a la muestra con que se ha trabajado se encuestaron 111 clientes, distribuidos 84 en áreas PRN y 27 en NON PRN, correspondiendo a 17 municipios PRN y 9 municipios NON PRN. De la muestra se obtuvo que 62 clientes encuestados correspondieron a hombres y 49 a mujeres. Esto permitió contar con la información adecuada, que permitiera conocer el impacto que el proyecto ha tenido, en el sector de la mujer empresaria atendida con los servicios del proyecto.

De entre los principales resultados obtenidos, se presentan los más vinculados con los propósitos contemplados en el Convenio y los objetivos de esta evaluación.

##### 1- AREA GEOGRÁFICO DE LOCALIZACIÓN DE LOS CLIENTES.

| AREA   | CASOS | %      |
|--------|-------|--------|
| URBANA | 97    | 87.39  |
| RURAL  | 14    | 12.61  |
| TOTAL  | 111   | 100.00 |

El 87.39% de los clientes encuestados están ubicados en las ciudades más grandes de las zonas ex-conflictivas seleccionadas. No obstante, que se determinó dar atención preferente a empresarios residentes en las ciudades, también se brindó atención a pequeños y microempresarios ubicados en zonas rurales ( 12.61% ), lo que permitió que el proyecto tuviera presencia en lugares donde los servicios ofrecidos son aún más necesarios.

##### 2- CLIENTES ENCUESTADOS POR SEXO

| SEXO      | CASOS | %      |
|-----------|-------|--------|
| MASCULINO | 62    | 55.86  |
| FEMENINO  | 49    | 44.14  |
| TOTAL     | 111   | 100.00 |

El resultado guarda relación con el comportamiento general del proyecto, en cuanto a la distribución por sexo de los clientes atendidos. Así tenemos que de los 1,507 préstamos otorgados, el 40% fueron para mujeres. La encuesta nos reporta que el 44.14% de los clientes encuestados fueron mujeres empresarias. Este comportamiento viene a validar el interés del proyecto de brindar apoyo a la mujer empresaria.

### 3- CLIENTES SEGÚN SU ESTADO CIVIL

| ESTADO CIVIL            | CASO | %   | HOMBRES | %   | MUJERES | %   |
|-------------------------|------|-----|---------|-----|---------|-----|
| CASADO(A)               | 79   | 71  | 51      | 82  | 28      | 57  |
| ACOMPANADO(A)           | 20   | 18  | 7       | 11  | 13      | 27  |
| OTRO                    | 12   | 11  | 4       | 7   | 8       | 16  |
| TOTAL                   | 111  | 100 | 62      | 100 | 49      | 100 |
| MUJERES CABEZA DE HOGAR |      |     |         |     | 23      | 47  |
| TOTAL                   |      |     |         |     | 49      | 100 |

En términos generales, el 71.17% de los clientes son casados. En el caso particular de los hombres el 82% son casados y en las mujeres el 57% son casadas y el 43% son acompañadas. Esto guarda relación con que el 47% de las 49 mujeres empresarias sean "Cabezas de Hogar". Lo que justifica la decisión de considerar a la mujer empresaria como una importante cliente de los servicios del proyecto.

### 4- GASTOS DE ATENCIÓN A NECESIDADES DIARIAS DEL HOGAR

| NIVEL DE ATENCIÓN | CASOS | %   |
|-------------------|-------|-----|
| 100 %             | 53    | 48  |
| 75%               | 16    | 14  |
| 50%               | 31    | 28  |
| 25%               | 7     | 6   |
| DE OTROS INGRESOS | 4     | 4   |
| TOTAL             | 111   | 100 |

La investigación nos indica que en el 48% de las pequeñas y microempresas atendidas, los gastos de atención a las necesidades del hogar dependen directamente de

los ingresos generados en el negocio. Esta situación tiene incidencia directa en la poca capacidad que dichas empresas tienen para su capitalización; lo cual las lleva a ubicar en que son empresas que tienden a mantenerse en el nivel de subsistencia. También los préstamos otorgados con fondos del proyecto, no sólo contribuyeron a fortalecer a las empresas atendidas, sino que fundamentalmente han servido para hacerle frente a la satisfacción de las necesidades básicas de los hogares de los empresarios(as) clientes del proyecto.

### 5- AÑO EN QUE FUE CREADA LA EMPRESA

| AÑOS            | CASOS | %   |
|-----------------|-------|-----|
| ANTES DE 1980   | 26    | 23  |
| 1980 A 1990     | 57    | 52  |
| 1991 A LA FECHA | 28    | 25  |
| TOTAL           | 111   | 110 |

El cuadro nos refleja que el 52% de las empresas fueron creadas durante los años del conflicto armado que vivió nuestro país. Esto es comprensible si se ve a luz de la falta de oportunidades de trabajo, que existieron durante esos años y las personas tuvieron que buscar formas de generar los ingresos necesarios para subsistir al menos. Esta es una muestra más de la importancia que ha tenido el proyecto, en un sector que tradicionalmente no había tenido oportunidades de recibir un préstamo, como los otorgados por PROPEMI.

### 6- VALORACIÓN DE LA EMPRESA ANTES Y DESPUÉS DEL PRÉSTAMO

| ACTIVOS<br>(miles) | ANTES<br>(casos) | %   | DESPUÉS<br>(casos) | %   |
|--------------------|------------------|-----|--------------------|-----|
| Menos de 10.0      | 32               | 29  | 3                  | 3   |
| 10.1 a 50.0        | 39               | 35  | 28                 | 25  |
| 50.1 a 100.0       | 13               | 12  | 27                 | 24  |
| Más de 100.0       | 27               | 24  | 53                 | 48  |
| Total              | 111              | 100 | 111                | 100 |

Es importante observar los cambios significativos que se han dado, en el crecimiento de las empresas atendidas con los préstamos otorgados con fondos del

proyecto. De un 27% de empresas con activos de más de ¢100.0 mil se ha llegado a un 48%, lo que refleja que la pequeña empresa al contar con financiamientos oportunos y el seguimiento adecuado, poseen el potencial suficiente como para alcanzar un desarrollo sostenible.

## 7- POSESIÓN DE LA EMPRESA

| VARIABLE          | CASOS | %   |
|-------------------|-------|-----|
| FAMILIAR          | 55    | 50  |
| DEL EMPRESARIO(A) | 52    | 47  |
| SOCIEDAD LEGAL    | 4     | 3   |
| TOTAL             | 111   | 100 |

El 50 % de las pequeñas y microempresas atendidas son de tipo familiar, lo que es consecuente con los resultados del cuadro No. 4, es decir, la mayoría son empresas que contribuyen directamente al sostenimiento de los hogares. Esto último podría considerarse como una muestra objetiva, que atendiendo al sector de la pequeña y microempresa, se estaría contribuyendo, a mejorar las condiciones de vida de las familias de bajos recursos económicos, que son atendidas por este tipo de proyectos. También es importante la participación que tienen las empresas que pertenecen propiamente al empresario(a). Esto evidencia el grado de desarrollo empresarial, que se está observando en el sector.

## 8- TIPO DE EMPRESAS ATENDIDAS

| TIPO DE EMPRESA | CASOS | %   |
|-----------------|-------|-----|
| INDUSTRIAL      | 11    | 10  |
| SERVICIOS       | 65    | 59  |
| COMERCIAL       | 34    | 31  |
| OTRA            | 1     | -   |
| TOTAL           | 111   | 100 |

De acuerdo a los lineamientos del Convenio, se definieron como tipos de empresas prioritarias las pertenecientes a los sectores industrial y servicios, que representan el 69% de las empresas atendidas, por lo que tal condición se cumplió.

## 9- TAMAÑO DE LA EMPRESA

| TAMAÑO (1)      | CASOS | %   |
|-----------------|-------|-----|
| MICRO EMPRESA   | 76    | 72  |
| PEQUEÑA EMPRESA | 25    | 24  |
| MEDIANA EMPRESA | 5     | 4   |
| TOTAL           | 106   | 100 |

(1) Microempresa con activos de hasta ¢150,000.00 y hasta 10 trabajadores, pequeña empresa con activos de hasta ¢1,500,000.00 y hasta 50 trabajadores y mediana empresa con activos mayores de ¢1,500,000.00 y más de 50 trabajadores

De acuerdo a los resultados de la encuesta, el proyecto ha atendido prioritariamente a empresarios de la microempresa (72%); resultado que es satisfactorio por cuanto se ha llegado al sector empresarial, que más demanda este tipo de servicios. Estas cifras guardan relación con el tipo de comunidades que fueron seleccionadas, como beneficiarias del proyecto. La pequeña empresa también tiene una significativa participación, no obstante que en las comunidades atendidas, la mayoría de unidades productivas son microempresas.

## 10- DE LOS PRESTAMOS APROBADOS

| NUMERO DE PRESTAMOS  | CASOS | %   |
|----------------------|-------|-----|
| UN PRÉSTAMO          | 32    | 29  |
| DOS PRESTAMOS        | 42    | 38  |
| TRES Y MAS PRESTAMOS | 37    | 33  |
| TOTAL                | 111   | 100 |

De los cambios 111 empresarios encuestados el 67% han recibido entre uno y dos préstamos y el 33% han recibido más de tres préstamos. Este comportamiento en el otorgamiento de los préstamos, explica la replicabilidad que los préstamos han tenido, especialmente en las áreas del NON PRN.

## 11- MONTO DE PRESTAMOS APROBADOS

| MONTO<br>(miles ¢) | PRIMER<br>PRÉSTAMO | %   | ULTIMO<br>PRÉSTAMO | %   |
|--------------------|--------------------|-----|--------------------|-----|
| Menos de ¢10.0     | 29                 | 26  | 5                  | 4   |
| 10.1 A 50.0        | 60                 | 54  | 45                 | 41  |
| 50.1 A 100.0       | 14                 | 13  | 22                 | 20  |
| Más de 100.0       | 8                  | 7   | 39                 | 35  |
| TOTAL              | 111                | 100 | 111                | 100 |

En los primeros préstamos el 80% fueron por montos de entre menos de ¢10,000.00 a ¢ 50,000.00. Este comportamiento está en armonía con las condiciones estipuladas en el Convenio, que PROPEMI haría especiales esfuerzos para que el promedio de los préstamos oscilara entre ¢22,130.00 y ¢44,100.00. En los últimos préstamos, sólo el 45% fueron otorgados de acuerdo a los indicadores anteriores; el 55% se dieron por montos mayores a los ¢50,000.00; sin embargo no sobrepasaron los ¢150,000.00 que fueron puesto como límite.

Estos resultados reflejan los cambios positivos que se observan en el crecimiento de las empresas asistidas, al obtener mayores préstamos que el inicial.

## 12- TIPOS DE GARANTÍAS EXIGIDAS

| TIPO DE<br>GARANTÍA | PRIMER<br>PRÉSTAMO | %   | ULTIMO<br>PRÉSTAMO | %   |
|---------------------|--------------------|-----|--------------------|-----|
| FIADOR              | 70                 | 63  | 39                 | 35  |
| PRENDARIA           | 13                 | 12  | 9                  | 8   |
| HIPOTECARIA         | 25                 | 23  | 25                 | 23  |
| MIXTA               | 3                  | 2   | 38                 | 34  |
| TOTAL               | 111                | 100 | 111                | 100 |

El 63% de los primeros préstamos fueron otorgados con garantías fiduciarias, lo que realmente facilitó el acceso. Para los últimos préstamos, las garantías exigidas disminuyeron las fiduciarias y aumentaron las mixtas, lo que hace suponer que fueron más exigentes en el tipo de garantías. Esta situación nos lleva a considerar que la poca

rotación de los préstamos de los clientes de las áreas PRN, haya estado relacionada con los plazos más largos de los préstamos otorgados.

### 13- DESTINO DE LOS PRESTAMOS

| DESTINO             | CASO | %   |
|---------------------|------|-----|
| CAPITAL DE TRABAJO  | 64   | 58  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 47   | 42  |
| TOTAL               | 111  | 100 |

El 58% de los préstamos ha sido destinado para capital de trabajo, lo que es consecuente con los fondos destinados para servicios y comercio. El 42% destinado para la industria refleja el interés que existe, entre los empresarios de la pequeña y microempresa, de fortalecer este sector por la importancia que tiene en la generación de empleos mejor remunerados.

### 14- CARACTERÍSTICAS DE LOS PRESTAMOS OTORGADOS

| CARACTERÍSTICAS            | CASOS | %   |
|----------------------------|-------|-----|
| EL MONTO APROBADO:         |       |     |
| - Demasiado                | 0     | 0   |
| - Lo necesitado            | 71    | 64  |
| - Menos de lo necesitado   | 40    | 36  |
| TOTAL                      | 111   | 100 |
| DE LA APROBACIÓN:          |       |     |
| - Fue ágil                 | 73    | 66  |
| - Normal                   | 30    | 27  |
| - Lento                    | 6     | 5   |
| - Con retraso              | 2     | 2   |
| TOTAL                      | 111   | 100 |
| DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS |       |     |
| - Sin muchos requisitos    | 84    | 76  |
| - Con muchos requisitos    | 11    | 10  |
| - Con asesoramiento        | 11    | 10  |
| - Sin asesoramiento        | 0     | 0   |
| - Con visita a empresa     | 1     | 1   |
| - Sin visita a empresa     | 4     | 3   |
| TOTAL                      | 111   | 100 |

En lo que corresponde al monto aprobado, se observa que el 64% recibió su préstamo de acuerdo a lo que necesitaba y el 46% expresó que recibieron un préstamo menor a lo que efectivamente necesitaban para fortalecer su negocio.

En cuanto a la forma en que les fue aprobado su préstamo, el 66% manifiestan que fue ágil y el 27% fue normal. Sólo el 7% expresan que fue lento y con retraso. Con respecto a los requisitos exigidos para la aprobación el 76% lo obtuvo sin que se les exigieran muchos requisitos. En cambio sólo el 10% manifestó que recibieron asesoramiento antes del otorgamiento del préstamo.

### 15- SITUACIÓN ACTUAL DEL PRÉSTAMO

| SITUACIONES                    | CASOS | %   |
|--------------------------------|-------|-----|
| DE SU SITUACIÓN:               |       |     |
| - VIGENTE                      | 74    | 67  |
| - CANCELADO                    | 37    | 33  |
| TOTAL                          | 111   | 100 |
| DE SU CONDICIÓN:               |       |     |
| - AL DÍA                       | 45    | 61  |
| - EN MORA                      | 29    | 39  |
| TOTAL                          | 74    | 100 |
| DE SU CANCELACIÓN:             |       |     |
| - ANTES DE LA FECHA            | 17    | 15  |
| - EN LA FECHA ACORDADA         | 69    | 62  |
| - DESPUÉS DE LA FECHA ACORDADA | 25    | 23  |
| TOTAL                          | 100   | 100 |
| CAUSAS DEL ATRASO:             |       |     |
| - REDUCCIÓN DE VENTAS          | 6     | 24  |
| - DEFICIENTE COBRO             | 0     | 0   |
| - SITUACIÓN ECONÓMICA          | 4     | 16  |
| - OTRA                         | 15    | 60  |
| TOTAL                          | 25    | 100 |

El 67% de los préstamos otorgados están vigentes, lo que indica que a la finalización del Convenio, aún continúa una cartera por recuperarse. De seguir con el comportamiento actual el riesgo de no ser recuperada es mínimo.

Lo anterior, se justifica al observar que 61% de los préstamos que se encuentran no morosos. Esto último, comparado con el comportamiento general de la cartera de PROPEMI, la que tiene una mora general del 4.37% al 31-12-96, asegura una sanidad garantizada de la cartera que está por vencer.

En relación a la fecha de cancelación, se demuestra que el 77% lo están cancelando antes o en la fecha acordada y sólo el 23% lo están haciendo después de la fecha acordada.

De los clientes que se encuentran en mora, el 40% manifestó que las razones del atraso se deben principalmente a la reducción de las ventas y a la situación económica de las empresas.

### 16- DEL INGRESO ANTES Y DESPUÉS DEL PRÉSTAMO.

| INGRESOS       | ANTES DEL PRÉSTAMO | %   | DESPUÉS DEL PRÉSTAMO | %   |
|----------------|--------------------|-----|----------------------|-----|
| ¢0 A ¢5,000    | 73                 | 66  | 52                   | 47  |
| 5,001 A 10,000 | 15                 | 13  | 27                   | 24  |
| 10,001 Y MAS   | 23                 | 21  | 32                   | 29  |
| TOTAL          | 111                | 100 | 111                  | 100 |

Los ingresos han mejorado significativamente si comparamos, que antes del préstamo otorgado por PROPEMI, el 66% de las empresas atendidas tenían ingresos entre ¢0.0 a ¢5,000.00 y después del préstamo el 53% de las empresas tienen ingresos entre ¢5001.00 y más de ¢10,000.00. Estos resultados son consecuentes con los cambios positivos que se han dado en las condiciones de vida de las clientes, en el aumento de valor de las empresas y en el aumento del ahorro.

### 17- IMPACTOS DEL PRÉSTAMO.

El 65% de las empresas atendidas, ha experimentado cambios favorables en sus activos y el 28% sólo han logrado mantener el valor de sus activos y en los fondos de la empresa el 78% han variado positivamente y el 16% se han mantenido.

En lo relacionado con el nivel de ahorro, el 55% han logrado mantener el nivel de ahorro que tenían antes de recibir el préstamo; en cambio el 37% sí han logrado aumentar su nivel de ahorro.

| VARIABLES              | CASOS | %   |
|------------------------|-------|-----|
| EN LOS ACTIVOS:        |       |     |
| - Se han mantenido     | 31    | 28  |
| - Han aumentado        | 72    | 65  |
| - Han disminuido       | 8     | 7   |
| TOTAL                  | 111   | 100 |
| EN LOS FONDOS:         |       |     |
| - Cambios positivos    | 87    | 78  |
| - No han cambiado      | 18    | 16  |
| - Cambios negativos    | 6     | 6   |
| TOTAL                  | 111   | 100 |
| EN EL NIVEL DE AHORRO: |       |     |
| - Mantenido igual      | 61    | 55  |
| - Ha aumentado         | 41    | 37  |
| - Ha disminuido        | 9     | 8   |
| TOTAL                  | 111   | 100 |

## 18- EL PRÉSTAMO RELACIONADO CON LAS CONDICIONES DE VIDA.

Según los resultados de la encuesta administrada a los clientes, los impactos que los préstamos han tenido en los beneficiarios, se manifiestan favorables, de manera sustancial, en las diferentes áreas vinculadas con las condiciones de vida. Aún cuando los resultados podrían resultar de tipo valorativo, es importante reconocer como los beneficiarios han percibido los beneficios, que el préstamo les ha traído en el mejoramiento de sus condiciones de vida: salud, educación, vivienda, alimentación, vestuario, diversión.

Estos resultados parecería indicar que la política de la USAID, de apoyar con este tipo de proyectos, a comunidades con las características de las definidas para este proyecto, pueden constituir formas efectivas de contribuir a mejorar, los niveles de pobreza que aquejan a muchas de nuestras comunidades, las rurales y urbano-marginales, especialmente de las zonas ex-conflictivas.

| VARIABLES                                  | CASOS | %   |
|--|-------|-----|
| LA ALIMENTACIÓN HA MEJORADO:               |       |     |
| - Sí                                       | 83    | 75  |
| - Poco                                     | 22    | 20  |
| - No                                       | 6     | 5   |
| TOTAL                                      | 111   | 100 |
| EL VESTUARIO HA MEJORADO:                  |       |     |
| - Sí                                       | 79    | 71  |
| - Poco                                     | 24    | 22  |
| - No                                       | 8     | 7   |
| TOTAL                                      | 111   | 100 |
| LA VIVIENDA HA MEJORADO:                   |       |     |
| - Sí                                       | 79    | 71  |
| - Poco                                     | 25    | 23  |
| - No                                       | 7     | 6   |
| TOTAL                                      | 111   | 100 |
| LA SALUD HA MEJORADO:                      |       |     |
| - Sí                                       | 80    | 72  |
| - Poco                                     | 26    | 23  |
| - No                                       | 5     | 5   |
| TOTAL                                      | 111   | 100 |
| LA EDUCACIÓN HA MEJORADO:                  |       |     |
| - Sí                                       | 78    | 70  |
| - Poco                                     | 27    | 24  |
| - No                                       | 6     | 6   |
| TOTAL                                      | 111   | 100 |
| LAS CONDICIONES DE DIVERSIÓN HAN MEJORADO: |       |     |
| - Sí                                       | 65    | 59  |
| - Poco                                     | 21    | 19  |
| - No                                       | 24    | 22  |
| TOTAL                                      | 111   | 100 |

### 19- LA GENERACIÓN DE EMPLEO VINCULADOS CON EL PRÉSTAMO

| VARIABLE  | ANTES DEL PRÉSTAMO | %   | DESPUÉS DEL PRÉSTAMO | %   |
|-----------|--------------------|-----|----------------------|-----|
| MASCULINO | 198                | 63  | 292                  | 70  |
| FEMENINO  | 115                | 37  | 123                  | 30  |
| TOTAL     | 313                | 100 | 415                  | 100 |

Antes del primer préstamo el 63% de empleos a tiempo completo correspondía a hombres y el 37% a mujeres. Después del préstamo el 70% fue para hombres y el 30% para mujeres. Esto nos indica que las oportunidades de empleo son mayores para hombres.

Es importante observar que con los préstamos otorgados el empleo a tiempo completo se incrementó 33%. Este resultado demuestra la importancia que ha tenido el proyecto en la generación de nuevas oportunidades de empleo y de fortalecer los existentes, en comunidades localizadas, en su mayoría, en las zonas ex-conflictivas.

## 20- SALARIOS Y PRESTACIONES CON EL PRÉSTAMO.

| VARIABLES                           | CASOS | %   |
|-------------------------------------|-------|-----|
| DE LOS SALARIOS:                    |       |     |
| - Se han mantenido                  | 44    | 40  |
| - Han mejorado                      | 53    | 48  |
| - Han disminuido                    | 14    | 12  |
| TOTAL                               | 111   | 100 |
| DE LAS PRESTACIONES SOCIALES:       |       |     |
| - Se han mantenido                  | 61    | 55  |
| - Han mejorado                      | 40    | 36  |
| - Han disminuido                    | 10    | 9   |
| TOTAL                               | 111   | 100 |
| DE TRABAJADORES ASEGURADOS EN ISSS: |       |     |
| - Sí                                | 24    | 22  |
| - No                                | 74    | 67  |
| - Algunos                           | 13    | 11  |
| TOTAL                               | 111   | 100 |

El 48% de los clientes atendidos informan que el salario de sus trabajadores ha mejorado; el 40% han logrado mantener el salario que se tenía antes de recibir el préstamo y sólo el 13% manifiesta que el salario ha disminuido. Estos resultados vienen a confirmar que con proyectos de este tipo, se contribuye principalmente a fortalecer los empleos existentes o a convertir en permanentes aquellos eventuales o que se tenían a tiempo parcial.

De las prestaciones sociales, el 55% manifiesta que se han mantenido; el 36% que se han mejorado y sólo el 9% las han disminuido. Esta situación es consecuente con lo ocurrido con los salarios. Aún cuando la afiliación al ISSS, no esté del todo vinculada con el préstamo, es importante reconocer que sólo el 22% de los trabajadores están asegurados.

## 21- DE LA CAPACITACIÓN Y ASESORÍA DEL CRÉDITO.

| VARIABLE | CAPACITACIÓN | %   | ASESORÍA | %   |
|----------|--------------|-----|----------|-----|
| SI       | 30           | 27  | 53       | 48  |
| NO       | 81           | 73  | 58       | 52  |
| TOTAL    | 111          | 100 | 111      | 100 |

En el convenio han sido identificados como elementos fundamentales del mismo la capacitación y asistencia técnica de los clientes que serán atendidos. En la capacitación se ofrecieron seminarios vinculados con los registros básicos, costos principios de administración, administración del crédito. La asistencia técnica fue ofrecida a través de la asesoría del CRÉDITO, a cada uno de los clientes que recibía un préstamo.

El 73% de los clientes encuestados manifestaron no haber recibido capacitación de PROPEMI, lo que es consecuente con la no obligatoriedad de la misma para optar a un crédito. Es importante destacar que no obstante estos resultados, PROPEMI ha ofrecido diferentes seminarios de capacitación, no sólo para sus usuarios de crédito, sino para empresarios del sector, especialmente en las ciudades de San Salvador, Santa Ana y San Miguel. De los clientes que recibieron la capacitación la califican de buena a excelente.

Por otra parte, el 48% de los clientes manifestaron haber recibido asesoría del crédito. La asesoría del crédito es un elemento que debe ser tratado con especial interés de parte de PROPEMI, por el impacto que tiene en el mejoramiento de la calidad de los empresarios asistidos. De 63 empresarios que dijeron que la asesoría es necesaria, el 75% manifestó no haber recibido asesoría durante el crédito.

El 18% de los empresarios atendidos manifestaron que fueron visitados por decisión propia del asesor de PROPEMI; el 82% restante fue por iniciativa del empresario o por recomendación de otra persona. A todos los clientes del PRN se les visitó en sus negocios, lo que permitió brindarle los servicios de asesoría del crédito.

Estos resultados nos llevan a suponer que PROPEMI no tiene un plan de promoción de sus servicios, sino que atiende a quienes acuden en busca de ellos o sólo se interesa en mantener su clientela actual.

De las tres formas de pago que tienen los clientes, el 83% manifiestan que prefieren pagar en el banco y no en PROPEMI o al cobrador. Este resultado es interesante que PROPEMI lo analice, para considerarlo como una opción para reducir la mora en el pago de los préstamos.

## 22-RESPONSABILIDAD DE LA MUJER EN EL PAGO DEL PRÉSTAMO.

| VARIABLE                             | CASOS | %   |
|--------------------------------------|-------|-----|
| Igualmente responsable que el hombre | 70    | 63  |
| Mas responsable que el hombre        | 28    | 25  |
| Menos responsable que el hombre      | 13    | 12  |
| TOTAL                                | 111   | 100 |

Con el propósito de obtener información sobre la experiencia, que las mujeres tienen en el manejo y pago de un préstamo, se incorporaron cuestiones muy vinculadas con el quehacer de la mujer empresaria.

En cuanto a la responsabilidad de la mujer en pagar un préstamo, el 70% de las personas encuestadas contestaron, que las mujeres son igualmente responsables que los hombres en pagar un préstamo y el 25% que son más responsables que los hombres. Este resultado abre un espacio para confiar mucho más en la capacidad de pago que tienen las mujeres. Con estos resultados se generará mayor espacio de acceso al crédito para las mujeres empresarias.

Otro dato importante es el que nos indica que el 47% de las mujeres atendidas con los préstamos son jefes de hogar, que el 72% de los préstamos otorgados fueron para microempresa, las que en su mayoría son propiedad de mujeres y que el 50% de las empresas atendidas son familiares.

## II- ANÁLISIS DE LA CARTERA

La cartera de préstamos al 31-12-96, de acuerdo a la información proporcionada por PROPEMI, presenta las condiciones siguientes:

## 1. SITUACIÓN DE LA CARTERA DEL PROYECTO 519-0387.

Al 31 de diciembre de 1,996, la cartera del Proyecto 519-0387 presentaba el comportamiento, que se detalla en cuadro siguiente:

| Número de Préstamos | Monto Original ¢ | Mora    | Saldo      | %   |
|---------------------|------------------|---------|------------|-----|
| 690                 | 27,254,579       | 750,105 | 19,212,658 | 3.9 |

Durante la vigencia del Proyecto se otorgaron 1,507 préstamos de los cuales al 31-12-96, se encontraban vigentes sólo 690 que corresponden al 46 %. Para atender los 690 préstamos se desembolsaron ¢27,254,579.00, que corresponden al 48.5% de la cartera total (¢56,161,384.00) desembolsada desde que se inició el Proyecto.

En cuanto a la mora de la cartera vigente (¢750,105.00) respecto al saldo es de 3.9%. El saldo de la cartera vigente (¢19,212,658.00) corresponde al 70.5% del monto original

De acuerdo a los resultados que presenta el cuadro anterior, se puede afirmar que la situación de la cartera vigente del proyecto es altamente positiva para los intereses de PROPEMI.

## 2. CARTERA Y MORA POR SECTOR ECONÓMICO AL 31-12-96.

| Sector    | Número de préstamos | Cartera ¢  | Cartera % | Mora    | %   |
|-----------|---------------------|------------|-----------|---------|-----|
| INDUSTRIA | 329                 | 9,349,393  | 48.7      | 313,081 | 3.3 |
| SERVICIOS | 92                  | 2,248,908  | 11.7      | 123,829 | 5.5 |
| COMERCIO  | 269                 | 7,614,373  | 39.6      | 313,195 | 4.1 |
| TOTAL     | 690                 | 19,212,674 | 100.0     | 750,105 | 3.9 |

La cartera de préstamos colocados en los sectores industria y servicios, corresponden al 60 % de la cartera vigente, lo que guarda relación con los criterios definidos en el convenio, que se deberá dar prioridad a las empresas dedicadas a la fabricación y servicios. Este resultado refleja el especial interés, que se tuvo de colocar la mayor parte de los fondos en sectores que generan más empleos. Quedando sólo el 40% para el sector comercio.

El sector industria es el que observa la menor mora (3.3%) y servicios la mayor con 5,5%.

### **3. CARTERA Y MORA POR DEPARTAMENTO AL 31-12-96.**

Estos resultados reflejan, por un lado la presencia que el Proyecto logró en 13 de los 14 departamentos del país ( no aparece Cabañas por no tener créditos vigentes), la mayoría de los departamentos están localizados en áreas del PRN y por otro lado los grandes esfuerzos que ha realizado PROPEMI, para mantener una cartera relativamente sana. Mantener una cartera con un 3.9% de mora con cuotas vencidas, es realmente estimulante para continuar apoyando a estos clientes, que anteriormente no habían tenido la oportunidad de acceder a un pequeño crédito, ni mucho menos a los servicios de capacitación y asesoría del crédito.

Resulta interesante destacar la participación que han tenido departamentos como Morazán, Usulután, Santa Ana, Sonsonate, San Miguel y La Libertad. También es necesario relacionar la poca presencia del Proyecto en los departamentos de Cuscatlán, Cabañas, La Paz, Ahuachapán, Chalatenango y La Unión, no obstante que la mayoría de sus municipios están localizados en las áreas del PRN.

En el Departamento de San Salvador, se ha colocado el 38.6 % de la cartera que se tenía al 31-12-96, ésto podría considerarse como un resultado normal, si se toma en cuenta que las actividades de PROPEMI están concentradas en San Salvador, debido a que en la capital están las oficinas centrales de PROPEMI.

| DEPARTAMENTO | #PRESTAMOS | MONTO ORIGINAL | MORA    | SALDO      | %    |
|--------------|------------|----------------|---------|------------|------|
| San Salvador | 275        | 10,513,163     | 321,187 | 7,381,042  | 4.4  |
| Santa Ana    | 91         | 3,300.477      | 88,030  | 2,313,258  | 3.8  |
| San Miguel   | 54         | 1,898,623      | 67,838  | 1,531,292  | 4.4  |
| La Libertad  | 38         | 1,481,757      | 50,234  | 941,531    | 5.3  |
| Usulután     | 92         | 4,676,617      | 160,728 | 3,161,069  | 5.1  |
| Sonsonate    | 61         | 2,188,541      | 15,165  | 1,713,414  | 0.9  |
| La Paz       | 16         | 755,876        | 48,279  | 532,167    | 9.1  |
| Ahuachapán   | 7          | 310,333        | 35,717  | 232,949    | 15.3 |
| La Unión     | 1          | 25,000         | 54      | 18,577     | 0.3  |
| Chalatenango | 2          | 75,000         | 3,069   | 30,298     | 10.1 |
| Morazán      | 52         | 1,989,192      | 50,427  | 1,339,170  | 3.8  |
| Cuscatlán    | 1          | 40,000         | 0       | 17,891     | 0.0  |
| Total        | 690        | 27,254,579     | 750,105 | 19,212,674 | 3.9  |

#### 4. CARTERA Y MORA POR RANGOS AL 31-12-96. (FONDOS ORIGINALES Y RECICLADOS)

| RANGO DÍAS | #PRESTAMOS | MONTO      | MORA(1) |
|------------|------------|------------|---------|
| 0 - 30     | 79         | 1,841,865  | 241,162 |
| 31 - 60    | 27         | 796,513    | 145,189 |
| 60 - 90    | 10         | 171,422    | 62,643  |
| 90 - 120   | 4          | 60,596     | 41,685  |
| 121 - 150  | 3          | 35,713     | 18,454  |
| 151 - 180  | 3          | 281,303    | 94,924  |
| 181 - 360  | 3          | 50,214     | 21,467  |
| Más de 360 | 4          | 233,904    | 124,592 |
| SUBTOTAL   | 133        | 3,471,530  | 750,105 |
| AL DÍA     | 557        | 15,741,144 | 0       |
| TOTAL      | 690        | 19,212,674 | 750,105 |

(1)- MORA: CUOTAS VENCIDAS.

Del total de préstamos el 80.7% están al día y sólo el 19.3% se encuentran en mora y de éstos el 87.2% se encuentran entre 0 y 90 días. Por otra parte, el 82% de la cartera se encuentra al día y sólo el 3.9% se encuentra en mora (cuota vencida) de escaso riesgo de no recuperación. Nuevamente se puede apreciar la efectividad de la gestión de recuperación que está realizando PROPEMI y el grado de confianza que se está generando hacia este tipo de clientes, que siempre ha sido calificado como "altamente riesgoso".

## 5. CARTERA SEGÚN EL MONTO DE LOS PRESTAMOS COLOCADOS

| RANGO         | NUMERO | MONTO ¢    | % NUMERO | % MONTO |
|---------------|--------|------------|----------|---------|
| Hasta ¢25,000 | 763    | 11,677,403 | 51       | 21      |
| Hasta ¢50,000 | 440    | 16,880,224 | 29       | 30      |
| Hasta 75,000  | 142    | 9,516,857  | 9        | 17      |
| Hasta 100,000 | 98     | 9,178,900  | 7        | 16      |
| Hasta 150,000 | 64     | 8,908,000  | 4        | 16      |
| TOTAL         | 1,507  | 56,161,384 | 100      | 100     |

En este cuadro se puede verificar el cumplimiento del compromiso adquirido por PROPEMI, de mantener el promedio de los préstamos entre ¢22,130.00 (US\$2,500.00) y ¢44,100.00 (US\$5,000.00), al tener el 80% de los préstamos colocados en el rango de hasta ¢50,000.00 y los fondos desembolsados para el mismo rango corresponden al 51%. Estos resultados vienen a fortalecer las políticas del programa de atender preferentemente a la micro y pequeña empresa, que demandan créditos por montos menores de ¢50,000.00 en la mayoría de los casos.

## 6. PRESTAMOS COLOCADOS CUYOS CLIENTES SON MUJERES

| REGIÓN       | NUMERO | MONTO ¢    | % AL NUMERO | % AL MONTO |
|--------------|--------|------------|-------------|------------|
| SAN SALVADOR | 294    | 9,256,000  | 49          | 46         |
| SAN MIGUEL   | 231    | 7,900,400  | 38          | 39         |
| SANTA ANA    | 76     | 3,064,500  | 13          | 15         |
| TOTAL        | 601    | 20,220,900 | 100         | 100        |

En cuanto al número de préstamos otorgados a mujeres empresarias corresponde al 40 % del total de préstamos colocados y en relación al monto representa el 36% del total de la cartera colocada durante la vigencia del proyecto. Es importante reconocer la atención que se le dio a la mujer empresaria, facilitándole el acceso a préstamos en condiciones más favorables, que las ofrecidas por el mercado extrabancario, al exigirles menos garantías, ser más ágiles, a tasas de interés más bajas.

## 7. PRESTAMOS EN MORA OTORGADOS A MUJERES AL 31-12-96.

| REGIÓN       | CARTERA ₡ | MORA    | % MORA |
|--------------|-----------|---------|--------|
| SAN SALVADOR | 3,425,338 | 133,204 | 4      |
| SAN MIGUEL   | 2,009,227 | 69,124  | 3      |
| SANTA ANA    | 915,725   | 64,851  | 7      |
| TOTAL        | 6,350,290 | 267,179 | 4      |

La cartera de préstamos otorgados a mujeres corresponde al 33 % de la cartera total, que el proyecto tenía la 31-12-96. La mora es el 4 % de la cartera que es igual al 4 % de mora de la cartera total del proyecto. Esto también viene a comprobar el grado de responsabilidad que tienen las mujeres para cancelar un préstamo. Relacionando la mora en los préstamos otorgados a mujeres con la mora total, se encuentra que las mujeres son más responsables en la cancelación de sus préstamos. Este indicador aparece en el resultado de la encuesta administrada a los clientes (Cuadro No.22).

## 8. PRESTAMOS COLOCADOS EN AREAS PRN Y NON PRN

### 8.1 CON FONDOS ORIGINALES

| AREAS     | NUMERO | MONTO ₡    | % NUMERO | % MONTO |
|-----------|--------|------------|----------|---------|
| P R N     | 473    | 17,111,860 | 52.4     | 52.2    |
| N O N PRN | 430    | 15,663,800 | 47.6     | 47.8    |
| TOTAL     | 903    | 32,775,660 | 100.0    | 100.0   |

## 8.2 CON FONDOS ORIGINALES Y RECICLADOS

| AREAS     | NUMERO | MONTO ¢    | % NUMERO | % MONTO |
|-----------|--------|------------|----------|---------|
| P R N     | 649    | 24,018,084 | 43       | 43      |
| N O N PRN | 858    | 32,143,300 | 57       | 57      |
| TOTAL     | 1,507  | 56,161,384 | 100      | 100     |

De los fondos originales asignados al proyecto, el 52.4% de los préstamos y el 52.2% de los fondos fueron destinados para clientes del área PRN y el 47.6% y 47.8% fueron para clientes NON PRN. Con lo cual se cumplió con el objetivo del proyecto, apoyar preferentemente a la pequeña empresa localizada en las áreas ex-conflictivas.

En cuanto al total de fondos originales y reciclados, el 43% de los préstamos y fondos desembolsados corresponden a las áreas del PRN y el 57% a las áreas NON PRN. Esta situación tiene su explicación en el mayor reciclaje que han tenido los fondos colocados en el NON PRN.

## 9. PRESTAMOS DESEMBOLSADOS POR NIVEL DE ACTIVO

| RANGO           | NUMERO | MONTO ¢    | % NUMERO | % MONTO |
|-----------------|--------|------------|----------|---------|
| HASTA ¢ 100,000 | 559    | 9,086,660  | 37       | 16      |
| " 500,000       | 755    | 31,681,224 | 50       | 56      |
| " 1,000,000     | 160    | 12,333,500 | 11       | 22      |
| MAS ¢ 1,000,000 | 33     | 3,060,000  | 2        | 5       |
| TOTAL           | 1,507  | 56,161,384 | 100      | 100     |

Se puede observar que el 37 % de los préstamos otorgados fueron para la microempresa por un monto que corresponde al 16 % de la cartera total; el 61 % de los préstamos fueron otorgados a pequeñas empresas por un monto que corresponde al 78 % de la cartera total y sólo el 2 % fueron para medianas empresas por un monto equivalente al 5 % de la cartera total. Esta es una prueba más de que el proyecto efectivamente atendió a la población objeto, que le fue caracterizada en los términos del Convenio.

## 10. LA TASA DE INTERÉS DE LOS PRESTAMOS OTORGADOS

| Tasa | 1993<br>Monto<br>(Miles) | %   | 1994<br>Monto<br>(Miles) | %   | 1995<br>Monto<br>(Miles) | %   | 1996<br>Monto<br>(Miles) | %   | Total<br>miles | %   |
|------|--------------------------|-----|--------------------------|-----|--------------------------|-----|--------------------------|-----|----------------|-----|
| 20   | 58.0                     | 4   | 2,744.2                  | 17  | 50.0                     | 0   | 0                        | 0   | 2,852.2        | 5   |
| 21   | 1,217.0                  | 80  | 4,482.0                  | 27  | 4,069.9                  | 20  | 2,028.9                  | 11  | 11,797.8       | 21  |
| 22   | 253.0                    | 17  | 9,289.6                  | 56  | 16,313.7                 | 80  | 15,575.1                 | 88  | 41,431.4       | 74  |
| 23   | 0                        | 0   | 0                        | 0   | 0                        | 0   | 80.0                     | 0   | 80.0           | 0   |
|      | 1,528.0                  | 100 | 16,515.8                 | 100 | 20,433.6                 | 100 | 17,684.0                 | 100 | 56,161.4       | 100 |

Este cuadro nos muestra la flexibilidad que ha tenido la tasa de interés, desde 1993 hasta 1996. Estando concentrada entre el 21 y el 22 %, que en el total de los préstamos otorgados corresponden al 95%. Esto demuestra que PROPEMI estuvo prácticamente compitiendo con la tasa de interés del sistema financiero. Esta política ha contribuido significativamente a que el programa haya alcanzado su sostenibilidad operativa y financiera, al generar importantes ingresos vía intereses y comisiones por servicios.

### III- VINCULACIÓN DE PROPEMI CON OTRAS ORGANIZACIONES.

Es importante destacar la vinculación que PROPEMI ha establecido, con diferentes organizaciones/instituciones locales y extranjeras, en la búsqueda de aunar esfuerzos en la realización de actividades, que tiendan a fortalecer al sector de la pequeña y microempresa salvadoreña.

Entre las organizaciones locales, con las que ha establecida una relación más directa están las siguientes: ASI, ANEP, COEXPORT, CRS/EL SALVADOR, CONAMYPE, AMPES, BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR, BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES, BANCOS Y FINANCIERAS DEL SISTEMA FINANCIERO, CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR, FEPAD, FOMMI, FUNDASALVA, FUNDE, INCAE/EL SALVADOR, INSTITUCIONES OFICIALES DE CRÉDITO, MADE-UCA, MINISTERIO DE ECONOMÍA, SECRETARIA DE RECONSTRUCCIÓN NACIONAL, VICEPRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA, ENTRE OTRAS. Con cada organización/institución, se ha mantenido relaciones específicas sobre asuntos puntuales.

Es necesario destacar la participación que PROPEMI tuvo en las actividades relacionadas con "EL LIBRO BLANCO", sobre todo a nivel de la Dirección del Programa. Sobre este particular, su participación fue muy importante. También ha tenido un interesante rol en la conformación de la CONAMYPE y su implementación y fortalecimiento. Con la ANEP es fundamental su participación en el Sistema Integrado de Apoyo a la Pequeña Empresa (SIAPE); con lo que se está buscando ofrecer la asistencia técnica, que los MYPEs necesitan para su fortalecimiento y desarrollo.

Con el FOMMI han iniciado pláticas a fin de acceder a sus fondos y poder lograr un apalancamiento financiero que PROPEMI necesita para crecer. Con el Sistema Financiero se ha relacionado eficazmente, a través de su Proyecto de formación de Analistas Financieros para la pequeña empresa.

No obstante los esfuerzos realizados por PROPEMI, para acercarse a otras organizaciones que atienden a las MYPEs, sus resultados no han sido del todo impactantes en tales organizaciones. Resulta necesario que PROPEMI genere ideas originales, que permitan que otras organizaciones/instituciones afines, conozcan las fortalezas y limitaciones, que el Programa haya tenido y que pudieran contribuir a encontrar, otras formas de apoyar los esfuerzos que se realizan en bien del sector MYPE.

En cuanto a las organizaciones/instituciones extranjeras, PROPEMI mantiene relaciones con la USAID, ALIDE, BCIE, FUNDACIÓN CARVAJAL/COLOMBIA, FUNDES/SUIZA, GTZ, NACIONES UNIDAS, UNIÓN EUROPEA, entre otras.

De entre las mencionadas la USAID es su principal patrocinador, desde 1985 a la fecha. La Fundación Carvajal fue su apoyo al iniciar sus operaciones, aplicando mucho de sus metodologías de atención para los MYPEs. Con el BCIE han iniciado conversaciones buscando convertirlo en uno de sus aliados financieros. Con el resto de organizaciones/instituciones, mantienen relaciones de trabajo.

De manera general, se podría decir que PROPEMI, ha logrado tener una mayor presencia en el quehacer de las MYPEs, que otras organizaciones que atienden a dicho sector, por el prestigio institucional de FUSADES y por el excelente patrocinio que la USAID le ha proporcionado durante todos sus años de operaciones.

#### **IV. PARTICIPACIÓN DE GENERO**

En el Convenio de Cooperación "Apoyo a la Pequeña Empresa", no se consideró cláusula que definiera términos y condiciones para tratar el componente de GENERO. Sólo en el Componente III. Manejo del Proyecto, en el numeral 2. Evaluación, se destaca

que "hará una evaluación del impacto del proyecto sobre las microempresas salvadoreñas, pero con especial énfasis en que si las firmas pertenecientes a mujeres demuestran crecimiento a través del tiempo, o si están estancadas en una continúa lucha por su subsistencia". Durante la vigencia del proyecto, se prestó atención a la mujer empresaria. Así encontramos que el 40% de los préstamos otorgados correspondió a mujeres empresarias; que del total de capacitaciones impartidas el 44% fue para mujeres y de las asesorías de créditos el 20% fueron ofrecidas a mujeres.

Por otra parte, como resultado de la encuesta administrada a los clientes del proyecto, se ha obtenido la información siguiente: el 44% de los clientes encuestados corresponde a mujeres; de las mujeres empresarias encuestadas el 57% están casadas y el 27% acompañadas; el 47% son mujeres jefes de hogar; el 33% tienen estudios entre 0 a 9o. grados.

En lo que respecta al compañero de vida en relación con la empresa el 49% no participa en sus actividades; el 44% no participó en la creación de la empresa; el 51% participa en las decisiones de la empresa; el 57% no tiene participación en la administración de la empresa, el 88% no reciben la capacitación y el 84% no recibe la asistencia técnica de PROPEMI. Estos resultados demuestran la poca participación, que los compañeros de vida tienen en apoyar la labor de la mujer empresaria.

En lo que corresponde a los gastos de atención a las necesidades diarias del hogar, ha resultado que del 100% de las empresas pertenecientes a mujeres el 33% dependen directamente de los ingresos generados en la empresa, el 19% dependen en un 75%, el 31% en un 50% y el 12% en un 25%. El 49% de las empresa propiedad de mujeres fueron creadas entre 1980 y 1990.

Antes del primer préstamo de PROPEMI, el 66% de las empresas pertenecientes a mujeres, tenían activos de hasta ¢50,000.00 y después del último préstamo el 58% tienen activos de hasta ¢100,000.00 y el 42% con activos de más de ¢100,000.00. Esto nos vendría a demostrar que las empresas propiedad de mujeres, tienen posibilidades de crecimiento si reciben el apoyo oportuno.

Otros resultados importantes nos indican que el 51% de las empresas encuestadas es propiedad sólo de la mujer y el 43% es familiar; el 80% son microempresas y el 17% son pequeñas empresas; el 57% están inscritas en el Ministerio de Hacienda; el 41% utilizan el local para el negocio y vivienda.

El 63% ha recibido entre 1 y 2 préstamos; el 53% recibieron préstamos de entre ¢10,001.00 a ¢50,000.00; para otorgarles el préstamo al 69% de las mujeres se les pidió

como garantía un fiador y al 22% garantía hipotecaria; el 47% no sabe el tipo de interés que ha pagado por su préstamo; el 86% de los préstamos para mujeres fue para capital de trabajo.

El 61% considera que los fondos que le prestaron eran los que necesitaba; el 63% manifiesta que su préstamo le fue aprobado de manera ágil; el 74% reconoce que se lo aprobaron sin exigirle muchos requisitos; el 65% tienen su préstamo vigente, el 63% lo tiene al día, el 61% lo está cancelando en la fecha acordada .

Antes del préstamo de PROPEMI el 76% el ingreso familiar era de hasta ¢5,000.00 y después del préstamo el 78% de las mujeres empresarias tienen un ingreso familiar de hasta ¢ 10,000.00; el 65% reportan que el valor de sus activos han aumentado; el 76% sus fondos han cambiado positivamente; el 59% dice que el nivel de ahorros se ha mantenido.

En cuanto a las condiciones de vida reportan que alrededor del 63% sus condiciones vida han mejorado; el 84% tienen entre 1 a 4 trabajadores mujeres que son familiares; el 59% no tienen ningún hombre familiar como trabajador y el 41% entre 1 a 4 trabajadores hombres familiares.

Antes del primer préstamo el 67% no tenían a ningún hombre empleado a tiempo completo y después del último préstamo el 63% continúa sin tener ningún trabajador hombre a tiempo completo; por el lado de las mujeres antes del primer préstamo el 45% no tenían ninguna mujer empleada a tiempo completo y después del último préstamo el 63% tienen entre 1 a 4 mujeres a tiempo completo.

Por el lado de los salarios el 41% lo han mejorado y el 45% lo han mantenido igual; en cuanto a las prestaciones sociales el 51% las han mantenido igual y el 35% las han mejorado y el 61% no tienen asegurados en el ISSS a sus trabajadores y el 31% si los tiene asegurados.

## **V. FORTALEZAS Y DEBILIDADES EN LOS CLIENTES, INSTITUCIONAL, GERENCIAL, FINANCIERA Y TÉCNICA.**

De manera descriptiva se presentan las principales fortalezas y debilidades identificadas, en los aspectos siguientes:

## **1. CLIENTES.**

### **FORTALEZAS**

En las áreas PRN se han atendido 32 municipios, lo que ha permitido que alrededor de 649 empresarios de la pequeña y microempresa de bajos recursos económicos, hayan tenido acceso a préstamos del proyecto, por un monto de \$24,018,084.00. Se han realizado 2,009 capacitaciones para clientes localizados en áreas PRN, de las cuales 799 han sido recibidas por mujeres, y se les han ofrecido alrededor de 3,245 asesorías de crédito.

De los fondos originales el 52.4% de los préstamos otorgados y el 52.2% de los fondos desembolsados fueron para clientes localizados en áreas PRN, con lo que se cumplió la atención preferente que se le debía dar a las empresas de las zonas del PRN.

En las comunidades PRN atendidas por el proyecto se crearon y fortalecieron 3,036 empleos, con lo que se contribuyó a mejorar las condiciones de vida de las personas incorporadas al trabajo y contribuir a disminuir la extrema pobreza, en que vivía la mayoría de los clientes. El nivel de ingresos ha mejorado con respecto al que tenían antes de recibir el préstamo. En general, según los resultados de la investigación de campo, las condiciones de vida han mejorado en las familias, que han recibido uno o más préstamos de PROPEMI.

Otra fortaleza en los resultados del proyecto es que el 39% de los préstamos aprobados fueron para mujeres empresarias, de las cuales la mayoría son jefes de hogar. También se considera como fortaleza que la mayoría de las empresas son de tipo familiar

### **DEBILIDADES**

Entre las principales debilidades evidenciadas a nivel de los clientes se tienen: el poco interés de recibir la capacitación y asesoría del crédito, la movilidad domiciliar de los clientes, el difícil acceso a las empresas asistidas, el bajo nivel educativo, entre otras.

## **2. INSTITUCIONAL**

### **FORTALEZAS**

Después que PROPEMI había demostrado su eficiencia en la administración del primer Convenio con la USAID, se le encomienda la difícil tarea de ejecutar un proyecto,

en comunidades que antes no habían sido atendidas por el Programa. PROPEMI asume la responsabilidad encomendada, con la firme convicción de constituir una excelente oportunidad de participar, en acciones vinculadas directamente con el Programa de Reconstrucción Nacional y de crear las condiciones que le permitieran consolidarse como un programa de éxito, en apoyar al sector de la pequeña y microempresa a nivel nacional. Esta consolidación se logró con la sustancial inyección de fondos, tanto para el otorgamiento de préstamos como para el fortalecimiento institucional.

Esto último, permitió que PROPEMI consolidara su autosostenibilidad operativa y llegara a lograr la sostenibilidad financiera. La dotación de equipos de cómputo le ha permitido el diseño de sistemas de información adecuados, a los requerimientos de una institución financiera como lo es PROPEMI; así mismo contar con equipos de transporte, le permitió acceder a comunidades que en condiciones normales, le hubiera resultado imposible poder atenderlas. Todo esto significó una dinámica gerencial, que orientó las operaciones del Programa, por la ruta de la eficiencia integral.

El recurso humano que trabaja en el Programa, ha sido reconocido como una de sus más grandes fortalezas.

### **DEBILIDADES**

Los elevados costos de seguimiento a los préstamos otorgados a clientes, que están lejos de los principales centros poblacionales atendidos, la falta de agencias en las zonas de mayor influencia del proyecto y la poca aceptación que tienen los servicios de capacitación y asistencia técnica, han sido limitantes para alcanzar una mayor presencia en las zonas del PRN.

El crecimiento de su cartera no ha sido consecuente con la ampliación de su cobertura geográfica, que lo llevó a generar una mayor demanda de los servicios crediticios, los que no puede atender por lo limitado de su cartera de préstamos, entre otras.

### **3. GERENCIAL**

#### **FORTALEZAS**

Es en este nivel donde se han logrado importantes cambios en la administración de PROPEMI, entre lo que se destaca el establecimiento de importantes Sistemas de Información Gerencial, que le han permitido al programa volverse más eficiente. Entre los sistemas que justifican tal fortaleza están en uso los siguientes:

### **3.1 ADMINISTRACIÓN DE CARTERA**

- Estadísticas que reflejan el saldo y monto por año y por fuente de fondos. Distribuidas por sector económico, actividad económica, tamaño de empresa, destino del préstamo, garantía exigida, plazo original y tasa de interés.
- Reportes que se preparan por región y zona indicando los saldos diarios, monto, mora, etc.
- Comportamiento de cartera-mora por región y área de ejecución (asesores, gestores, jurídico) al día, mora vencida, por rango de mora.

### **3.2 ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA**

- Reportes Financieros: balance de situación, estado de resultados, índices financieros, flujo de efectivo preparados por región y por centro de costos
- Reportes Presupuestarios: presupuesto proyectado, real, variaciones, preparados por mes y acumulados, por centro de costos y por región.

Además de los que ya están en uso, se tienen otros que están en procesos de instalarse en el mediano plazo:

- a- Mejora-ampliación del sistema de administración del sistema de administración de cartera y
- b- Instalación del sistema de información financiera (SINFIN) de PROPEMI con FUSADES.

Con este sistema se logrará el manejo de la información financiera por programa/centro de costo, actualmente se maneja de manera global.

El impacto del proyecto en el Area Gerencial del Programa, ha sido muy determinante para lograr le eficiencia alcanzada. Esto mismo le ha permitido convertirse en uno de los Programas de apoyo a la pequeña y microempresa más exitoso a nivel nacional.

## **DEBILIDADES**

En este apartado las debilidades que pudieran destacarse es que PROPEMI continúa careciendo de un sistema de información gerencial propio, está vinculado con el central de FUSADES. Esta limitación será superada al lograr que se implementen los dos sistemas que están pendientes de ser instalados. Cabe destacar que no obstante esta limitación, PROPEMI dispone de registros adecuados a sus actuales necesidades.

## **4. FINANCIERO**

### **FORTALEZAS**

El Programa recibió un aporte de US\$3,804,000.00 para el otorgamiento de préstamos y US\$1,196,000.00 para asistencia técnica y administración, evaluación y auditoría del proyecto. Esta inyección de capital fresco vino a fortalecer la sostenibilidad operativa que ya había logrado PROPEMI y a contribuir al fortalecimiento de la sostenibilidad financiera al finalizar el Proyecto 519-0387.

Este apalancamiento financiero que el programa recibió, le ha permitido consolidarse como un programa especializado en atender a empresarios de la pequeña y microempresa salvadoreña.

Cabe destacar que no obstante el importante apalancamiento recibido, el Programa no ha logrado generar una cartera que le permita un crecimiento sostenible a largo plazo.

En términos generales, se podría concluir que con el proyecto se ha logrado que el esfuerzo iniciado por la USAID, con el primer convenio celebrado con FUSADES/PROPEMI, se convierta en una de las iniciativas más exitosa en el campo de apoyo a la pequeña y microempresa salvadoreña.

Se considera que PROPEMI está en capacidad de pasar de ser un programa de fomento a una financiera, sólo falta la decisión final de FUSADES

### **DEBILIDADES**

La debilidad que convendría destacar es el estancamiento en que podría caer PROPEMI, debido a la falta de recursos frescos que le permitan crecer, de tal forma que pueda atender a más clientes de su grupo objeto. La falta de que FUSADES decida, continuar siendo un programa de fomento o convertirse en una financiera.

## **5. TÉCNICO**

### **FORTALEZAS**

Una de las áreas en las que mayor impacto ha tenido el fortalecimiento institucional de FUSADES/PROPEMI, ha sido la parte técnica. Este impacto se aprecia fundamentalmente en el diseño de los sistemas de información gerencial, que le han permitido al Programa contar con los registros de información básicos, que una institución financiera requiere para la administración eficaz de una cartera.

Los sistemas de información gerencial que ha logrado instalar, en gran medida, corresponden a los exigidos a una institución financiera, que esté supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero. Esto es un punto ganado al convertirse en financiera formal.

Además, recibió apoyo técnico en la realización de estudios e investigaciones, que contribuyeron a una mejor caracterización del sector de la MYPE.

Es necesario destacar la participación que PROPEMI ha tenido en iniciativas como la de El Libro Blanco, creación de la CONAMYPE, en el SIAPE, entre otras.

### **DEBILIDADES**

En este aspecto, la mayor debilidad es la falta de independencia de PROPEMI, para manejar libremente toda la información vinculada con sus operaciones normales; continúa ligado al sistema centralizado de FUSADES. Esto podría ser una de las limitaciones a superar al constituirse en una financiera formal.

## **VI- SOSTENIBILIDAD DE PROPEMI**

Como uno de los principales componentes de la evaluación, está la de presentar un estudio que analice la sostenibilidad operativa y financiera de PROPEMI. El estudio comprende la evaluación financiera de PROPEMI durante el período de 1994-1996 y la viabilidad de convertirlo en una financiera formal.

### **1. EVALUACIÓN FINANCIERA PERÍODO 1994-1996**

A continuación se presenta la situación financiera de PROPEMI para el período 1994-1996. El análisis se elaboró sobre la base de los estados financieros y de la información extracontable proporcionada por PROPEMI.

## **1.1 ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL**

En el anexo No.1 se presenta la estructura del balance general en relación al total de activos.

El mayor activo de PROPEMI son los préstamos, representan más del 75% del total de activos. Para 1996, los préstamos ascendieron a un total de ¢ 87,324.0 miles, llegando a una participación del 80.64%. Esto es aceptable considerando que la principal actividad de PROPEMI es el otorgamiento de créditos.

Por otra parte, el rubro caja y bancos representa más del 10% del total de activos, esto es congruente con la política de inversión de la entidad, que los excesos de liquidez los depositan en cuentas de ahorro y a plazo en los bancos del sistema. Esta es una política de inversión muy conservadora, por lo que se debería de pensar en establecer inversiones en títulos valores de bajo riesgo y de fácil convertibilidad, como son los títulos emitidos por el Banco Central de Reserva.

Si vemos los pasivos de la entidad como fuentes de fondos, se puede observar que la principal fuente de crecimiento de los activos productivos de PROPEMI, es el patrimonio, éste ascendió en 1996 a un total de ¢ 105,217.0 miles, lo que representa un crecimiento del 39.28% en relación al año 1994. Para 1996 la participación del patrimonio es del 97.16% dentro del total de pasivos y patrimonio. La otra fuente de financiamiento es el préstamo de largo plazo con el BID.

Lo anterior, refleja el bajo nivel de apalancamiento financiero de la entidad, es decir que está financiando su crecimiento con recursos propios. Esta situación es contrario a lo mostrado por los bancos y financieras que a diciembre/96 presenta un nivel de apalancamiento del 92% y la participación del patrimonio es del 8%.

Es importante mencionar, que si PROPEMI espera convertirse en financiera formal, debe de reestructurar sus pasivos a fin de aumentar el nivel de apalancamiento, dicha situación le permitirá, incrementar los saldos de cartera y por tanto el nivel de ingresos.

## **1.2 ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADO**

En el anexo No.2 se presenta la estructura del estado de resultado de PROPEMI en relación al total de ingresos. Para 1996, los ingresos provenientes de intereses por préstamos representan el 78.69% del total de ingresos, dicha situación es coherente con la participación de los préstamos dentro del total de activos. Otros ingresos importantes de

PROPEMI son las donaciones de USAID, que para 1996 representa el 9.6%, equivalente a un saldo de ¢ 2,250.0 miles.

Por el lado de los costos y gastos, son los sueldos y prestaciones las que tienen mayor participación. Los gastos financieros, sólo representan el 0.80% del total de ingresos. Esto último, corresponde al crédito contratado con el BID de largo plazo a una tasa preferencial.

### 1.3 MARGEN DE INTERMEDIACION

En el cuadro siguiente se muestra el margen de intermediación final de PROPEMI, el cual ha crecido en 4.2 puntos porcentuales en los últimos tres años, al pasar de 10.7% en 1994 a 14.9% en 1996. Si consideramos la tasa de inflación para el año 1996, se obtiene un margen de intermediación real positivo de 7.5%, lo cual es aceptable.

#### MARGEN DE INTERMEDIACION FINAL (Cifras en porcentaje)

| RUBRO                | 1994  | 1995  | 1996  |
|----------------------|-------|-------|-------|
| Ingresos totales     | 25.5% | 22.2% | 27.8% |
| Gastos Operativos 1/ | 10.2% | 8.4%  | 8.6%  |
| Gastos Financieros   | 0.18% | 0.05% | 0.22% |
| Otros gastos         | 2.4%  | 0%    | 3.6%  |
| Margen Final         | 10.7% | 12.6% | 14.9% |

1/ Incluye los costos de capacitación y asesoría de créditos.

Es necesario hacer notar que el excelente resultado presentado por PROPEMI se debe, en parte a que la entidad presenta un bajo nivel de costos financieros, el cual en relación al total de la cartera de préstamos representa el 0.22% para 1996. Esto es así, porque la entidad tiene un préstamo con el BID por ¢ 3,413.0 miles (según balance) a una tasa preferencial.

La Norma Prudencial considera que la diferencia absoluta entre el total de los activos, derechos futuros y contingencias con el total de los pasivos, compromisos futuros y contingencias, en moneda extranjera, no podrá ser mayor al diez por ciento del fondo

patrimonial. En el caso de PROPEMI la relación es del - 3.4%, por lo que dicho préstamo no afectaría a la entidad en cuanto al cumplimiento de dicha Norma.

Si PROPEMI se convierte en financiera formal y dada la situación actual, puede endeudarse con el exterior en ¢ 7,108.7 miles adicionales a los ¢ 3,413 miles que ha recibido del BID.

#### **1.4 TASA DE INTERÉS ACTIVA**

Según datos proporcionados por PROPEMI la tasa activa de la entidad se ha mantenido en un rango entre el 20% y 23%, desde 1993 a 1996. Sin embargo, al calcular la tasa activa ponderada considerando la participación proporcional de los préstamos, según las tasas, obtenemos el siguiente resultado:

#### **TASAS ACTIVAS PONDERADAS (Cifras en porcentajes)**

| 1993   | 1994   | 1995  | 1996   |
|--------|--------|-------|--------|
| 21.34% | 21.39% | 21.8% | 21.69% |

El crecimiento de la tasa activa se debe a que en 1995 y 1996 los recursos con costos del 22% reflejan mayor participación en el total de préstamos llegando a representar el 80%, y en los años '93 y '94, sólo representaron el 17.0% y 56%, respectivamente, del total de préstamos.

Por otra, parte se procedió a calcular la tasa activa efectiva de la entidad, la cual resulta de los intereses ganados en concepto de préstamos más comisiones entre la cartera total neta de reservas, ya que los intereses generados por la cartera en mora se contabilizan en cuentas de orden. Los resultados obtenidos son los siguientes:

#### **TASA ACTIVA EFECTIVA (Cifras en porcentajes)**

| 1994   | 1995   | 1996   |
|--------|--------|--------|
| 15.62% | 17.98% | 24.24% |

Lo que se puede observar es que aunque los valores encontrados son distintos, la tendencia creciente de la tasa activa es la misma. Esta situación es resultado del crecimiento en cartera que refleja la entidad y del aumento de los ingresos en concepto de comisión por administración del crédito, que de 1994 a 1996 crecieron en 567.0%. Antes PROPEMI no cobraba la asesoría de crédito, era un servicio que se ofrecía a los usuarios del crédito.

### **1.5 CRECIMIENTO DE CARTERA Y RESERVAS DE SANEAMIENTO CARTERA Y RESERVAS DE SANEAMIENTO ( Cifras en miles de colones)**

| RUBRO            | 1994     | 1995     | 1996     |
|------------------|----------|----------|----------|
| CARTERA          | ¢ 60,712 | ¢ 80,790 | ¢ 87,324 |
| RVAS.SANEAMIENTO | ¢ 3,477  | ¢ 3,478  | ¢ 2,219  |

En el período analizado la cartera de PROPEMI creció en un 43.8%, lo cual refleja el dinamismo de la entidad en el otorgamiento de créditos. Por otra parte, el nivel de reservas contabilizadas disminuyó en 36.18%, ésto podría reflejar que la entidad está haciendo esfuerzos por mejorar la calidad de la cartera, haciendo un mejor análisis de las solicitudes de créditos. Sin embargo, esta disminución del nivel de reservas no es congruente con el incremento de la cartera en mora, que en el período analizado creció en un 167.32%, al pasar de ¢ 280.6 miles en 1994 a ¢ 750.1 miles en 1996. Esto último podría reflejar la necesidad de hacer un mejor análisis de cartera por parte de los ejecutivos responsables del departamento de créditos de PROPEMI.

### **1.6 ANÁLISIS DE LA MORA. MORA POR PERÍODOS (Cifras en miles de colones y porcentajes)**

Los préstamos con cuotas vencidas (¢ 750.1 miles ) de PROPEMI representa el 3.9% del total de la cartera . Por otra parte, la cartera afectada que son los préstamos con atrasos en la amortización de la deuda; representa el 18.1% del total de la cartera para 1996 y muestra una tendencia ascendente. La mora financiera ( hasta 90 días) representa el 60% y la mora legal (más de 90 días) el 40%, en ambos casos de los préstamos con cuotas vencidas. En el período 1994-1996 PROPEMI ha colocado el 53% de sus recursos en los sectores industria y servicios (ver gráfico No. 1 ), que corresponde a los objetivos del proyecto, por considerar que tienen mayor posibilidad de generar empleos con ingresos de mejor calidad.

| Cuotas en mora             | 1994   | %    | 1995   | %    | 1996   | %    |
|----------------------------|--------|------|--------|------|--------|------|
| Total cartera crédito      | 13,051 | 100  | 19,934 | 100  | 19,213 | 100  |
| Cartera crédito al día     | 11,571 | 88.7 | 17,205 | 86.3 | 15,741 | 81.9 |
| Cartera crédito afectada   | 1,479  | 11.3 | 2,729  | 13.7 | 3,471  | 18.1 |
| Cartera crédito en mora 1/ | 280.6  | 2.2  | 719.6  | 3.6  | 750.1  | 3.9  |
| 0 - 30 días                | 112.7  | 40.2 | 153.9  | 21.4 | 241.2  | 32.2 |
| 31-60 días                 | 34.5   | 12.3 | 117.1  | 16.3 | 145.2  | 19.4 |
| 61-90 días                 | 58.9   | 21   | 153    | 21.3 | 62.6   | 8.3  |
| 91-120 días                | 19.7   | 7    | 11.8   | 1.6  | 41.7   | 5.6  |
| 121-150 días               | 0      | 0    | 27.1   | 3.8  | 18.4   | 2.5  |
| 151-180 días               | 6.7    | 2.4  | 85.5   | 11.9 | 94.9   | 12.7 |
| 180-360 días               | 0      | 0    | 0      | 0    | 21.5   | 2.9  |
| más de 360 días            | 48.1   | 17.1 | 171.1  | 23.8 | 124.6  | 16.6 |

1/ Cuotas vencidas.

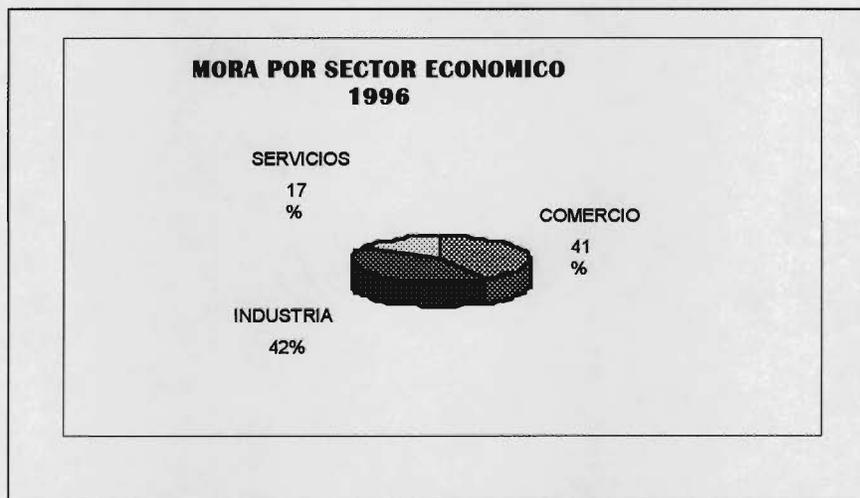
### GRAFICO No. 1



El gráfico No.2 muestra que el mayor porcentaje de mora proviene de los sectores comercio e industria, que como ya se mencionó son los más afectados con la desaceleración económica que atraviesa nuestro país.

Por otra parte, en el sistema de Bancos y Financieras los créditos vencidos son aquellos que presentan una mora de más de 90 días, independientemente que contractualmente no estén vencidos. Al calcular dicha relación para PROPEMI, y considerando la mora de más de 90 días como créditos vencidos, a dic/96 presenta una relación del 1.63%, la cual es mucho menor a la presentada por el sistema financiero. Por tanto, se puede concluir que PROPEMI tiene una mora de cartera manejable, que de mantenerse así no puede ser causante de una situación de insolvencia para la entidad.

**GRÁFICO No. 2**



### 1.7 UTILIDAD Y RENTABILIDAD

Para el período 1994-1996 PROPEMI presenta niveles de utilidades y rentabilidad aceptable. Los resultados se presentan a continuación:

| RUBRO        | 1994    | 1995     | 1996     |
|--------------|---------|----------|----------|
| Utilidad     | ¢ 7,272 | ¢ 11,334 | ¢ 12,580 |
| Rentabilidad | 9.63%   | 10.91%   | 11.96%   |

PROPEMI, presenta un crecimiento de las utilidades del 72.99% para 1996 con respecto a dic/94, lo cual refleja la buena gestión de la entidad. Para dic/96 las utilidades de PROPEMI ascendieron a ¢ 12,580 miles. El incremento en las utilidades es reflejo del crecimiento de los ingresos por cartera de préstamos los cuales aumentaron un 89.1% en el período analizado y son estos ingresos los que tienen mayor participación en el total de ingresos. Por otra parte, los gastos operativos sólo crecieron 5.34%.

La rentabilidad patrimonial de PROPEMI es del 11.96% para 1996, la cual se ha incrementado en relación a los años anteriores. Al comparar dicha rentabilidad con la tasa de inflación de cierre del '96 de 7.4%, obtenemos una rentabilidad real positiva de 4.56%, esto refleja un incremento en el valor de la empresa producto de la buena gestión administrativa-financiera.

## **2. VIABILIDAD DE CONVERTIRSE EN FINANCIERA FORMAL**

El objetivo de esta sección es determinar la viabilidad de que PROPEMI se convierta en financiera formal, para ello se han considerado dos aspectos, el primero es el aspecto legal y el segundo el financiero.

### **2.1 ASPECTOS LEGALES**

PROPEMI es una entidad financiera que se rige bajo la Ley de Asociaciones sin Fines de Lucro. El único propietario de la entidad es la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

La Ley de Bancos y Financieras en el Artículo 5 establece, que los bancos y financieras constituidas en El Salvador, deberán organizarse y operar en forma de sociedades anónimas de capital fijo, dividido en acciones nominativas, con no menos de diez socios, éstos pueden ser personas naturales o jurídicas. Por tanto, si PROPEMI desea convertirse en financiera formal deberá realizar la promoción de constituirse como financiera, a fin de conformar los diez accionistas, que como mínimo exige la Ley. El procedimiento a seguir para constituir una entidad financiera, según el Artículo 15 de la Ley de Bancos y Financieras, aparece en el Anexo No. A.

La Superintendencia autorizará la constitución de la sociedad cuando a su juicio la viabilidad económica financiera del proyecto y la honorabilidad y responsabilidad personales de los accionistas, directores y administradores de la empresa, ofrezcan protección a los intereses del público.

Si la decisión fuere favorable, el Consejo Directivo de la Superintendencia expedirá una resolución de autorización para la constitución de la sociedad, la cual deberá contener los términos señalados en el Artículo 206 del Código de Comercio, en lo pertinente, indicando en ella el plazo dentro del cual habrá de otorgarse la escritura constitutiva. En dicha escritura se relacionarán los certificados de las sumas depositadas en el Banco Central, que acrediten las acciones suscritas y pagadas por los socios.

Por otra parte, según el Artículo 35 de la Ley de Bancos y Financieras, el capital social pagado de una financiera no podrá ser inferior a veinticinco millones de colones, a diciembre/96 PROPEMI contaba con un patrimonio de ₡ 105.2 millones, el cual podría ser el capital de formación; por lo que cumple con el requisito del capital mínimo de formación.

## **2. ASPECTOS FINANCIEROS**

### **2.1 ANÁLISIS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Actualmente el patrimonio de PROPEMI es la principal fuente de crecimiento en cartera de créditos. Sin embargo, es necesario determinar otras fuentes de recursos que permitan el crecimiento de la institución; para ello se presentan dos posibilidades:

### **2.2 PROPEMI CONTINUA SIENDO PROGRAMA DE PROMOCIÓN Y FOMENTO.**

Desde esta perspectiva PROPEMI puede continuar administrando la cartera con recursos de su patrimonio y con recursos provenientes de instituciones que no estén reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero, tales como el BCIE, FOMMI, GTZ/Alemania, entre otras. El acceso a estas fuentes contribuiría a romper la dependencia directa de la AID y hacerse de nuevos socios interesados en acompañar a PROPEMI en su iniciativa de promover y fomentar a la MYPE.

Bajo este mismo enfoque puede acceder a fondos del BMI, si PROPEMI se apoya de la Norma emitida por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) de financiamiento para la microempresa tramitado a través de Organizaciones no Gubernamentales (ONG's).

La citada Norma pretende canalizar recursos a la ONG's que atienden al microempresario a través de las Instituciones del Sistema Financiero (IFI'S).

Las condiciones especiales que deberá cumplir PROPEMI, según dicha norma son:

- a) Contar con Personería Jurídica, la cual PROPEMI lo posee.

- b) Presentar Estados Financieros auditados del último período contable, donde se compruebe que la entidad posee rentabilidad real positiva en el giro de la misma. Como ya se analizó en párrafos anteriores PROPEMI ha generado una rentabilidad positiva en los últimos tres años de gestión, por lo cual cumple este requisito.
- c) Poseer como mínimo un año de experiencia en la atención de la microempresa y presentar referencias de Organismos Nacionales o Internacionales reconocidos que han otorgado financiamiento a los proyectos ejecutados por la misma. PROPEMI tiene varios años de funcionamiento y por tanto, mucha experiencia en atender al sector microempresario. Por otra parte, dado que ha trabajado con entidades internacionales como el BID y AID, fácilmente puede obtener referencias de dichas entidades.
- d) Poseer un patrimonio de ¢ 1.0 millón como mínimo; como se mencionó anteriormente, PROPEMI a dic/96 poseía un patrimonio neto de ¢ 105.2 millones, con lo cual cubre ampliamente dicho requisito.
- e) La ONG deberá poseer una cartera vencida igual o menor al 5% de mora de capital durante los últimos dos semestres de operación, entendiéndose por cartera vencida aquella que posea una mora de capital mayor de 90 días. Como se analizó anteriormente y considerando la información proporcionada por PROPEMI, esta entidad presentó a dic/96 una relación de cartera vencida a cartera total de 1.63%, la cual es menor en 3.37 puntos porcentuales al mínimo establecido por el BMI.
- f) La ONG deberá contar con las condiciones físicas adecuadas y personal capacitado para la atención del sector. PROPEMI posee amplia experiencia y personal altamente capacitado en atender al microempresario y las instalaciones físicas son muy adecuadas.

En general, PROPEMI cumple con los requisitos mínimos que exige el BMI para acceder a dichos recursos. Sin embargo, presenta la desventaja que el costo del recurso se encarece tanto para el usuario final como para PROPEMI. El costo para PROPEMI es la tasa del BMI más el margen de la entidad financiera y para el usuario final sería el costo de PROPEMI más su comisión. Además, la mecánica operativa de dicha norma es bastante engorrosa en cuanto al desembolso, control y seguimiento del crédito, lo cual le quita flexibilidad y oportunidad al trabajo efectuado por PROPEMI para atender al usuario.

Como ya se mencionó otra fuente de fondos de PROPEMI puede ser el BCIE, para contribuir al crecimiento de la entidad. El BCIE a las ONG's sólo les otorga hasta un máximo de un millón de dólares. Esta situación limita el crecimiento de PROPEMI, ya que los estimados de crecimiento están por arriba de US\$ 8.0 millones.

Otra alternativa de obtener fondos que posee PROPEMI, son los recursos del FOMMI. Dicha entidad condiciona el otorgamiento de los fondos a que PROPEMI baje el límite del crédito con el objeto de atender al microempresario. Esto es una desventaja ya que PROPEMI tendría que otorgar créditos a un sector de mayor riesgo.

En resumen, PROPEMI tiene alternativas para obtener fondos, sin embargo, todas presentan desventajas que en el corto y mediano plazo pudieran afectar negativamente la gestión realizada hasta la fecha por PROPEMI.

### **2.2.1 PROPEMI UNA FINANCIERA.**

En esta posibilidad es donde falta definir la posición institucional de FUSADES/PROPEMI. Sin embargo, se hará el ejercicio para determinar la viabilidad de que PROPEMI, pueda hacer crecer su cartera de préstamos accediendo a los fondos del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI). Para esto último, se presentan los requerimientos exigidos por el BMI.

Las normas de calificación de las instituciones elegibles para intermediar recursos financieros del BMI, consideran seis rubros que deben cumplir las instituciones. A continuación se presentan y analizan con el fin de determinar si PROPEMI cumple con dichos requerimientos.

### **2.3 SOLVENCIA SATISFACTORIA**

Todas las entidades deberán mantener un patrimonio positivo y cumplir con lo contemplado en el artículo 40 de la Ley de Bancos y Financieras, que establece que las entidades financieras deberán mantener en todo momento una relación del fondo patrimonial a activos ponderados de por lo menos del 8.6% para el presente año.

Considerando el Reglamento NPB3-03 emitido por la Superintendencia del Sistema Financiero, se procedió a calcular el fondo patrimonial y los activos ponderados a fin de determinar si PROPEMI cumple con el requerimiento del Artículo 40.

**SIMULACIÓN DEL COEFICIENTE PATRIMONIAL  
(Cifras en millones de colones y porcentajes)**

| RUBRO                 | 1994   | 1995   | 1996   |
|-----------------------|--------|--------|--------|
| a) Fondo Patrimonial  | ¢ 71.9 | ¢ 98.0 | ¢ 98.9 |
| b) Activos Ponderados | ¢ 73.2 | ¢ 96.9 | ¢ 96.1 |
| Relación a - b        | 98.3%  | 101.1% | 102.9% |

Dado que la entidad tiene pocos activos ponderados en relación al fondo patrimonial, el coeficiente es bastante alto. Esto significa que la entidad tiene capacidad de crecimiento en activos ponderados, para los años analizados de ¢ 762.9 millones, ¢ 1,043.2 millones y ¢ 1,053.7 millones, respectivamente.

**2.3.1 RELACIÓN PASIVO / PATRIMONIO**

Los pasivos totales, incluyendo los contingentes, no deberán exceder en 25 veces el patrimonio. A continuación se presenta el margen de endeudamiento de PROPEMI, considerando el requerimiento del BMI.

**MARGEN DE ENDEUDAMIENTO  
(Cifras en millones de colones)**

| RUBROS               | 1994     | 1995     | 1996     | 1997      |
|----------------------|----------|----------|----------|-----------|
| Patrimonio           | ¢75.5    | ¢103.9   | ¢105.2   | ¢ 117.5   |
| 25 veces patrimonio  | ¢1,888.5 | ¢2,596.8 | ¢2,630.4 | ¢ 2,937.5 |
| Total pasivo         | ¢9.9     | ¢3.0     | ¢3.1     | ¢ 25.4    |
| Margen endeudamiento | ¢1,878.6 | ¢2,593.8 | ¢2,627.3 | ¢ 2,912.1 |

Como se puede observar PROPEMI cumple satisfactoriamente con el límite de endeudamiento requerido por el BMI.

## 2.4 CARTERA EN MORA

Mantener un porcentaje de cartera en mora sobre cartera de préstamos neta igual o menor al 10%.

Por cartera en mora se entenderá el saldo total de la cartera afectada con atrasos de más de 60 días neta de provisiones, calificada de acuerdo al "Instructivo de Activos de Riesgos de recuperación dudosa y la Constitución de reservas de saneamiento", en las categorías "D" y "E". Por cartera de préstamos neta, se entenderá el total de la cartera de préstamos, neta de las provisiones correspondientes a las categorías "D" y "E".

Según las cifras de calificación de cartera proporcionados por PROPEMI al 31/12/96 y considerando los requisitos de elegibilidad del BMI obtenemos un porcentaje de cartera en mora de 1.25%, la cual está por abajo del 10% requerido por el BMI.

## 2.5 ACEPTABLE RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

Haber obtenido en el año calendario anterior una rentabilidad anual igual o mayor al índice de inflación del período anual en cuestión, esto es equivalente a requerir que la entidad financiera obtenga una rentabilidad real positiva. Dicha situación para PROPEMI se presenta a continuación:

### RENTABILIDAD PATRIMONIAL NOMINAL Y REAL (Cifras en porcentajes)

| RUBROS               | 1994  | 1995   | 1996   | 1997  |
|----------------------|-------|--------|--------|-------|
| Rentabilidad Nominal | 9.63% | 10.91% | 11.96% | 11.7% |
| Inflación            | 8.9%  | 11.4%  | 7.4%   | 6.0%  |
| Rentabilidad Real    | 0.73% | -0.5%  | 4.56%  | 5.7%  |

Como se puede observar PROPEMI ha mejorado su nivel de rentabilidad, tanto a nivel nominal como real, situación que la deja en una posición satisfactoria, ya que la gestión administrativa-financiera está agregando valor a la empresa.

## 2.6 LIQUIDEZ SATISFACTORIA

En este rubro no se puede simular la situación de PROPEMI porque no tiene pasivos encajables. Sin embargo, PROPEMI cumple con el requisito que no tiene pasivos vencidos de ninguna clase.

Por otra parte, se menciona que los activos circulantes de las entidades deben ser mayores o iguales a sus pasivos circulantes. Para el caso de PROPEMI dicha situación se presenta a continuación:

### ACTIVOS Y PASIVOS CIRCULANTE (Cifras en millones de colones)

| RUBROS     | 1994 | 1995  | 1996  | 1997  |
|------------|------|-------|-------|-------|
| a) Activos | 83.3 | 104.7 | 105.5 | 139.4 |
| b) Pasivos | 6.5  | -0.4  | -0.3  | 22.0  |
| a) - b)    | 76.8 | 105.1 | 105.8 | 117.4 |

Para todos los años analizados PROPEMI cumple ampliamente la relación establecida por el BMI, ya que los activos circulante son mayores a los pasivos circulantes.

## 2.7 COSTOS OPERATIVOS

Mantener una relación de costos operativos sobre cartera igual o menor al 5.0%. Se entenderá por costos operativos los costos totales anuales menos los costos por intereses y comisiones financieras generados por operaciones pasivas. Se define por cartera al total de activos de riesgo de la institución financiera, que incluye la cartera de préstamos, inversiones en títulos valores, garantías, avales y cartas de crédito. La relación costos operativos a cartera total de PROPEMI se presenta a continuación:

### COSTO OPERATIVO A PRÉSTAMOS (Cifras en porcentajes)

| RUBRO            | 1994  | 1995 | 1996 | 1997  |
|------------------|-------|------|------|-------|
| Costo/cartera 1/ | 10.2% | 8.4% | 8.6% | 7.89% |

1/ El costo incluye los costos de capacitación y asesoría de créditos.

PROPEMI no cumple con el requerimiento de costo operativos exigidos por el BMI. Sin embargo, es de hacer notar que la entidad ha mejorado su eficiencia ya que ha reducido los niveles de gastos operativos en relación a la cartera de préstamos. Es de hacer notar que los costos operativos de PROPEMI son financiados vía intereses y comisión por asesoría de créditos.

En resumen, PROPEMI cumple con la mayoría de requerimientos del Banco Multisectorial de Inversiones para que pueda utilizar los fondos de dicha entidad y canalizarlos a terceros. Sin embargo, no cumple con un requisito importante que por Ley de creación del BMI es exigido y es que " la entidad que recibirá los recursos debe estar bajo la vigilancia y control de la Superintendencia del Sistema Financiero". Esta limitante es la que tendría FUSADES/PROPEMI, que negociar con el BMI, a fin de lograr su acceso a los fondos BMI.

Sin embargo, la disposición anterior podría ser superada, si PROPEMI se apoya de la Norma emitida por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) de financiamiento para la microempresa, tramitado a través de Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) como ya se explicó en el numeral anterior.

## **VII- LECCIONES APRENDIDAS**

1. La institucionalidad, credibilidad, imagen y presencia de la organización que ejecuta proyectos de fomento y desarrollo para el sector de la pequeña y microempresa, contribuye a garantizar su éxito.
2. La sostenibilidad operativa y financiera de un programa de fomento y desarrollo de la pequeña y microempresa en el corto plazo, no garantiza su sostenibilidad a largo plazo.
3. El diseño, desarrollo e implementación de sistemas de información gerencial son indispensables para garantizar registros oportunos y transparentes en la eficiente administración de un programa financiero.
4. La caracterización previa del grupo objeto y el empoderamiento del recurso humano, en el trabajo integral de programas de atención a sectores marginados, son necesarios para lograr los propósitos y metas perseguidos.
5. El éxito de estos programas de fomento no dependen del género atendido. Ambos tienen equidad de participación y desarrollo.

6. El éxito financiero de un programa crediticio de fomento y desarrollo tiene relación directa con la estabilidad del personal que lo atiende; así como, a la integralidad del componente crediticio con la capacitación y la asistencia técnica.

## **VIII- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **1 CONCLUSIONES.**

#### **1.1 METAS Y PROPÓSITOS DEL PROYECTO.**

- El Proyecto "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA", financiado por la USAID mediante el Convenio No. 519-0387 celebrado con FUSADES/PROPEMI, ha constituido una de las formas más efectivas para llevar los servicios de capacitación, asesoría y crédito, a pequeños y microempresarios localizados en comunidades comprendidas en el Programa de Reconstrucción Nacional y en otras zonas donde el nivel de pobreza también es muy grande.
- En las empresas asistidas los ingresos mensuales han variado positivamente en un 38% como resultado del préstamo recibido, con lo que se logró superar la meta de un crecimiento del 30%.
- Con los préstamos otorgados se logró generar más de 1 empleo (1.2 empleos) por cada préstamo, superando la meta de un empleo por préstamo.
- El 52.4% de los préstamos aprobados y el 52.2% de los fondos originales desembolsados fueron para empresas localizadas en áreas del PRN.
- De los empleos proyectados en zonas ex-conflictivas se alcanzó el 69% de la meta.
- El 53% de los préstamos aprobados y el 54% de los fondos desembolsados fueron para las actividades industriales y de servicios.
- Las firmas atendidas fueron empresas que son propiedad de la persona que solicitó el préstamo, fueron financiadas con capital del dueño de la empresa, tienen activos menores de ¢1.0 millón, con

menos de 50 empleados, que recibieron un préstamo promedio de ¢37,267.00 por empresa y son empresas que presentan cierto potencial de crecimiento.

- El propósito de la capacitación y la asistencia técnica de fortalecer la capacidad empresarial de sus clientes, ha perdido espacio en el quehacer de PROPEMI, especialmente para aquellos empresarios que no están en las zonas de San Salvador, Santa Ana y San Miguel.
- Para los clientes atendidos el proyecto proporcionó una real oportunidad de acceder a un préstamo de PROPEMI.
- Se ha logrado que en el 48% de las empresas atendidas, contribuyan en un 100% a hacerle frente a las necesidades diarias del hogar.
- El 52% de las empresas asistidas fueron creadas en la década 1980 a 1990, especialmente en las principales ciudades de las zonas ex-conflictivas.
- Los préstamos han contribuido a que las empresas atendidas mejoren el valor de sus activos, que el nivel de ahorro se aumente y que los fondos de la empresa varíen positivamente.
- La mayoría de las empresas son de tipo familiar, lo que hace que al fortalecer las empresas también se esté fortaleciendo al grupo familiar.
- Aún cuando el proyecto tenía como su grupo objeto a la pequeña empresa, el 72% de las empresas atendidas son microempresas, por lo que el proyecto ha orientado sus recursos hacia un sector, que realmente demanda el tipo de servicios ofrecidos por PROPEMI.
- Los resultados obtenidos de la encuesta indican que las condiciones de vida de las personas favorecidas con los préstamos, han mejorado en: alimentación, vivienda, vestuario, educación, diversión.
- Los montos de los préstamos aprobados, en la mayoría de los casos, fueron por la cantidad solicitada y otorgados en forma ágil y sin la exigencia de muchos requisitos.

- El bajo nivel de la mora en los préstamos otorgados, aún a personas con poca o nula experiencia en el manejo de un préstamo, significa el grado de confianza que debe tenerse a este sector empresarial. El paradigma del alto riesgo en los créditos para los MYPEs parece desvanecerse.
- Los montos de los préstamo otorgados, en su mayoría, fueron por montos menores de \$50,000.00, con lo que se cumplió con el promedio estimado en el Convenio.

## **1.2 SOSTENIBILIDAD INSTITUCIONAL.**

- En la búsqueda de su sostenibilidad financiera y operativa, PROPEMI ha aplicado durante la vigencia del proyecto una tasa de interés flexible, que ha oscilado entre el 20% y el 23%, lo que lo ha mantenido dentro del rango de las tasas del sistema financiero.
- El margen de intermediación final de PROPEMI es aceptable y presenta una tendencia ascendente. El resultado favorable se debe fundamentalmente a que la entidad presenta un bajo nivel de costos financieros.
- El 3.9% de la mora de prestamos con cuotas vencidas, representa una mora de fácil recuperación; por lo que no significa un riesgo significativo para la cartera de crédito total. El mayor porcentaje de la misma se encuentra concentrada en el período 30-90 días. Sin embargo, es importante prestarle atención al 18.1% de mora que indica la cartera afectada, a fin de evitar poner en peligro la cartera de PROPEMI
- La rentabilidad patrimonial de PROPEMI es aceptable y supera en 4.56 puntos porcentuales a la tasa de inflación, lo cual refleja un incremento de valor de la empresa producto de la buena gestión administrativa-financiera.
- Si el propósito de PROPEMI es convertirse en una financiera formal, se puede decir que cumple con la mayoría de requerimientos del Banco Multisectorial de Inversiones, para que pueda utilizar los fondos de dicha entidad y canalizarlos a terceros. Sin embargo, no cumple con un requisito importante que por Ley de creación del BMI

es exigido y es que " la entidad que recibirá los recursos debe estar bajo la vigilancia y control de la Superintendencia del Sistema Financiero".

- PROPEMI es una institución sostenible tanto operativamente como financieramente. Hasta 1996 se ha observado que tiene capacidad para absorber los gastos operativos, los cuales representan alrededor del 40% del total de ingresos y además, generar utilidades las cuales han crecido en 72.99% en el período 1994-1996. El crecimiento de PROPEMI en el tiempo está limitado por la capacidad de recuperación que tenga la entidad, es decir que si la recuperación de la cartera es lenta su crecimiento será menor, y esto es así porque su principal fuente de crecimiento es su patrimonio y su nivel de apalancamiento es bastante bajo.
- Por otra parte, PROPEMI tiene capacidad para absorber los gastos operativos y la carga financiera producto de la utilización de sus propios recursos y de terceros, para financiar su crecimiento en cartera de créditos, como son los préstamos del BMI, BCIE, FOMMI etc. Con lo que se vendría a demostrar que PROPEMI es sostenible tanto operativa como financieramente.
- Si PROPEMI se convierte en financiera formal tendría la ventaja de acceder a fuentes de financiamiento como préstamos del BMI y captación de recursos a través de cuentas de ahorro y a plazo aún cuando sea regulado por la Superintendencia del Sistema Financiero y el Banco Central de Reserva.
- Si PROPEMI se mantiene como entidad sin fines de lucro, tiene la ventaja de poder acceder a fuentes de financiamiento externa de bajo costo como son el BID, USAID, FOMMI/UE, etc. y sin infringir la normativa del Calce en Moneda Extranjera. También puede acceder a fondos del BMI de acuerdo a la normativa existente, en relación con la atención a las ONG"s que atienden a la pequeña y microempresa.
- La calidad del recurso humano ha sido una de las mayores fortalezas que le identifican a PROPEMI los clientes, las organizaciones con las que mantiene algún tipo de vinculación y las personas entrevistadas. La imagen de FUSADES se ha visto fortalecida al atender a

comunidades que antes no habían sido atendidas por PROPEMI, especialmente en áreas del PRN.

- Con el apalancamiento financiero recibido con los recursos aportados por el proyecto, PROPEMI ha logrado fortalecer su sostenibilidad operativa y financiera para el corto y mediano plazos.
- Ha logrado desarrollar una tecnología crediticia que le facilita la selección adecuada de sus clientes y efectuar una administración efectiva de la cartera de préstamos .
- La gestión de recuperación de los préstamos que realiza la administración del Programa es efectiva al lograr que, al 31-12-96, el 83% de los fondos desembolsados habían sido recuperados.
- Ha diseñado sistemas de información gerencial que le han permitido contar con los registros oportunos, ágiles y transparentes de todas sus operaciones administrativas y financieras, de tal forma que presentan las mismas características de los sistemas exigidos por la Superintendencia del Sistema Financiero.
- El programa ha ganado experiencia en atender a clientes con características diferentes a su clientela tradicional.
- Que la capacitación y la asesoría empresarial son factores, que garantizan en gran medida la sanidad de una cartera de préstamos.
- A nivel institucional de FUSADES/PROPEMI existen diferentes posiciones respecto a la decisión de continuar siendo un programa de promoción y fomento de la MYPE o bien convertirse en una financiera formal.
- Según opinión de organizaciones vinculadas con la MYPE consideran que PROPEMI, debe convertirse en una financiera especializada en atender a la pequeña y microempresa.
- La mora del 3.9% de la cartera total del proyecto, es un factor que de no crecer contribuiría a garantizar la sostenibilidad operativa y financiera de PROPEMI en el mediano y largo plazo,

- Según la opinión de personas entrevistadas la mayor presencia de PROPEMI la da la Dirección del Programa y no el programa como tal.

### **1.3 GENERO**

- Los fondos llegaron efectivamente a nivel de la mujer microempresaria, al lograr que el 40% del total de préstamos otorgados fueran destinados para mujeres empresarias especialmente localizadas en zonas del PRN.
- En las empresas propiedad de mujeres, la capacitación y la asistencia técnica son más necesarias, debido a que la participación del esposo/compañero de vida en sus actividades es muy limitada.

## **2. RECOMENDACIONES**

### **2.1 METAS Y PROPÓSITOS DEL PROYECTO.**

- PROPEMI para su sostenibilidad necesita de los fondos provenientes de los intereses percibidos de los préstamos y de la comisión de las asesorías de créditos.
- De volverse una institución financiera debe considerar la conveniencia de que los servicios de capacitación y asistencia técnica sean contratadas con empresas especializadas.
- Diseñar metodologías de atención a empresas familiares, especialmente a las administradas por mujeres.
- PROPEMI debe compartir las lecciones aprendidas con otras organizaciones que tengan como grupo objeto a la MYPE en aquellas áreas que les sean afines.

### **2.2 SOSTENIBILIDAD INSTITUCIONAL**

- PROPEMI debe definir su posición institucional, en cuanto a continuar funcionando como un programa de fomento a la pequeña y microempresa o convertirse en una institución financiera formal, sujeta a las regulaciones de la Superintendencia del Sistema

Financiero. Esta definición es necesaria para medir el grado de crecimiento o políticas a seguir, en su rol de promotor y financiamiento del sector de la MYPE.

- Para que PROPEMI pueda mantener un crecimiento sustentable y sostenible en el largo plazo, es necesario que su cartera crezca lo suficiente para poder atender una clientela mayor. Lo anterior, será posible si logra la captación de recursos frescos, que le permitan aumentar su cartera de préstamos, para lo cual deberá buscar socios que estén dispuestos a aportar recursos financieros suficientes, para darle el apalancamiento necesario. Esto último, podrá llevarse a cabo con instituciones nacionales, regionales e internacionales,
- Al convertirse en financiera, deberá realizar la promoción de la constitución a fin de conformar los diez accionistas, que como mínimo exige la Ley de Bancos y Financieras en su Artículo 5, ya que actualmente el único "propietario" de PROPEMI es FUSADES.
- Obtener un mejor rendimiento de los recursos que posee, PROPEMI debería de invertir los excesos de liquidez en títulos valores de bajo riesgo y de fácil recuperación, siempre y cuando no violente alguna disposición legal, como son los títulos emitidos por el Banco Central de Reserva de El Salvador y el Ministerio de Hacienda.
- Recibir el apalancamiento financiero necesario para hacer crecer su cartera de préstamos, debe abrir agencias en las principales ciudades del interior del país, especialmente donde no existan agencias de la banca/financiera formal. Para lo cual debe optar por estructuras organizativas sencillas y funcionales.
- Los sistemas de información gerencial diseñados deben adecuarse a las exigencias de la Superintendencia del Sistema Financiero.
- Instalar, en el menor tiempo posible, el Sistema de Información Financiera de PROPEMI con FUSADES, de tal manera que PROPEMI no dependa del sistema de información centralizado de FUSADES. Esto le permitiría disponer en forma ágil y oportuna de la información que requiera en el desarrollo de sus diferentes actividades.

- Instalar el Sistema de Información para el manejo de la información financiera (SINFIN) por Programa/Centro de Costos, con lo que se lograría superar la situación actual de manejarla en forma global. De esta manera PROPEMI podrá determinar la viabilidad económica de cada programa, proyecto o centro de costo con que funcione.
- Si el propósito de la capacitación ofrecida por PROPEMI, es brindarla a todo empresario que desee recibirla, independientemente de su condición de usuario del servicio crediticio, resultaría necesario que PROPEMI defina la conveniencia o no de seguir ofreciendo tal servicio o brindarlo por medio de la contratación de empresas especializadas. De esta manera, PROPEMI fortalecería su especialidad de aplicar una tecnología crediticia innovadora, para un sector empresarial que tanto la demanda.
- Diseñar metodologías de trabajo que permitan atender a la mujer empresaria. Debe superarse la manifestación de que el Programa está abierto para quienes buscan sus servicios, por la definición de estrategias que viabilicen formas de atender puntualmente a mujeres, que se dedican a actividades productivas que son mayoritariamente patrimonio de la mujer propietaria de una microempresa.
- PROPEMI, independientemente de la decisión de continuar siendo un programa o de convertirse en financiera formal, debe procurar fondos de otras agencias de cooperación e instituciones financieras, que le permitan alcanzar el crecimiento necesario para su sostenibilidad financiera y operativa en el mediano y largo plazos.
- PROPEMI de continuar siendo un programa de promoción y fomento deberá celebrar alianzas estratégicas con organizaciones/instituciones afines, que desarrollen programas o proyectos similares para intercambiar su experiencia en la ejecución de proyectos, cuyos componentes sean la asistencia crediticia, capacitación y asistencia técnica. Lo anterior, se plantea desde la perspectiva que PROPEMI constituye una experiencia exitosa, como institución que se ha especializado en atender a la pequeña y microempresa. Esta experiencia es saludable que a nivel de país, pudiera validarse para ser replicada por diferentes organizaciones nacionales, que trabajan con la MYPE.

### **2.3 GENERO**

- PROPEMI debe diseñar metodologías de atención a empresas familiares, especialmente a las administradas por mujeres.
- Se debe dar atención, preferentemente en las zonas ex-conflictivas, a las microempresas por pertenecer, la mayoría, a mujeres jefes de hogar.
- La capacitación y asistencia técnica deben ofrecerse de acuerdo a las necesidades y nivel educativo de las mujeres atendidas.

---

**EVALUACION DE IMPACTO DEL PROYECTO  
A.I.D. No 519-0387-A-00-3233-00  
"APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA"**

---

**REPORTE FINAL  
(ANEXOS)**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.**

**MAYO DE 1997**

A N E X O "A"

TERMINOS DE REFERENCIA

## I. ACTIVITY TO BE EVALUATED

The Activity to be evaluated is Activity No. 519-0387 "SMALL ENTERPRISE SUPPORT" implemented by PROPEMI/FUSADES. On September 30, 1993, a \$5 million three-year Cooperative Agreement was signed by USAID and PROPEMI/FUSADES. PACD has been extended until December 31, 1996.

The goal of the Project is to increase employment and income opportunities for Salvadorans from lower socio-economic groups, especially in National Reconstruction Program areas (NRP).

The purpose of the Project is to promote the development of small enterprises in El Salvador, especially enterprises located within National Reconstruction Plan zones, through the provision of credit, training and technical assistance.

It is expected that by the End-of-Project, the following will have been achieved:

- 1) Average increase in income for assisted firms is in excess of 30%;
- 2) Average job creation for assisted firms is in excess of one job per firm (7,363 over the life of the Project);
- 3) A majority of the credit will be placed in NRP zones; and
- 4) A majority of Project benefits accrue to ex-conflictive zones (4,417 jobs created over the life of Project).

This Project includes six major components: 1) Revolving Credit Fund, 2) Non-credit Assistance for credit recipients, 3) Project Management, 4) National Reconstruction Program, 5) Audit and 6) Evaluation

## II. PURPOSE

The purposes of this end-of-Project evaluation are:

- 1) To review the overall impact of PROPEMI's activities funded under the Small Enterprise Support Project, in terms of the original purpose and objectives established in the Cooperative Agreement, as well as impact to beneficiaries\customers, institutional, managerial, financial and technical strengths and weaknesses;
- 2) To determine the financial status of PROPEMI in reference to its financial sustainability.

*S.P.T.  
3/1/94  
O. J. P. - 10/1/94  
E. J. P. - 10/1/94  
M. J. P. - 10/1/94  
P. J. P. - 10/1/94*

### III. BACKGROUND SECTION

#### PROPEMI/FUSADES

Project 519-0387

Small Enterprise Support Activity

#### FUSADES

The Salvadoran Foundation for Economic and Social Development (FUSADES) is a private sector foundation, established in 1983, in response to the economic, political and social crisis which prevailed in El Salvador in the early 1980s. It was created as a private, non-profit and non-partisan organization to play a leading role in the formulation and implementation of economic development strategies lead by private sector investment. Its activities have been financed by contributions from USAID, its own members and private corporations and institutions. USAID is the principal supporter of FUSADES, with approximately \$115 million authorized under various grants. FUSADES' main objective is to develop activities which are designed to promote the physical, intellectual, social and economic well-being of the Salvadoran people within a framework of economic and social freedom.

PROPEMI, the small and micro-enterprise promotion program from FUSADES, was initially funded under the Small and Microenterprise Project 519-0304 from (8/85 to 8/91), and subsequently under the Small Enterprise Support Project (9/93 to 12/96). It offers training, technical assistance and credit to small and micro entrepreneurs throughout the country.

PROPEMI's current portfolio is US\$ 10 million. Loans range from US\$600 to \$57,000. The original money given by USAID has now cycled eight times. Their client base is currently 2,000 individuals. Since 1986 they have had a total of 9,600 beneficiaries with 10,200 loans given to total US\$50 million. The average size of current loans is \$5,300.00.

PROPEMI has offices in San Salvador, San Miguel and Santa Ana with 40 employees total. Their portfolio is 17% from original USAID funds, less than one percent from BID and 82% from reflows.

PROPEMI has worked on credit, technical assistance and training. Their highest period for training was immediately after the Peace Accords were signed. A total of 24,200 people have been trained over the ten-year time frame. They estimate having contributed to the strengthening and creation of 47,300 jobs over the same period. They do not work with intermediary institutions and do not offer saving programs. Currently the interest rate on credit dispersed is 21-22%. Default rate is 6%.

PROPEMI is trying to access funds from the "Banco Multisectorial de Inversiones" (BMI) and evaluating the alternative to become a financial institution in the short-term.

## /. SCOPE OF WORK

### 519-0387 Project - Small Enterprise Support

Specifically, the Contractor will:

- Document attainment of project goals and purposes.
- Examine the PROPEMI portfolio funded by Project 519-0387, in order to assess its contribution to the development of small enterprises in El Salvador especially within the National Reconstruction Plan. Assess the impact of the loans provided by PROPEMI, especially in increasing employment (direct and indirect) and income opportunities. (EOPS).
- Assess the accessibility of PROPEMI as a source of developmental credit for activities.
- Determine the relationship of PROPEMI's loan policies and portfolio to the Project objectives.
- Assess seminars, training and technical assistance provided by PROPEMI and how these activities relate to Project goals.
- Assess PROPEMI's organizational structure, policies, leadership and overall management in order to evaluate the Project's investment in institutionally strengthening the program.
- Assess PROPEMI receptiveness/collaboration in joining efforts with other local/foreign institutions/associations for carrying out specific activities/programs.

### SUSTAINABILITY:

- Assess whether Project activities for PROPEMI are being conducted in a cost-effective manner (i.e. cost per unit, cost per beneficiary analysis).
- Assess the viability of the PROPEMI Program. Determine what revenues will be needed to sustain the program. What activities need to be continued to ensure benefit sustainability?
- What revenues will be needed to sustain these activities?
- Are there management systems in place that are appropriate for the mix and level of resources likely to be available over the long-term?
- What resources of funding have been identified and what are other potential sources?
- Are project interventions likely to become sustainable over the long-term?.

### GENDER:

- Examine the issue of the Project impact on gender. Impact of the Project on small women-owned enterprises to confirm if they exhibit growth over time or they are stuck in a continuous struggle for subsistence.

Were these planned types and levels of participation for both women and men achieved? Why or why not? How did participation by women, compared with men, influence the degree of success of the project?

- Are adequate means specified to ensure access and participation, taking into account constraints due to gender roles, activity patterns, and differential access to resources?
- The extent to which both sexes participate in project activities and the effects of gender roles: a) the way in which they participate, e.g. as active participants in decision-making and/or implementation or only as recipients of services, and the types of activities, e.g. training, credit, employment.
- The numbers/percentages of males and females in activities.

## METHODS AND PROCEDURES.

In its proposal to the Mission, the contractor will define the methodology suggested for the evaluation of each of the components presented in Section III Scope of Work, to include statistical analysis of data, field work, etc.

The Consultant's research will include:

- Review of PROPEMI documentation, such as Project Papers and subsequent amendments; the Grant Agreement and subsequent amendments; the Mission semiannual reports; evaluation prepared by William Tucker in May 1996, etc.

- The evaluators will also employ primary and secondary data gathering techniques including: interviews with PROPEMI/FUSADES personnel, PROPEMI Commission members and USAID staff; field trips to interview recipients/participants of FUSADES programs to include actual and potential credit users, trained beneficiaries, and others that may be deemed appropriate.

40

## VI. REPORTING REQUIREMENTS

- a) The Consultant will participate in an entrance meeting with the core members of the Rural Finance Result Package Team (RP), and in mid-point and exit briefings for the Rural Finance Result Package, as well as in briefings for the Project Manager, as will be detailed in the entrance briefing.
- b) Three days after beginning the work, the Consultant will submit to the Project Manager a detailed workplan, including intended site visits, for USAID and PROPEMI approval.
- c) ~~Seven working days later~~, the Consultant shall give USAID five copies in Spanish of a ~~draft report~~. The contractor will participate in a RP Team review of this draft report three working days after the submission. The evaluator will use comments, both written and oral, from this meeting to revise the draft. The contractor shall submit to the Mission a final acceptable draft incorporating the suggested comments and recommendations. USAID will have four working days to review this final draft and will share it with FUSADES.
- d) Within one week of receipt of USAID comments, the contractor shall incorporate edits and substantive changes and submit to USAID copies of the ~~final report~~; ten in English and ten in Spanish.

The evaluation report will include the following sections:

- Executive summary Including purpose of the evaluation, methodology used, findings, conclusions and recommendations. It will also include comments on development impact, and lessons learned. It should be complete enough so that the reader can understand the evaluation without having to read the entire document. The summary should be a self-contained document.

Scope of work and methodology A copy of the initial scope of work and a detailed outline of methodology used will be included. Any deviation from the scope will be explained.

- Evaluation Team A complete list of evaluation team members, their field of expertise and the role they played on the team.

- Evaluation of findings, conclusions and recommendations In a separate section of the report if possible. Recommendations should be priority actions that can be taken by USAID and implementing entities.

- Previous evaluations should be discussed This will include a brief description of conclusions and recommendations made in the earlier report. The evaluator will discuss briefly whether recommendations from previous evaluations were taken into consideration by PROPEMI, and to what extent they were adopted by the institution or reasons for not doing so.

- Paginated table of contents

- A Project Assistance Completion Report (PACR) In accordance with the attached format, which will include success stories and lessons learned.

- USAID Evaluation summary A draft of this formal summary according to attached format.

## VII. LEVEL OF EFFORT

It is anticipated that performance of the Scope of Work will require the services of a financial analyst and one/two assistants with the below mentioned qualifications

A six-day work week is authorized.

Desired qualifications: Financial Analyst: (1) degree in business administration, master degree in Finance would be preferred; (2) six years professional experience preferably in the area of micro and small business finance, including institutional strengthening and sustainability; and (3) Field research experience. Assistants: (1) Experience in the implementation of surveys, (2) Experience in finance-related activities, preferably in financial banking.

## VIII. EVALUATION CRITERIA FOR SCOPE OF WORK

The criteria set forth below will serve as the basis upon which technical proposals will be evaluated. The weighting assigned to each of the technical criteria is indicated so that offerors will know which areas require emphasis in the preparation of proposals.

1. Experience of the consulting firm in institutional assessments and evaluations and specialty in working in related fields of the scope of work (financial activities, technical assistance and training). 35%
2. Qualifications of the proposed personnel 30%
3. Technical approach 35%

A N E X O "B"

"INFORMACION FINANCIERA Y CONTABLE DE PROPEMI"

## M E M O R A N D U M

RECEPCION DE DOCUMENTOS

FECHA : 22 ABR. 1997

CODIGO : 0148/97

PARA : Lic. Carlos Flores  
Consultora DEICO

DE : Geaninna Marlir de Tobar  
Gerencia de Operaciones PROPEMI

ASUNTO : Remisión de Documentos

FECHA : Abril 22, 1997



.....

Adjunto información solicitada por usted, sobre Fondos Originados de Reciclaje del Convenio AID 519 0 387.

1. Cartera y Mora al 31 de Diciembre de 1994, 1995 y 1996 por Rango de Mora.
2. Créditos Otorgados a Diciembre de 1994, 1995 y 1996 por Sector Económico.
3. Mora por Sector Económico al 31 de Diciembre de 1994, 1995 y 1996.
4. Cartera y Mora al 31 de Diciembre de 1994, 1995 y 1996 por Departamento.

Se adjunta también Cuadro de Cartera Total PROPEMI, al 31 de Diciembre de 1996, para efecto de ser incluido en evaluación de sostenibilidad.

Sin otro sobre el particular me suscribo,

Atentamente,

FUSADES                      PROPEMI  
 CARTERA Y MORA AL 31 DIC DE CADA AÑO  
 CONVENIO 0387 AID    FONDOS ORIGINALES Y RECICLADOS

| CONVENIO  | 1996       |            |         | 1995   |            |         | 1994   |            |         |
|-----------|------------|------------|---------|--------|------------|---------|--------|------------|---------|
|           | RANGO DIAS | #          | Monto   | Mora * | #          | Monto   | Mora * | #          | Monto   |
| 0 - 30    | 79         | 1,841,865  | 241,162 | 65     | 1,436,299  | 153,975 | 42     | 992,977    | 112,730 |
| 31 - 60   | 27         | 796,513    | 145,189 | 25     | 401,004    | 117,098 | 11     | 160,427    | 34,456  |
| 61 - 90   | 10         | 171,422    | 62,643  | 16     | 530,314    | 153,040 | 6      | 178,469    | 58,961  |
| 91 - 120  | 4          | 60,596     | 41,685  | 6      | 23,897     | 11,831  | 4      | 69,433     | 19,685  |
| 121 - 150 | 3          | 35,713     | 18,454  | 5      | 31,461     | 27,087  | 0      | 0          | 0       |
| 151 - 180 | 3          | 281,303    | 94,924  | 5      | 110,305    | 85,456  | 2      | 12,439     | 6,705   |
| 180 - 360 | 3          | 50,214     | 21,467  | 0      | 0          | 0       | 0      | 0          | 0       |
| + 360     | 4          | 233,904    | 124,592 | 8      | 195,325    | 171,105 | 3      | 65,472     | 48,065  |
| SUB TTAL  | 133        | 3,471,530  | 750,116 | 130    | 2,728,605  | 719,592 | 68     | 1,479,217  | 280,602 |
| AL DIA    | 557        | 15,741,144 | 0       | 561    | 17,205,006 | 0       | 404    | 11,571,438 | 0       |
| TOTAL     | 690        | 19,212,674 | 750,116 | 691    | 19,933,611 | 719,592 | 472    | 13,050,655 | 280,602 |

\* Mora : cuotas vencidas

2

FUSADES PROPEMI  
 CREDITOS COLOCADOS POR SECTOR ECONOMICO  
 CONVENIO 0387 AID FONDOS ORIGINALES Y RECICLADOS

|           | 1996 |            | 1995 |            | 1994 |            |
|-----------|------|------------|------|------------|------|------------|
|           | #    | Monto      | #    | Monto      | #    | Monto      |
| COMERCIO  | 221  | 8,174,700  | 234  | 9,814,860  | 197  | 6,913,000  |
| INDUSTRIA | 195  | 7,496,800  | 235  | 8,951,500  | 217  | 7,622,000  |
| SERVICIOS | 59   | 2,012,500  | 47   | 1,667,224  | 64   | 1,980,800  |
| TOTAL     | 475  | 17,684,000 | 516  | 20,433,584 | 478  | 16,515,800 |

FUSADES  
MORA POR SECTOR ECONOMICO Y AÑO  
CONVENIO 0387 AID FONDOS ORIGINALES Y RECICLADOS

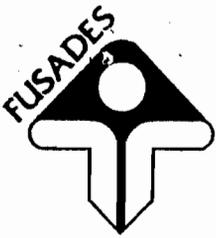
| SECTOR    | 1,994      | 1,995      | 1,996      |
|-----------|------------|------------|------------|
| INDUSTRIA | 61,679     | 248,975    | 313,081    |
| SERVICIO  | 5,340      | 49,616     | 123,829    |
| COMERCIO  | 213,586    | 421,010    | 313,195    |
| TOTAL     | 280,605    | 719,601    | 750,105    |
| CARTERA   | 13,050,662 | 19,933,627 | 19,212,673 |



FUSADES PROPEMI  
 CARTERA CONSOLIDADA  
 SITUACION AL 31 DICIEMBRE DE 1996

| RANGO DIA | 1996  |            |           |
|-----------|-------|------------|-----------|
|           | #     | Monto      | Mora *    |
| 0 - 30    | 166   | 6,024,732  | 635,978   |
| 31 - 60   | 62    | 2,170,737  | 354,144   |
| 61 - 90   | 38    | 1,131,234  | 296,695   |
| 91 - 120  | 13    | 834,908    | 232,635   |
| 121 - 150 | 13    | 667,026    | 122,962   |
| 151 - 180 | 8     | 399,035    | 171,777   |
| 180 - 360 | 6     | 69,064     | 32,613    |
| + 360     | 26    | 1,805,737  | 862,711   |
| SUB TTAL  | 332   | 13,102,472 | 2,709,516 |
| AL DIA    | 1,413 | 74,220,947 | 0         |
| TOTAL     | 1,745 | 87,323,419 | 2,709,516 |

\* Mora : cuotas vencidas



**18 de Abril de 1997**

**Señores  
DEICO, S.A. DE C.V.  
Presente**

**Att. Lic. Carlos Arturo Flores**

**Estimados Señores:**

**En respuesta a la encuesta sobre metas del Convenio AID No. 519-0387-A-00-3233-00, me complace adjuntarle la información requerida.**

**Estoy a su disposición para cualquier consulta al respecto,**

**Atentamente,**

**MARTHA DE PERALTA  
GERENTE DE CREDITO  
PROPEMI**

**PROMOCION A LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA**  
**PROPEMI**

1. **DE LAS EMPRESAS ATENDIDAS (PRESTAMOS) CON LOS SERVICIOS DEL PROYECTO LA DISTRIBUCION POR SECTOR FUE LA SIGUIENTE:**

| <b>TOTAL</b>     | <b>MONTO</b>      | <b>NO</b>    | <b>%<br/>S/MONTO</b> | <b>%<br/>S/NUMERO</b> |
|------------------|-------------------|--------------|----------------------|-----------------------|
| <b>COMERCIO</b>  | <b>26,309,560</b> | <b>683</b>   | <b>47</b>            | <b>45</b>             |
| <b>INDUSTRIA</b> | <b>24,151,300</b> | <b>653</b>   | <b>43</b>            | <b>43</b>             |
| <b>SERVICIO</b>  | <b>5,700,524</b>  | <b>171</b>   | <b>10</b>            | <b>11</b>             |
| <b>TOTAL</b>     | <b>56,161,384</b> | <b>1,507</b> | <b>100 %</b>         | <b>100 %</b>          |

2. **LA TASA DE INTERES DE LOS PRESTAMOS COLOCADOS HA TENIDO EL COMPORTAMIENTO SIGUIENTE:**

| <b>%</b> | <b>1993<br/>MONTO</b> | <b>%</b> | <b>1994<br/>MONTO</b> | <b>%</b> | <b>1995<br/>MONTO</b> | <b>%</b> | <b>1996<br/>MONTO</b> | <b>%</b> | <b>TOTAL</b> | <b>%</b> |
|----------|-----------------------|----------|-----------------------|----------|-----------------------|----------|-----------------------|----------|--------------|----------|
| 20.0     | 58,000                | 4        | 2,744,200             | 17       | 50,000                | 0        | 0                     | 0        | 2,852,200    | 5        |
| 21.0     | 1,217,000             | 80       | 4,482,000             | 27       | 4,069,900             | 20       | 2,028,900             | 11       | 11,797,800   | 21       |
| 22.0     | 253,000               | 17       | 9,289,600             | 56       | 16,313,684            | 80       | 15,575,100            | 88       | 41,431,384   | 74       |
| 23.0     | 0                     | 0        | 0                     | 0        | 0                     | 0        | 80,000                | 0        | 80,000       | 0        |
|          | 1,528,000             | 100      | 16,515,800            | 100      | 20,433,584            | 100      | 17,684,000            | 100      | 56,161,384   | 100      |

3. **EMPRESAS QUE SON PROPIEDAD DEL BENEFICIARIO Y ATENDIDAS POR EL MISMO:**

**R/ EL 100% DE LAS EMPRESAS ATENDIDAS SON PROPIEDAD DEL (O LOS BENEFICIARIO(S)).**

**4. DE LOS EMPLEOS GENERADOS Y FORTALECIDOS:**

|                | <b>TOTAL</b> | <b>%</b>     |
|----------------|--------------|--------------|
| <b>PRN</b>     | <b>3,036</b> | <b>33 %</b>  |
| <b>NON PRN</b> | <b>6,108</b> | <b>67 %</b>  |
| <b>TOTAL</b>   | <b>9,144</b> | <b>100 %</b> |

**5. PRESTAMOS DESEMBOLSADOS POR NIVEL DE ACTIVOS :**

| <b>RANGO</b>            | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>%<br/>NUMERO</b> | <b>%<br/>MONTO</b> |
|-------------------------|---------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| <b>HASTA 100,000</b>    | <b>559</b>    | <b>9,086,660</b>  | <b>37</b>           | <b>16 %</b>        |
| <b>HASTA 500,000</b>    | <b>755</b>    | <b>31,681,224</b> | <b>50</b>           | <b>56 %</b>        |
| <b>HASTA 1,000,000</b>  | <b>160</b>    | <b>12,333,500</b> | <b>11</b>           | <b>22 %</b>        |
| <b>MAS DE 1,000,000</b> | <b>33</b>     | <b>3,060,000</b>  | <b>2</b>            | <b>5 %</b>         |
| <b>TOTAL</b>            | <b>1.507</b>  | <b>56,161,384</b> | <b>100 %</b>        | <b>100 %</b>       |

**6. SEGUN EL NUMERO DE TRABAJADORES :**

|                                   | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>%<br/>NUMERO</b> | <b>%<br/>MONTO</b> |
|-----------------------------------|---------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| <b>HASTA 10<br/>TRABAJADORES</b>  | <b>1,248</b>  | <b>42,614,984</b> | <b>85</b>           | <b>76</b>          |
| <b>HASTA 50<br/>TRABAJADORES</b>  | <b>223</b>    | <b>13,546,400</b> | <b>15</b>           | <b>24</b>          |
| <b>MAS DE 50<br/>TRABAJADORES</b> |               |                   |                     |                    |
| <b>*</b>                          | <b>1.471</b>  | <b>56,161,384</b> | <b>100 %</b>        | <b>100 %</b>       |

**(\*) DIFIERE DEL NUMERO DE PRESTAMOS POR CONSIDERAR SOLO BENEFICIARIOS.**

**7. DEL TOTAL DE PRESTAMOS COLOCADOS**

|                | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>%<br/>NUMERO</b> | <b>%<br/>MONTO</b> |
|----------------|---------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| <b>PRN</b>     | <b>649</b>    | <b>24,018,084</b> | <b>43</b>           | <b>43</b>          |
| <b>NON PRN</b> | <b>858</b>    | <b>32,143,300</b> | <b>57</b>           | <b>57</b>          |
| <b>TOTAL</b>   | <b>1,507</b>  | <b>56,161,384</b> | <b>100 %</b>        | <b>100 %</b>       |

**8. SEGUN EL MONTO DE LOS PRESTAMOS COLOCADOS**

| <b>RANGO</b>         | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>% AL<br/>NUMERO</b> | <b>% AL<br/>MONTO</b> |
|----------------------|---------------|-------------------|------------------------|-----------------------|
| <b>HASTA 25,000</b>  | <b>763</b>    | <b>11,677,403</b> | <b>51</b>              | <b>21</b>             |
| <b>HASTA 50,000</b>  | <b>440</b>    | <b>16,880,224</b> | <b>29</b>              | <b>30</b>             |
| <b>HASTA 75,000</b>  | <b>142</b>    | <b>9,516,857</b>  | <b>9</b>               | <b>17</b>             |
| <b>HASTA 100,000</b> | <b>98</b>     | <b>9,178,900</b>  | <b>7</b>               | <b>16</b>             |
| <b>HASTA 150,000</b> | <b>64</b>     | <b>8,908,000</b>  | <b>4</b>               | <b>16</b>             |
| <b>TOTAL</b>         | <b>1,507</b>  | <b>56,161,384</b> | <b>100 %</b>           | <b>100 %</b>          |

**9. DEL TOTAL DE PRESTAMOS COLOCADOS:**

| <b>REGION</b>           | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>% AL<br/>NUMERO</b> | <b>% AL<br/>MONTO</b> |
|-------------------------|---------------|-------------------|------------------------|-----------------------|
| <b>SAN<br/>SALVADOR</b> | <b>711</b>    | <b>26,014,284</b> | <b>47 %</b>            | <b>46 %</b>           |
| <b>SAN MIGUEL</b>       | <b>567</b>    | <b>22,048,100</b> | <b>38 %</b>            | <b>39 %</b>           |
| <b>SANTA ANA</b>        | <b>229</b>    | <b>8,099,000</b>  | <b>15 %</b>            | <b>14 %</b>           |
| <b>TOTAL</b>            | <b>1,507</b>  | <b>56,161,384</b> | <b>100 %</b>           | <b>100 %</b>          |

**10. DE LOS PRESTAMOS COLOCADOS CUYOS BENEFICIARIOS SON MUJERES**

| <b>REGION</b>       | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>% AL NUMERO</b> | <b>% AL MONTO</b> |
|---------------------|---------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| <b>SAN SALVADOR</b> | <b>294</b>    | <b>9,256,000</b>  | <b>49 %</b>        | <b>46 %</b>       |
| <b>SAN MIGUEL</b>   | <b>231</b>    | <b>7,900,400</b>  | <b>38 %</b>        | <b>39 %</b>       |
| <b>SANTA ANA</b>    | <b>76</b>     | <b>3,064,500</b>  | <b>13 %</b>        | <b>15 %</b>       |
| <b>TOTAL</b>        | <b>601</b>    | <b>20,220,900</b> | <b>100 %</b>       | <b>100 %</b>      |

**11. DE LOS PRESTAMOS CANCELADOS**

| <b>REGION</b>       | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>% AL NUMERO</b> | <b>% AL MONTO</b> |
|---------------------|---------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| <b>SAN SALVADOR</b> | <b>318</b>    | <b>10,399,200</b> | <b>39 %</b>        | <b>38 %</b>       |
| <b>SAN MIGUEL</b>   | <b>368</b>    | <b>12,908,000</b> | <b>45 %</b>        | <b>47 %</b>       |
| <b>SANTA ANA</b>    | <b>131</b>    | <b>4,220,500</b>  | <b>16 %</b>        | <b>15 %</b>       |
| <b>TOTAL</b>        | <b>817</b>    | <b>27,527,700</b> | <b>100 %</b>       | <b>100 %</b>      |

**12. PRESTAMOS CANCELADOS BENEFICIARIOS MUJERES**

| <b>REGION</b>       | <b>NUMERO</b> | <b>MONTO</b>      | <b>% AL NUMERO</b> | <b>% AL MONTO</b> |
|---------------------|---------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| <b>SAN SALVADOR</b> | <b>129</b>    | <b>3,921,200</b>  | <b>39</b>          | <b>37</b>         |
| <b>SAN MIGUEL</b>   | <b>157</b>    | <b>4,854,400</b>  | <b>48</b>          | <b>46</b>         |
| <b>SANTA ANA</b>    | <b>43</b>     | <b>1,684,500</b>  | <b>13</b>          | <b>16</b>         |
| <b>TOTAL</b>        | <b>329</b>    | <b>10,460,100</b> | <b>100 %</b>       | <b>100 %</b>      |

14. **PRESTAMOS EN MORA AL 31.12.96**

| <b>REGION</b>       | <b>CARTERA</b>    | <b>MORA</b>    | <b>%<br/>MORA</b> |
|---------------------|-------------------|----------------|-------------------|
| <b>SAN SALVADOR</b> | <b>10,616,343</b> | <b>437,934</b> | <b>4</b>          |
| <b>SAN MIGUEL</b>   | <b>2,546,207</b>  | <b>123,747</b> | <b>5</b>          |
| <b>SANTA ANA</b>    | <b>6,050,108</b>  | <b>279,047</b> | <b>5</b>          |
| <b>TOTAL</b>        | <b>19,212,658</b> | <b>840,728</b> | <b>4 %</b>        |

16. **PRESTAMOS EN MORA AL 31.12.96 BENEFICIARIOS MUJERES:**

| <b>REGION</b>       | <b>CARTERA</b>   | <b>MORA</b>    | <b>%<br/>MORA</b> |
|---------------------|------------------|----------------|-------------------|
| <b>SAN SALVADOR</b> | <b>3,425,338</b> | <b>133,204</b> | <b>4</b>          |
| <b>SAN MIGUEL</b>   | <b>2,009,227</b> | <b>69,124</b>  | <b>3</b>          |
| <b>SANTA ANA</b>    | <b>915,725</b>   | <b>64,851</b>  | <b>7</b>          |
| <b>TOTAL</b>        | <b>6,350,290</b> | <b>267,179</b> | <b>4 %</b>        |

18. **DE LAS CAPACITACIONES**

|                         | <b>NUMERO</b> | <b>%</b>     |
|-------------------------|---------------|--------------|
| <b>EN AREAS PRN</b>     | <b>2,009</b>  | <b>25</b>    |
| <b>EN AREAS NON PRN</b> | <b>5,903</b>  | <b>75</b>    |
| <b>TOTAL</b>            | <b>7,912</b>  | <b>100 %</b> |

**19. DE LAS CAPACITACIONES**

|                          | <b>NUMERO</b> | <b>%</b>     |
|--------------------------|---------------|--------------|
| <b>MUJERES / PRN</b>     | <b>799</b>    | <b>23</b>    |
| <b>MUJERES / NON PRN</b> | <b>2,679</b>  | <b>77</b>    |
| <b>TOTAL</b>             | <b>3,478</b>  | <b>100 %</b> |

**20. DE LA ASISTENCIA TECNICA:**

|                     | <b>NUMERO</b> | <b>%</b>     |
|---------------------|---------------|--------------|
| <b>PRECREDITO</b>   | <b>2,156</b>  | <b>40</b>    |
| <b>POST-CREDITO</b> | <b>3,234</b>  | <b>60</b>    |
| <b>TOTAL</b>        | <b>5,390</b>  | <b>100 %</b> |

**(NOTA: EN CARTERA PRN SE HIZO UN PROMEDIO DE 5 VISITAS POR PRESTAMO, Y EN CARTERA NON PRN UN PROMEDIO DE 2.5 ).**

**21. DE LA ASISTENCIA TECNICA :**

|   | <b>NUMERO</b> |
|---|---------------|
| <b>MUJERES QUE RECIBIERON ATENCION PRE-CREDITO</b>  | <b>544</b>    |
| <b>MUJERES QUE RECIBIERON ATENCION POST-CREDITO</b> | <b>544</b>    |

**(TODOS LOS PRESTAMOS OTORGADOS A MUJERES RECIBIERON ASISTENCIA PRE Y POST CREDITO).**

**22. DE LOS INGRESOS PERCIBIDOS POR CAPACITACIONES REALIZADAS:**

| <b>AÑO</b>   | <b>VALOR</b>     |
|--------------|------------------|
| <b>1994</b>  | <b>215,523</b>   |
| <b>1995</b>  | <b>357,837</b>   |
| <b>1996</b>  | <b>514,300</b>   |
| <b>TOTAL</b> | <b>1,087,660</b> |

**23. DE LOS INGRESOS RECIBIDOS POR COMISION POR ADMINISTRACION DE CREDITO:**

| <b>AÑO</b>   | <b>VALOR</b>     |
|--------------|------------------|
| <b>1993</b>  |                  |
| <b>1994</b>  | <b>166,842</b>   |
| <b>1995</b>  | <b>508,060</b>   |
| <b>1996</b>  | <b>1,112,858</b> |
| <b>TOTAL</b> | <b>1,787,760</b> |

**24. DE LA RECEPTIVIDAD/COLABORACION DE PROPEMI PARA UNIR ESFUERZOS CON ASOCIACIONES/INSTTIUCIONES:**

| <b>ASOCIACIONES E INSTITUCIONES LOCALES</b>  | <b>ASOCIACIONES E INSTITUCIONES EXTRANJERAS</b> |
|--|---|
| <b>AMPES</b>                                 | <b>A I D</b>                                    |
| <b>ANEP</b>                                  | <b>ALIDE</b>                                    |
| <b>ASI</b>                                   | <b>B C I E</b>                                  |
| <b>BANCO CENTRAL DE RESERVA</b>              | <b>B I D</b>                                    |
| <b>BANCO MULTILATERAL DE INVERSIONES</b>     | <b>FUNDACION CALVAJAL</b>                       |
| <b>BANCO Y FINANCIERAS DEL SISTEMA</b>       | <b>FUNDES SUIZA</b>                             |
| <b>CAMARA DE COMERCIO</b>                    | <b>GTZ</b>                                      |
| <b>COEXPORT</b>                              | <b>NACIONES UNIDAS</b>                          |
| <b>CONAMIPE</b>                              | <b>UNION EUROPEA</b>                            |
| <b>CRS</b>                                   |   |
| <b>FEPADE</b>                                |   |
| <b>FOMMI</b>                                 |   |
| <b>FUNDASALVA</b>                            |   |
| <b>FUNDE</b>                                 |   |
| <b>INCAE</b>                                 |   |
| <b>INSTITUCIONES OFICIALES DE CREDITO</b>    |   |
| <b>MADE-UCA</b>                              |   |
| <b>MINISTERIO DE ECONOMIA</b>                |   |
| <b>SECRETARIA DE RECONSTRUCCION NACIONAL</b> |   |
| <b>VICEPRESIDENCIA DE LA REPUBLICA</b>       |   |

**25. DE LOS SISTEMAS DE INFORMACION GERENCIAL, INSTALADOS QUE FORTALECEN LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO O QUE PODRÍAN ESTAR DISPONIBLES A L/P:**

**R/ VER ANEXO**

**26. DE LAS FUENTES DE RECURSOS IDENTIFICADAS Y PROBABLES.**

**R/ - BANCOS DEL SISTEMA  
- B C I E**

**FUSADES PROPEMI  
SISTEMAS DE INFORMACION GERENCIAL**

**DISPONIBLES ( en uso )**

**ADMINISTRACION DE CARTERA**

|     |                       |   |   |
|-----|-----------------------|---|---|
| I   | <b>ESTADISTICAS</b>   | Saldo y monto ( por año)<br>Fuente de Fondos  | Sector economico<br>Actividad económica<br>Tamaño de empresa<br>Destino del Prestamo<br>Garantía<br>Plazo original<br>Tasa de interes |
| II  | <b>REPORTES</b>       | Por region y zona   | Saldo - Monto - Mora<br>Dia - Mora - vencido  |
| III | <b>COMPORTAMIENTO</b> | <b>DE CARTERA - MORA</b><br>Por region y area de ejecución<br>( Asesores, Gestores, Juridico) | Dia - Mora - vencido<br>Por Rango de mora   |

**ADMINISTRACION DEL PROGRAMA**

|    |                                 |  |  |
|----|---------------------------------|--|--|
| I  | <b>REPORTES FINANCIEROS</b>     | Balance De Situacion<br>Estado de Resultados<br>Indices financieros<br>Flujo de efectivo | Por región<br>Por centro de costos                         |
| II | <b>REPORTES PRESUPUESTARIOS</b> | Presupuesto<br>Proyectado - real - variaciones   | Por mes y acumulados<br>Por centro de costos<br>Por region |

**EN PROCESO ( A instalarse en mediano plazo )**

- I **MEJORA - AMPLIACION DE SISTEMA DE ADMINISTRACION DE CARTERA**
- II **INSTALACION DE SISTEMA DE INFORMACION FINANCIERA ( SINFIN) DE PROPEMI CON FUSADES.**

Manejo de información financiera por Programa /centro de costo  
( actualmente es global )

95

F A X : 271 - 33 42

PROPEMI  
CARTERA Y MORA POR SECTOR ECONOMICO  
A DICIEMBRE DE 1996  
FONDOS ORIGINALES Y RECLICADOS AID

| SECTOR       |            | CARTERA           | MORA           |
|--------------|------------|-------------------|----------------|
|              | #          | SALDO             | SALDO          |
| INDUSTRIA    | 329        | 9,349,393         | 313,081        |
| COMERCIO     | 269        | 7,614,373         | 313,195        |
| SERVICIO     | 92         | 2,248,908         | 123,829        |
| <b>TOTAL</b> | <b>690</b> | <b>19,212,674</b> | <b>750,105</b> |

PARA : LIC. CARLOS ARTURO FLORES

D E I C O

DE : GEANINNA MARTIR DE TOBAR

F U S A D E S



Antiguo Cuscatlán,  
Abril 8 de 1997

Licenciada  
Sandra Lorena Duarte  
Gerente de Proyecto  
Convenio AID 5190387  
Presente

Estimada Licenciada Duarte:

De acuerdo a su solicitud remitimos:

- » Estados de Resultados y Balance al 31 de diciembre 94, 95 y 96.
- » Estados de Resultados y Balance Proyectados al 31 de diciembre de 1997.
- » Plan Anual PROPEMI 1997

Sin más por el momento, quedo de usted,

Atentamente,

  
Alvaro Ernesto Guatemala  
Director PROPEMI - FUSADES

# PROPEMI

## ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS PROYECTADOS PARA 1997

### INGRESOS

|                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
|                                     | <u>23,300</u> |
| INTERESES S/PRESTAMOS F.PROPIOS     | 16,100        |
| INTERESES S/PRESTAMOS INDEUDAMIENTO | 2,400         |
| COMISIONES F.P.                     | 1,900         |
| COMISIONES S/INDEUDAMIENTO          | 500           |
| CAPACITACION                        | 700           |
| RECUPERACION CARTERA CTAS. DE ORDEN | 1,700         |
| <u>GASTOS OPERATIVOS</u>            | <u>7,615</u>  |
| ASISTENCIA TECNICA                  | 200           |
| SUELDOS Y PRESTACIONES              | 5,305         |
| PUBLICIDAD                          | 135           |
| ALQUIL. Y SERV.                     | 1,065         |
| MANTENIMIENTO                       | 560           |
| SEMINARIOS Y CONF.                  | 200           |
| GASTOS DE VIAJE                     | 50            |
| SUPERAVIT DE OPERACION              | <u>15,785</u> |
| GASTOS FINANCIEROS (BID)            | 35            |
| GASTOS FINANCIEROS (OTRAS INST.)    | 1,480         |
| DEP. DE ACTIVO FIJO                 | 70            |
| SUPERAVIT                           | <u>14,200</u> |
| RESERVA                             | 500           |
| SUPERAVIT NETO                      | <u>13,700</u> |

*Handwritten signature and date:*  
98

# PROPEMI

BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997

## ACTIVO

### ACTIVO CIRCULANTE

|                                       |                |
|---------------------------------------|----------------|
| CAJA Y BANCOS                         | 172            |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PROPEI | 98,046         |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PRODE  | 14,973         |
| OTRAS CUENTAS POR COBRAR              | 19,094         |
| PRESTAMOS F. ENDEUDAMIENTO            | 22,000         |
| CUENTAS TRANSITORIAS                  | 2,870          |
| RVA. PICTAS. INCOBRABLES - PROPEMI    | (2,719)        |
| RVA. PICTAS. INCOBRABLES - PRODE      | (15,015)       |
| TOTAL ACTIVO CIRCULANTE               | <u>139,421</u> |

### ACTIVO FIJO

|                     |              |
|---------------------|--------------|
| MOBILIARIO Y EQUIPO | 2,459        |
| ACTIVOS EN PRENDA   | <u>1,000</u> |
| TOTAL ACTIVO FIJO   | <u>3,459</u> |

|              |                |
|--------------|----------------|
| TOTAL ACTIVO | <u>142,880</u> |
|--------------|----------------|

## PASIVO

### CUENTAS POR PAGAR

|                   |               |
|-------------------|---------------|
| PREST. A C.P.     | 22,000        |
| PREST. A L.P. BID | 3,413         |
| TOTAL PASIVO      | <u>25,413</u> |

## PATRIMONIO

|                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| PATRIMONIO DONADO                | 78,286         |
| RVA. CTAS. INCOBRABLES - PROPEMI | (2,719)        |
| PATRIMONIO DONADO PRODE          | (16,919)       |
| SUPERAVIT EJER. ANTERIORES       | 45,119         |
| SUPERAVIT EJER. ACTUAL           | 13,700         |
| TOTAL PATRIMONIO                 | <u>117,467</u> |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO        | <u>142,880</u> |

*[Handwritten signature]*  
1/27/99

# PROPEMI

BALANCE DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996

## ACTIVO

### ACTIVO CIRCULANTE

|  |                |
|--|----------------|
| CAJA Y BANCOS                          | 12,195         |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PROPEMI | 87,324         |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PRODE   | 15,467         |
| OTRAS CUENTAS POR COBRAR               | 5,894          |
| CUENTAS TRANSITORIAS                   | 2,780          |
| RVA. PICTAS. INCOBRABLES - PROPEMI     | (2,219)        |
| RVA. PICTAS. INCOBRABLES - PRODE       | (15,965)       |
| <b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>         | <b>105,476</b> |

### ACTIVO FIJO

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| MOBILIARIO Y EQUIPO      | 2,359        |
| ACTIVOS EN PRENDA        | 458          |
| <b>TOTAL ACTIVO FIJO</b> | <b>2,817</b> |

**TOTAL ACTIVO** 108,293

## PASIVO

|                     |              |
|---------------------|--------------|
| CUENTAS POR PAGAR   |              |
| AID CONV.387        | (337)        |
| SRN - PRODE         |              |
| ADMON               |              |
| PREST. A L. P. BID  | 3,413        |
| <b>TOTAL PASIVO</b> | <b>3,076</b> |

## PATRIMONIO

|                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| PATRIMONIO DONADO                | 78,286         |
| RVA. CTAS. INCOBRABLES - PROPEMI | (2,219)        |
| PATRIMONIO DONADO PRODE          | (15,969)       |
| SUPERAVIT EJER. ANTERIORES       | 32,538         |
| SUPERAVIT EJER. ACTUAL           | 12,581         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>          | <b>105,217</b> |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>108,293</b> |

*[Handwritten signatures and marks]*

# PROPEMI

ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996

| <u>INGRESOS</u>                   | <u>23,486</u> |
|-----------------------------------|---------------|
| INT. S/DEPOSITOS A PLAZO Y AHORRO |               |
| INTERESES S/PRESTAMOS             | 18,480        |
| INTERESES POR MORA                | 140           |
| INGRESOS DONACION AID             | 2,250         |
| COMISIONES                        | 2,027         |
| CAPACITACION                      | 589           |
| <br>                              |               |
| <u>GASTOS OPERATIVOS</u>          | <u>7,307</u>  |
| ASISTENCIA TECNICA                | 375           |
| SUELDOS Y PRESTACIONES            | 4,770         |
| PUBLICIDAD                        | 113           |
| ALQUIL. Y SERV.                   | 1,085         |
| MANTENIMIENTO                     | 560           |
| SEMINARIOS Y CONF.                | 232           |
| CARGO POR MANTO.                  |               |
| GASTOS DE VIAJE                   | 38            |
| ADQ. DE MOB. Y DEP. ACTIVO FIJO   | 134           |
| <br>                              |               |
| SUPERAVIT DE OPERACION            | <u>16,179</u> |
| <br>                              |               |
| GASTOS FINANCIEROS 1/             | 3,209         |
| <br>                              |               |
| SUPERAVIT ANTES DE OVERHEAD       | <u>12,970</u> |
| <br>                              |               |
| OVERHEAD                          | 390           |
| <br>                              |               |
| SUPERAVIT NETO                    | <u>12,580</u> |

NOTA: INCLUYE SIAPE

1/ Incluye Gtos. por Rva. por ¢ 3.022.000

*[Handwritten signature]*  
10/

# PROPEMI

BALANCE DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

## ACTIVO

### ACTIVO CIRCULANTE

|                                       |                |
|---------------------------------------|----------------|
| CAJA Y BANCOS                         | 9,967          |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PROPEM | 80,790         |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PRODE  | 15,969         |
| OTRAS CUENTAS POR COBRAR              | 4,522          |
| RVA. P/CTAS. INCOBRABLES - PROPEMI    | (3,478)        |
| RVA. P/CTAS. INCOBRABLES - PRODE      | (3,083)        |
| <b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>        | <b>104,687</b> |

### ACTIVO FIJO

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| MOBILIARIO Y EQUIPO      | 2,213        |
| ACTIVOS EN PRENDA        | 19           |
| <b>TOTAL ACTIVO FIJO</b> | <b>2,232</b> |

**TOTAL ACTIVO** 106,919

## PASIVO

|                      |              |
|----------------------|--------------|
| CUENTAS POR PAGAR    |              |
| AID CONV.387         | (456)        |
| SRN - PRODE          |              |
| ADMON                | 89           |
| PREST. A L. P. B I D | 3,413        |
| <b>TOTAL PASIVO</b>  | <b>3,046</b> |

## PATRIMONIO

|                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| PATRIMONIO DONADO                | 69,757         |
| RVA. CTAS. INCOBRABLES - PROPEMI | (1,187)        |
| PATRIMONIO DONADO PRODE          |                |
| SUPERAVIT EJER. ANTERIORES       | 23,632         |
| SUPERAVIT EJER. ACTUAL           | 11,671         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>          | <b>103,873</b> |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>106,919</b> |

107

# PROPEMI

ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

|                                   |                      |
|-----------------------------------|----------------------|
| <b><u>INGRESOS</u></b>            | <b><u>20,002</u></b> |
| INT. S/DEPOSITOS A PLAZO Y AHORRO |                      |
| INTERESES S/PRESTAMOS             | 14,900               |
| INTERESES POR MORA                | 128                  |
| INGRESOS DONACION AID             | 3,324                |
| COMISIONES                        | 1,317                |
| CAPACITACION                      | 333                  |
| <b><u>GASTOS OPERATIVOS</u></b>   | <b><u>7,553</u></b>  |
| ASISTENCIA TECNICA                | 948                  |
| SUELDOS Y PRESTACIONES            | 4,510                |
| PUBLICIDAD                        | 149                  |
| ALQUIL. Y SERV.                   | 1,014                |
| MANTENIMIENTO                     | 180                  |
| SEMINARIOS Y CONF.                | 235                  |
| CARGO POR MANTO.                  | 392                  |
| GASTOS DE VIAJE                   | 32                   |
| ADQ. DE MOB. Y DEP. ACTIVO FIJO   | 93                   |
| SUPERAVIT DE OPERACION            | <b><u>12,449</u></b> |
| GASTOS FINANCIEROS                | 42                   |
| SUPERAVIT ANTES DE OVERHEAD       | <b><u>12,407</u></b> |
| OVERHEAD                          | 1,073                |
| SUPERAVIT NETO                    | <b><u>11,334</u></b> |

NOTA: INCLUYE SIAPE

*[Handwritten signature]*  
103

# PROPEMI

ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

| <u>INGRESOS</u>                   | <u>17,298</u> |
|-----------------------------------|---------------|
| INT. S/DEPOSITOS A PLAZO Y AHORRO | 590           |
| INTERESES S/PRESTAMOS             | 9,775         |
| INTERESES POR MORA                | 119           |
| INGRESOS DONACION AID             | 2,517         |
| COMISIONES                        | 833           |
| CAPACITACION-PRODE                | 3,464         |
|                                   |               |
| <u>GASTOS OPERATIVOS</u>          | <u>6,936</u>  |
| ASISTENCIA TECNICA                | 681           |
| SUELDOS Y PRESTACIONES            | 4,116         |
| PUBLICIDAD                        | 147           |
| ALQUIL. Y SERV.                   | 1,507         |
| MANTENIMIENTO                     | 188           |
| SEMINARIOS Y CONF.                | 147           |
| CARGO POR MANTO.                  |               |
| GASTOS DE VIAJE                   | 31            |
| ADQ. DE MOB. Y DEP. ACTIVO FIJO   | 119           |
|                                   |               |
| SUPERAVIT DE OPERACION            | <u>10,362</u> |
|                                   |               |
| GASTOS FINANCIEROS                | 120           |
| RESERVA CTA. INCOBRABLE PRODE     | 562           |
| RESERVA CTA. INCOBRABLE PROPEMI   | 1,084         |
| SUPERAVIT ANTES DE OVERHEAD       | <u>8,596</u>  |
|                                   |               |
| OVERHEAD                          | 1,324         |
|                                   |               |
| SUPERAVIT NETO                    | <u>7,272</u>  |

105/104

# PROPEMI

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

## ACTIVO

### ACTIVO CIRCULANTE

|  |               |
|--|---------------|
| CAJA Y BANCOS                          | 12,321        |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PROPEMI | 60,712        |
| PRESTAMOS (CUENTAS POR COBRAR) PRODE   | 11,245        |
| OTRAS CUENTAS POR COBRAR               | 3,013         |
| RVA. P/CTAS. INCOBRABLES - PROPEMI     | (3,477)       |
| RVA. P/CTAS. INCOBRABLES - PRODE       | (562)         |
| <b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>         | <b>83,252</b> |

### ACTIVO FIJO

|                          |              |
|--------------------------|--------------|
| MOBILIARIO Y EQUIPO      | 2,190        |
| ACTIVOS EN PRENDA        | 37           |
| <b>TOTAL ACTIVO FIJO</b> | <b>2,227</b> |

|                     |               |
|---------------------|---------------|
| <b>TOTAL ACTIVO</b> | <b>85,479</b> |
|---------------------|---------------|

## PASIVO

|                     |              |
|---------------------|--------------|
| CUENTAS POR PAGAR   |              |
| AID CONV.387        | 1,152        |
| SRN - PRODE         | 5,297        |
| ADMON               | 78           |
| PREST. A L.P. BID   | 3,413        |
| <b>TOTAL PASIVO</b> | <b>9,940</b> |

## PATRIMONIO

|                            |        |
|----------------------------|--------|
| PATRIMONIO DONADO          | 55,029 |
| SUPERAVIT EJER. ANTERIORES | 13,238 |
| SUPERAVIT EJER. ACTUAL     | 7,272  |

|                         |               |
|-------------------------|---------------|
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b> | <b>75,539</b> |
|-------------------------|---------------|

|                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>85,479</b> |
|----------------------------------|---------------|

10/9/94

A N E X O "C"

"BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994-1996."

**PROPEMI**  
**BALANCE GENERAL**  
(CIFRAS EN MILES DE COLONES Y PORCENTAJES)  
AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

ANEXO No. 1

|                                 | 1994            | %              | 1995             | %              | 1996             | %              |
|---------------------------------|-----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| <b>ACTIVO CIRCULANTE</b>        | <b>83,252.0</b> | <b>97.39%</b>  | <b>104,687.0</b> | <b>97.9%</b>   | <b>105,476.0</b> | <b>97.40%</b>  |
| Caja y Bancos                   | 12,321.0        | 14.4%          | 9,967.0          | 9.32%          | 12,195.0         | 11.26%         |
| PROPEMI                         | 57,235.0        | 66.96%         | 77,312.0         | 72.31%         | 85,105.0         | 78.59%         |
| Préstamos                       | 60,712.0        | 71.03%         | 80,790.0         | 75.56%         | 87,324.0         | 80.64%         |
| Rva. clas. incobrables          | (3,477.0)       | -4.07%         | (3,478.0)        | -3.25%         | (2,219.0)        | -2.05%         |
| PRODE                           | 10,683.0        | 12.50%         | 12,886.0         | 12.05%         | (498.0)          | -0.46%         |
| Préstamos                       | 11,245.0        | 13.16%         | 15,969.0         | 14.94%         | 15,467.0         | 14.28%         |
| Rva. clas. incobrables          | (562.0)         | -0.66%         | (3,083.0)        | -2.88%         | (15,965.0)       | -14.74%        |
| Otras cuentas por cobrar        | 3,013.0         | 3.52%          | 4,522.0          | 4.23%          | 5,894.0          | 5.44%          |
| Cuentas transitorias            | 0.0             | 0.00%          | 0.0              | 0.00%          | 2,780.0          | 2.57%          |
| <b>ACTIVO FIJO</b>              | <b>2,227.0</b>  | <b>2.61%</b>   | <b>2,232.0</b>   | <b>2.09%</b>   | <b>2,817.0</b>   | <b>2.60%</b>   |
| Mobiliario y equipo             | 2,190.0         | 2.56%          | 2,213.0          | 2.07%          | 2,359.0          | 2.18%          |
| Activos en prenda               | 37.0            | 0.04%          | 19.0             | 0.02%          | 458.0            | 0.42%          |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>             | <b>85,479.0</b> | <b>100.00%</b> | <b>106,919.0</b> | <b>100.00%</b> | <b>108,293.0</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>PASIVOS</b>                  |                 |                |                  |                |                  |                |
| <b>CIRCULANTE</b>               | <b>6,527.0</b>  | <b>7.64%</b>   | <b>(367.0)</b>   | <b>-0.34%</b>  | <b>(337.0)</b>   | <b>-0.31%</b>  |
| AID CONV.387                    | 1,152.0         | 1.35%          | (456.0)          | -0.43%         | (337.0)          | -0.31%         |
| SRN-PRODE                       | 5,297.0         | 6.20%          | 0.0              | 0.00%          | 0.0              | 0.00%          |
| Admon                           | 78.0            | 0.09%          | 89.0             | 0.08%          | 0.0              | 0.00%          |
| <b>FIJO</b>                     | <b>3,413.0</b>  | <b>3.99%</b>   | <b>3,413.0</b>   | <b>3.19%</b>   | <b>3,413.0</b>   | <b>3.15%</b>   |
| Préstamo del BID                | 3,413.0         | 3.99%          | 3,413.0          | 3.19%          | 3,413.0          | 3.15%          |
| <b>TOTAL PASIVO</b>             | <b>9,940.0</b>  | <b>11.63%</b>  | <b>3,046.0</b>   | <b>2.85%</b>   | <b>3,076.0</b>   | <b>2.84%</b>   |
| <b>PATRIMONIO</b>               | <b>75,539.0</b> | <b>88.37%</b>  | <b>103,873.0</b> | <b>97.15%</b>  | <b>105,217.0</b> | <b>97.16%</b>  |
| Patrimonio Donado               | 55,029.0        | 64.38%         | 69,757.0         | 65.24%         | 78,286.0         | 72.29%         |
| Rvas. cuentas PROPEMI           | 0.0             | 0.00%          | (1,187.0)        | -1.11%         | (2,219.0)        | -2.05%         |
| Patrimonio donado PRODE         | 0.0             | 0.00%          | 0.0              | 0.00%          | (15,969.0)       | -14.75%        |
| Superávit Ejercicios anteriores | 13,238.0        | 15.49%         | 23,632.0         | 22.10%         | 32,538.0         | 30.05%         |
| Superávit Ejercicio corriente   | 7,272.0         | 8.51%          | 11,671.0         | 10.92%         | 12,581.0         | 11.62%         |
| <b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>      | <b>85,479.0</b> | <b>100.00%</b> | <b>106,919.0</b> | <b>100.00%</b> | <b>108,293.0</b> | <b>100.00%</b> |

A N E X O "D"

"ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994-1996"

PROPEMI  
ESTADO DE RESULTADOS  
(CIFRAS EN MILES DE COLONES Y PORCENTAJES)  
(AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO)

ANEXO No. 2

|                                       | 1994            | %              | 1995            | %              | 1996            | %              |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| <b>INGRESOS</b>                       | <b>17,298.0</b> | <b>100.00%</b> | <b>20,002.0</b> | <b>100.00%</b> | <b>23,486.0</b> | <b>100.00%</b> |
| Intereses Depósitos                   | 590.0           | 3.41%          | 0.0             | 0.00%          | 0.0             | 0.00%          |
| Intereses sobre préstamos             | 9,775.0         | 56.51%         | 14,900.0        | 74.49%         | 18,480.0        | 78.69%         |
| Intereses por mora                    | 119.0           | 0.69%          | 128.0           | 0.64%          | 140.0           | 0.60%          |
| Ingresos donación AID                 | 2,517.0         | 14.55%         | 3,324.0         | 16.62%         | 2,250.0         | 9.58%          |
|                                       | 833.0           | 4.82%          | 1,317.0         | 6.58%          | 2,027.0         | 8.63%          |
| Capacitación PRODE                    | 3,464.0         | 20.03%         | 333.0           | 1.66%          | 589.0           | 2.51%          |
| <b>GASTOS OPERATIVOS</b>              | <b>6,936.0</b>  | <b>40.10%</b>  | <b>7,553.0</b>  | <b>37.76%</b>  | <b>7,307.0</b>  | <b>31.11%</b>  |
| Asistencia técnica                    | 681.0           | 3.94%          | 948.0           | 4.74%          | 375.0           | 1.60%          |
| Sueldos y prestaciones                | 4,116.0         | 23.79%         | 4,510.0         | 22.55%         | 4,770.0         | 20.31%         |
| Publicidad                            | 147.0           | 0.85%          | 149.0           | 0.74%          | 113.0           | 0.48%          |
| Alquiler y servicio                   | 1,507.0         | 8.71%          | 1,014.0         | 5.07%          | 1,085.0         | 4.62%          |
| Mantenimiento                         | 188.0           | 1.09%          | 180.0           | 0.90%          | 560.0           | 2.38%          |
| Seminarios y conferencias             | 147.0           | 0.85%          | 235.0           | 1.17%          | 232.0           | 0.99%          |
| Cargo por mantenimiento               | 0.0             | 0.00%          | 392.0           | 1.96%          | 0.0             | 0.00%          |
| Gastos de viaje                       | 31.0            | 0.18%          | 32.0            | 0.16%          | 38.0            | 0.16%          |
| Adq. mob. y equipo y Dep. activo fijo | 119.0           | 0.69%          | 93.0            | 0.46%          | 134.0           | 0.57%          |
| <b>SUPERAVIT DE OPERACION</b>         | <b>10,362.0</b> | <b>59.90%</b>  | <b>12,449.0</b> | <b>62.24%</b>  | <b>16,179.0</b> | <b>68.89%</b>  |
| Gastos financieros                    | 120.0           | 0.69%          | 42.0            | 0.21%          | 187.0           | 0.80%          |
| Rva. cuenta incobrable PRODE          | 562.0           | 3.25%          | 0.0             | 0.00%          | 3,022.0         | 12.87%         |
| Rva. cuenta incobrable PROPEMI        | 1,084.0         | 6.27%          | 0.0             | 0.00%          |                 | 0.00%          |
| <b>SUPERAVIT ANTES DE OVERHEAD</b>    | <b>8,596.0</b>  | <b>49.69%</b>  | <b>12,407.0</b> | <b>62.03%</b>  | <b>12,970.0</b> | <b>55.22%</b>  |
| <b>OVERHEAD</b>                       | <b>1,324.0</b>  | <b>7.65%</b>   | <b>1,073.0</b>  | <b>5.36%</b>   | <b>390.0</b>    | <b>1.66%</b>   |
| <b>SUPERAVIT NETO</b>                 | <b>7,272.0</b>  | <b>42.04%</b>  | <b>11,334.0</b> | <b>56.66%</b>  | <b>12,580.0</b> | <b>53.56%</b>  |

A N E X O "E"

"ASPECTOS LEGALES PARA LA CREACION DE UNA FINANCIERA FORMAL"

## ANEXO "E"

### PROCEDIMIENTO PARA CONSTITUIR UNA ENTIDAD FINANCIERA

Los interesados deberán presentar una solicitud de autorización para constituir la sociedad, acompañando la siguiente información:

1. Proyecto de escritura social en la que se incorporarán los estatutos. Este proyecto deberá contener los requisitos que señalan los artículos 22 y 194 del Código de Comercio y los mencionados en la Ley del Notariado;

2. Estudio de Factibilidad Económico Financiero que incluya esquema de organización y administración de la empresa; las bases financieras de las operaciones a desarrollar y los planes comerciales para la institución.

3. Los futuros accionistas deberán presentar lo siguiente:

#### ***a)- Personas Naturales***

- i) Nombre completo;
- ii) Nacionalidad y domicilio;
- iii) Fotocopia certificada de cédula de identidad personal;
- iv) Fotocopia certificada del Número de Identificación Tributaria (NIT);
- v) Dos referencias bancarias;
- vi) Referencias comerciales;
- vii) Curriculum vitae;
- viii) Fotocopia certificada de pasaporte, en el caso de extranjeros;
- ix) Fotocopia certificada de partida de nacimiento, en el caso de extranjeros;
- x) Estados financieros auditados, cuando corresponda;
- xi) Solicitud para ser titular de más del uno por ciento de las acciones;
- xii) Declaración jurada de no encontrarse en situación de quiebra o de insolvencia;
- xiii) Descripción de la fuente de recursos para la adquisición de las acciones.

#### ***b) Personas jurídicas***

- i) Denominación o razón social;
- ii) Nacionalidad y domicilio;
- iii) Documentación que acredite la personería jurídica;
- iv) Fotocopia certificada del Número de Identificación Tributaria(NIT);

- v) Estados financieros auditados, del último ejercicio contable;
- vi) Dos referencias bancarias;
- vii) Referencias comerciales;
- viii) Testimonio de escritura de constitución y estatutos, o ley de creación, según corresponda, en ambos casos con sus reformas;
- ix) Poder otorgado para ser representada como accionista;
- x) Certificación del punto de acta, en donde se autoriza la adquisición de acciones;
- xi) Solicitud para ser titular de más del uno por ciento de las acciones;
- xii) Descripción de la fuente de recursos para la adquisición de las acciones.

Las personas jurídicas extranjeras deberán acreditar su existencia, con documentos debidamente autenticados.

4- Las personas que se propongan como futuros directores, deberán presentar lo siguiente:

- a) Declaración jurada de no tener las inhabilidades señaladas en el Artículo 32 de la Ley de Bancos y Financieras;
- b) Referencias bancarias;
- c) Referencias comerciales;
- d) Constancia emitida por la Dirección de Centros Penales y de Readaptación, de no tener antecedentes penales;
- e) Curriculum vitae.

El contenido de los literales a), b), c) y d), se aplicará a los cónyuges y parientes dentro del primer grado de consanguinidad.

5- Nombre o razón social del despacho de auditoría que practicará la auditoría externa de la Sociedad. Este deberá estar inscrito en el Registro de los Auditores Externos que lleva la Superintendencia (Art. 123 de la Ley de Bancos y Financieras).

A N E X O "F"

"PLAN DE TRABAJO DE LA EVALUACION"

**BEST AVAILABLE COPY**

**PLAN DE TRABAJO PARA REALIZAR LA EVALUACION DEL  
PROYECTO: APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA, NUMERO 519-0387.**

**I- DESCRIPCION DEL PLAN**

El Plan comprende las acciones y actividades, que será necesario desarrollar para llevar a cabo la evaluación del Proyecto: APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA, AID- FUSADES/PROPEMI, Numero 519-0387.

**II- OBJETIVO**

Lograr que los propósitos de la evaluación sean alcanzados:

1- Revisar el impacto general de las actividades de PROPEMI, financiadas con recursos del proyecto de apoyo a la pequeña empresa, en términos de los propósitos originales y objetivos establecidos en el Convenio cooperativo, así como también el impacto en las fortalezas y debilidades de los beneficiarios/clientes, gerencial, financiera y técnicamente.

2- Determinar el estado financiero de PROPEMI en referencia a su sostenibilidad financiera.

Además de los estipulados en los términos de referencia de la presente Consultoría

**III- JUSTIFICACION**

La investigación (evaluación), responde al interés de la AID y FUSADES-PROPEMI, de conocer el impacto general que han tenido las actividades realizadas por PROPEMI, en la promoción del desarrollo de la pequeña empresa en El Salvador, especialmente en las áreas del Programa de Reconstrucción Nacional, ofreciendo los servicios de crédito, capacitación y asistencia técnica, y que han sido financiadas con recursos del proyecto y determinar el estado financiero del PROPEMI, en lo relativo a sus sostenibilidad financiera; así como los resultados y el impacto que ha tenido sobre GENERO y en la determinación de los grandes retos y desafíos institucionales, que permitan la realización de lo pactado en el convenio original, sus ampliaciones y enmiendas.

**IV- METODOLOGIA**

La metodología que se usará se fundamenta en la aplicación de encuestas y realización de entrevistas con personas vinculadas con las actividades, que FUSADES-PROPEMI desarrolla para la concreción de los objetivos plasmados en el Convenio de Cooperación de AID No. 519-0387.

A nivel de FUSADES-PROPEMI, será indispensable su total disposición de poner al servicio del Equipo Técnico responsable de la evaluación, el tiempo necesario del personal que sea

todo apoyo que le sea demandado. El análisis institucional del proyecto, requerirá de la coordinación efectiva de la gerencia de PROPEMI y representantes de la AID.

En lo que respecta a los usuarios directos del proyecto, se seleccionarán 111 empresarios, que hayan recibido un préstamo del proyecto y se aplicarán encuestas que permitan recabar información, que facilite la obtención de los indicadores que permitan determinar el impacto que el proyecto haya tenido en los beneficiarios, tanto a nivel de su empresa como en sus condiciones de vida. Las visitas se harán en el propio negocio, para lo cual PROPEMI deberá proporcionar la información completa de los 111 usuarios que resulten seleccionados.

También será de mucha importancia la colaboración que nos proporcione la AID, por ser la Agencia que ha financiado el Proyecto y concedora de las intimitades del proyecto, desde su inicio, lo que la convierte en una fuente primaria de información.

La implementación de la metodología descrita descansará en las herramientas, que aplicará el Equipo Técnico responsable de la evaluación, que básicamente serán las encuestas diseñadas para: personal de PROPEMI, funcionarios de la AID, Usuarios e instituciones y agencias vinculadas con el Proyecto.

#### IV- RESULTADOS ESPERADOS

La ejecución de este Plan de Trabajo, prevé obtener como resultados, los indicadores que permitan satisfacer los propósitos de la evaluación; así como lograr que las metas y propósitos del proyecto, su sustentabilidad financiera, su impacto sobre género y su presencia en las Áreas del Programa Nacional de Reconstrucción, reflejen los resultados positivos de un proyecto que surgió, en un momento en el cual el sector de la pequeña y microempresa, requerían de una idea que se implementará con mucha responsabilidad institucional y profesional

Serán los resultados finales los que permitirán determinar las fortalezas y oportunidades y las debilidades y amenazas, que el Proyecto presenta en cuanto al logro de sus objetivos, a través del desarrollo de sus diferentes componentes y actividades y en los desafíos institucionales que FUSADES-PROPEMI tiene para alcanzar su sostenibilidad financiera.

En lo que corresponde a las conclusiones y recomendaciones, se presentarán de tal forma que faciliten su implementación.

#### V\_ RECURSOS REQUERIDOS

Para la implementación y ejecución del Plan, se dispondrá de los recursos necesarios, de tal forma que la evaluación se haga en el plazo convenido y con la calidad del trabajo exigido.

## 1- RECURSOS HUMANOS

El recurso humano constituye el elemento fundamental para lograr que la evaluación alcance los objetivos propuestos, por lo que se ha asignado el personal suficiente y con la calidad profesional que garantice la calidad del trabajo, que la investigación demanda.

Coordinador del Estudio: Lic. Héctor Armando Maldonado,  
Especialista en Pequeña Empresa: Lic. Carlos Arturo Flores,  
Especialista en Finanzas: Lic. Raúl Granados,  
Especialista en Programación: Ing. en Sistemas Rafael Barrientos  
Personal Técnico: Encuestadores.

Además se contará con los recursos técnicos y de apoyo logístico necesarios, que faciliten la realización del trabajo en el tiempo previsto.

## VI- APOYOS NECESARIOS

Para que el trabajo requerido por el estudio/investigación, se pueda cumplir en el tiempo estipulado es necesario contar con el apoyo eficaz de las fuentes primarias de información.

### - FUSADES-PROPEMI:

- acceso a la información requerida de acuerdo al calendario
- contar con un espacio para oficina al ser requerido.
- designación de un enlace operativo.

### - AID:

- acceso a la información requerida de acuerdo al calendario
- conocer e identificar las instancias que deben contactarse como fuentes de información del proyecto,
- designación del enlace

## VII- SITUACIONES IMPREVISTAS

De presentarse situaciones no previstas en el Convenio AID/DEICO y en este Plan de Trabajo y que escapen a nuestro control, serán discutidas entre las partes para encontrarles la solución correspondiente y realizar las adecuaciones pertinentes, tanto en el Plan de Actividades como de ser necesario, en la Orden de Trabajo que rige la consultoría.

## VIII- ESQUEMA DE CONTENIDO INFORME FINAL.

### 1- RESUMEN EJECUTIVO.

Comprenderá un resumen del contenido de los principales componentes del estudio realizado: el propósito de la evaluación, la metodología aplicada, las conclusiones y recomendaciones resultantes. Se destacará el impacto que el proyecto ha tenido en el desarrollo de las pequeñas empresas atendidas; así como las lecciones que se han aprendido.

### 2- TERMINOS DE REFERENCIA Y METODOLOGIA.

Se adjuntará una copia de los términos de referencia iniciales y un lineamiento puntual sobre la metodología usada

### 3- EQUIPO DE EVALUACION.

Se presentará la nómina del personal que tuvo bajo su responsabilidad la evaluación, destacando su campo de experiencia y el papel desempeñado en el estudio realizado.

### 4- EVALUACION DE LOS HALLAZGOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Constituirá la parte central de los resultados del estudio y comprenderá las secciones en que se dividió el trabajo para llegar al documento final. Por su parte, las conclusiones y recomendaciones se presentarán, de tal forma que facilite a la AID y a PROPEMI su implementación.

### 5- LAS EVALUACIONES PREVIAS.

En este apartado se incluirá un breve análisis de las conclusiones y recomendaciones hechas en estudios anteriores, el grado de avance que se tiene en su implementación o determinar las razones por las que no ha sido posible su adopción por PROPEMI.

### 6- TABLA DE CONTENIDOS PAGINADA

Se presentará una página que resuma los diferentes apartados, en que se ha dividido la presentación final de los resultados de la evaluación realizada.

### 7- REPORTE DE FINALIZACION DE LA ASISTENCIA AL PROYECTO.

Se incluirán aquellos hechos que se sucedieron durante la realización del estudio y que contribuyeron a que la investigación haya tenido tal o cuales resultados. Así mismo se destacarán las lecciones aprendidas que sirvan para potenciar sus resultados positivos; así como para minimizar sus resultados negativos, en futuras investigaciones similares. Para este apartado se aplicará el formato que AID tiene diseñado.

### 8- RESUMEN DE LA EVALUACION DE USAID.

Se presentará a la AID un borrador de la evaluación efectuada, en el formato que se tiene al respecto.

### 9- ANEXOS.

El informe final se acompañará de los anexos que resulten necesarios, para la mejor sustentación de los resultados obtenidos con la investigación realizada.

### IX- ANEXOS

Se anexa a la presente:

- Propuesta de la encuesta que será administrada a los usuarios de PROPEMI,
- Encuesta para verificación de metas del proyecto

En los términos de referencia, se ha determinado que el estudio debe tener una duración de 40 días, condición que nuestra firma consultora ha aceptado, siempre que se cumplan las condiciones de proporcionar oportunamente la información requerida, las entrevistas previstas y todo aquello que esté vinculado con el trabajo contemplado en dicho estudio.

| ACTIVIDADES   | I BI-<br>Semana | II BI-<br>Semana | III BI-<br>Semana |
|---|-----------------|------------------|-------------------|
| - Revisión de documentación de PROPEMI                | —               |                  |                   |
| - Preparación de encuestas                            | —               |                  |                   |
| - Análisis de la información financiera               |                 | —                |                   |
| - Programación del procesamiento de datos             |                 | —                |                   |
| - Planificación de visitas de campo                   |                 | —                |                   |
| - Prueba de encuesta para usuario                     |                 | —                |                   |
| - Aprobación del Plan de Trabajo                      | —               |                  |                   |
| - Admón. de encuesta a usuarios                       |                 | —                |                   |
| - Reuniones con personal de PROPEMI                   |                 | —                |                   |
| - " " " AID   |                 |                  |                   |
| - " " " otras organ                                   |                 | —                |                   |
| - Procesamiento y análisis de información de campo    |                 | —                |                   |
| - Revisión de hallazgos en el estudio                 |                 |                  | —                 |
| - Preparación documento preliminar                    |                 |                  | —                 |
| - Reuniones con AID para presentar reportes de avance | —               |                  | —                 |
| - Presentación del informe final                      |                 |                  | —                 |
|   |                 |                  |                   |

A N E X O "G"

"METODOLOGIA USADA PARA LA SELECCION DE LA MUESTRA"

**SELECCION DE LA MUESTRA  
ENCUESTA DE APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
USAID/FUSADES/PROPEMI**

LA SELECCION DE LA MUESTRA SE DIVIDE EN DOS PARTES PRINCIPALES:

- 1o. DATOS CORRESPONDIENTES A MUNICIPIOS PRN.
- 2o. DATOS CORRESPONDIENTES A MUNICIPIOS NO PRN.

DE AMBOS UNIVERSOS SE DESEA TENER 111 CASOS PARA EL ESTUDIO, POR LO CUAL SE TOMARA APROXIMADAMENTE 84 CASOS PRN CORRESPONDIENTES AL 75.6% DEL TOTAL DE LA MUESTRA DE 111 Y 27 CASOS NO PRN CORRESPONDIENTES AL 24.4% DE LA MUESTRA DE 111.

LA MUESTRA SE OBTENDRA CON EL METODO DE SELECCION CONSECUTIVA.

**ASI PARA LOS 84 CASOS DEL PRN**

TENIENDO UN TOTAL DE 473 CASOS PRN SE SELECCIONARON SOLO AQUELLOS QUE HAN ESCRITURADO ES DECIR LOS QUE RECIBIERON EL CREDITO, ASI SE ELIMINARON 12 CASOS QUE NO HAN ESCRITURADO, QUEDANDONOS 461 CASOS PRN, DE ESTOS SE SACARAN 84 CASOS LOS QUE CORRESPONDEN AL 75.6 % DE 111 CASOS.

EL METODO DE SELECCION CONSECUTIVA CONSISTE EN GENERAR UN FACTOR DE INCREMENTO PARA EXTRAER DEL ARCHIVO DICHO ELEMENTO HASTA COMPLETAR EL TOTAL. ASI :

|               |   |     |                                  |
|---------------|---|-----|----------------------------------|
| TOTAL PRN     | = | 473 |                                  |
| - MONTOS CERO | = | 12  | QUITAMOS LOS QUE NO ESCRITURARON |
|               |   | 461 | QUEDA DE UNIVERSO PRN            |

EL ELEMENTO INICIAL SERA :  $K1=(461/84)$

EL SIGUIENTE SERA :  $K2=K1+(461/84)$

EL SIGUIENTE SERA :  $K3=K2+(461/84)$

Y ASI CONSECUTIVAMENTE HASTA SELECCIONAR 84 CASOS DISPERSOS POR MUNICIPIO.

**ASI PARA LOS 27 CASOS NO PRN**

TENIENDO UN TOTAL DE 430 CASOS NO PRN SE SELECCIONARON SOLO AQUELLOS QUE HAN ESCRITURADO ES DECIR LOS QUE RECIBIERON EL CREDITO, ASI SE ELIMINARON 9 CASOS QUE NO HAN ESCRITURADO, QUEDANDONOS 421 CASOS NO PRN, DE ESTOS SE SACARAN 27 CASOS LOS QUE CORRESPONDEN AL 24.4 % DE 111 CASOS.

EL METODO DE SELECCION CONSECUTIVA CONSISTE EN GENERAR UN FACTOR DE INCREMENTO PARA EXTRAER DEL ARCHIVO DICHO ELEMENTO HASTA COMPLETAR EL TOTAL. ASI :

TOTAL NO PRN = 430  
MONTOS CERO = 9 QUITAMOS LOS QUE NO ESCRITURARON  
421 QUEDA DE UNIVERSO NO PRN

EL ELEMENTO INICIAL SERA :  $K1=(421/27)$

EL SIGUIENTE SERA :  $K2=K1+(421/27)$

EL SIGUIENTE SERA :  $K3=K2+(421/27)$

HASTA SELECCIONAR 27 CASOS DISPERSOS POR MUNICIPIO.  
EN EL CASO QUE UN EMPRESARIO NO SE ENCONTRARA EN EL MOMENTO DE LA ENTREVISTA,  
SE PROCEDERA A SELECCIONAR EL MAS PROXIMO EN AREA GEOGRAFICA, Y QUE ADEMÁS EL  
MONTO DE SU PRESTAMO SEA DIFERENTE DE CERO. DICHA SELECCION SE HARA DEL LISTADO  
MAESTRO PROPORCIONADO.

## PROCESAMIENTO INFORMATICO

LA PLATAFORMA DE DESARROLLO DEL PROCESAMIENTO DE LA ENCUESTA SE BASO EN UN SOFTWARE ORIENTADO A DICHO OBJETIVO, PROCESAR ENCUESTAS, DICHO SOFTWARE LLAMADO IMPS, DE SUS SIGLAS EN INGLES INTEGRATED MICROCOMPUTER PROCESSING SYSTEM, DESARROLLADO AÑO CON AÑO POR LA OFICINA DEL CENSO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA PROPORCIONA LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA PROCESAR CUALQUIER TIPO DE ENCUESTA; DE ESTA MANERA SE INICIO CREANDO UNA ESTRUCTURA DE ARCHIVO PARA CONTENER LOS DATOS, ESTO SE HIZO A TRAVES DEL SUBSISTEMA DE IMPS DATA-DICTIONARY BASADOS EN EL FORAMULARIO Y EN LOS RANGOS Y TAMAÑOS DE LAS VARIABLES.

POSTERIORMENTE SE CREO LA APLICACION DE CAPTURA POR MEDIO DEL SUBSISTEMA CENTRY, EN LA CUAL SE VALIDA LA INFORMACION EN CUANTO A RANGOS Y SALTOS RESPECTA.

SEGUIDAMENTE DEL PROCESO DE CAPTURA DE LOS DATOS SE DESARROLLO EL SISTEMA DE INCONSISTENCIA DE LOS MISMOS, ESTE BAJO EL MODULO CONCOR, LO CUAL PERMITE SACAR RESULTADOS CON DATOS LIMPIOS.

POSTERIOR A ESTE PROCESO SE CREARON LOS PROGRAMAS DE TABULACION DE LA INFORMACION, DICHO PROCESO SE HIZO EN LA HERRAMIENTA CENTS.

A N E X O "H"

"RESULTADOS TABULARES DE LA ENCUESTA"

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE                                | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>1. AREA GEOGRAFICA DE LA EMPRESA</b> |       |        |
| TOTAL.....                              | 111   | 100.00 |
| URBANA.....                             | 97    | 87.39  |
| RURAL.....                              | 14    | 12.61  |
| <b>2. SEXO DEL EMPRESARIO</b>           |       |        |
| TOTAL.....                              | 111   | 100.00 |
| MASCULINO.....                          | 62    | 55.86  |
| FEMENINO.....                           | 49    | 44.14  |
| <b>3. EDAD DEL EMPRESARIO</b>           |       |        |
| TOTAL.....                              | 111   | 100.00 |
| MENOR DE 18.....                        | -     | -      |
| DE 18 A 25.....                         | -     | -      |
| 26 A 30.....                            | 5     | 4.50   |
| 31 A 35.....                            | 6     | 5.41   |
| 36 A 40.....                            | 21    | 18.92  |
| 41 A 45.....                            | 21    | 18.92  |
| 46 A 50.....                            | 21    | 18.92  |
| 51 A 55.....                            | 15    | 13.51  |
| 56 A 60.....                            | 14    | 12.61  |
| 61 A 65.....                            | 3     | 2.70   |
| 66 A 70.....                            | 2     | 1.80   |
| 70 Y MAS.....                           | 3     | 2.70   |
| <b>4. ESTADO CIVIL</b>                  |       |        |
| TOTAL.....                              | 111   | 100.00 |
| CASADO.....                             | 79    | 71.17  |
| ACOMPAÑADO.....                         | 20    | 18.02  |
| OTRO.....                               | 12    | 10.81  |
| <b>5. MUJERES CABEZA DE HOGAR</b>       |       |        |
| TOTAL DE MUJERES.....                   | 49    | -      |
| CABEZA DE HOGAR.....                    | 23    | -      |
| <b>6. NIVEL EDUCATIVO</b>               |       |        |
| TOTAL.....                              | 111   | 100.00 |
| 0 - 3 GRADO.....                        | 21    | 18.92  |
| 4 - 6 GRADO.....                        | 23    | 20.72  |
| 7 - 9 GRADO.....                        | 20    | 18.02  |
| BACHILLERATO.....                       | 30    | 27.03  |
| SUPERIOR NO UNIVERSITARIO.....          | 7     | 6.31   |
| UNIVERSITARIO.....                      | 10    | 9.01   |

124

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| <b>7. SU COMPAÑERO PARTICIPA EN ACTIVIDADES DE EMPRESA</b> |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SI.....  | 54    | 48.65  |
| MUY POCO.....  | 11    | 9.91   |
| NO.....  | 46    | 41.44  |
| <b>8. PARTICIPO EN LA CREACION DE LA EMPRESA</b>           |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| EL (ELLA) LO HIZO.....                                     | 36    | 32.43  |
| MUCHO.....   | 17    | 15.32  |
| POCO.....  | 10    | 9.01   |
| NO.....  | 48    | 43.24  |
| <b>9. APORTO FONDOS PARA INICIAR EMPRESA</b>               |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| APORTO TODOS.....  | 5     | 4.50   |
| APORTO LA MAYORIA.....                                     | 10    | 9.01   |
| SOLO UNA PEQUEÑA PARTE.....                                | 29    | 26.13  |
| NO APORTO NADA.....  | 67    | 60.36  |
| <b>10. PARTICIPA EN TOMA DE DECISIONES</b>                 |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SI.....  | 58    | 52.25  |
| NO.....  | 37    | 33.33  |
| ALGUNAS VECES.....   | 16    | 14.41  |
| <b>11. TIENE PARTICIPACION EN LA ADMON. DE LA EMPRESA</b>  |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SI.....  | 48    | 43.24  |
| MUY POCO.....  | 13    | 11.71  |
| NO.....  | 50    | 45.05  |
| <b>12. RECIBE CAPACITACIONES DE PROPEMI</b>                |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SI.....  | 9     | 8.11   |
| NO.....  | 96    | 86.49  |
| ALGUNAS VECES.....   | 6     | 5.41   |
| <b>13. PARTICIPA EN ASISTENCIA TECNICA</b>                 |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SI.....  | 10    | 9.01   |
| NO.....  | 93    | 83.78  |
| ALGUNAS VECES.....   | 8     | 7.21   |
| <b>14. GASTOS DE ATENCION A NECESIDADES DIARIAS</b>        |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| 100 %.....   | 53    | 47.75  |
| 75 %.....  | 16    | 14.41  |
| 50 %.....  | 31    | 27.93  |
| 25 %.....  | 7     | 6.31   |
| DE OTROS INGRESOS.....                                     | 4     | 3.60   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 15. EN QUE AÑO SE CREO LA EMPRESA                  |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| ANTES DE 1980.....                                 | 26    | 23.42  |
| 1980 A 1990.....                                   | 57    | 51.35  |
| 1991 A LA FECHA.....                               | 28    | 25.23  |
| 16. VALORACION DE LA EMPRESA ANTES DEL PRESTAMO    |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                               | 32    | 28.83  |
| 10,001 A 50,000.....                               | 39    | 35.14  |
| 50,001 A 100,000.....                              | 13    | 11.71  |
| MAS DE 100,000.....                                | 27    | 24.32  |
| 16A. VALORACION DE LA EMPRESA DESPUES DEL PRESTAMO |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                               | 3     | 2.70   |
| 10,001 A 50,000.....                               | 28    | 25.23  |
| 50,001 A 100,000.....                              | 27    | 24.32  |
| MAS DE 100,000.....                                | 53    | 47.75  |
| 17. SU EMPRESA ES                                  |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| FAMILIAR.....                                      | 55    | 49.55  |
| SOLO SUYA.....                                     | 52    | 46.85  |
| ES UNA SOCIEDAD.....                               | 4     | 3.60   |
| 18. EL TIPO DE EMPRESA ES                          |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| INDUSTRIAL.....                                    | 11    | 9.91   |
| COMERCIAL.....                                     | 65    | 58.56  |
| SERVICIOS.....                                     | 34    | 30.63  |
| OTRA.....  | 1     | .90    |
| 19. TAMAÑO DE LA EMPRESA                           |       |        |
| TOTAL.....   | 106   | 100.00 |
| MICROEMPRESA.....                                  | 76    | 71.70  |
| PEQUEÑA EMPRESA.....                               | 25    | 23.58  |
| MEDIANA EMPRESA.....                               | 5     | 4.72   |
| 20. ESTA INSCRITA EN HACIENDA                      |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SI.....  | 65    | 58.56  |
| NO.....  | 46    | 41.44  |
| 21. EL LOCAL ES                                    |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| PROPIO.....  | 62    | 55.86  |
| ALQUILADO.....                                     | 40    | 36.04  |
| MUNICIPAL.....                                     | 9     | 8.11   |
| OTRO.....  | -     | -      |
| 22. EL LOCAL ES USADO PARA                         |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| SOLO NEGOCIO.....                                  | 65    | 58.56  |
| NEGOCIO Y VIVIENDA.....                            | 46    | 41.44  |
| 23. LAS CONDICIONES DEL LOCAL SON                  |       |        |
| TOTAL.....   | 111   | 100.00 |
| INADECUADAS.....                                   | 101   | 90.99  |
| ADECUADAS.....                                     | 10    | 9.01   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 24. CUANTOS PRESTAMOS LE HA APROBADO PROPEMI    |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| 1 PRESTAMO.....                                 | 32    | 28.83  |
| 2 PRESTAMOS.....                                | 42    | 37.84  |
| 3 Y MAS PRESTAMOS.....                          | 37    | 33.33  |
| 25. MONTO DEL PRIMER PRESTAMO                   |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                            | 29    | 26.13  |
| 10,001 A 50,000.....                            | 60    | 54.05  |
| 50,001 A 100,000.....                           | 14    | 12.61  |
| MAS DE 100,000.....                             | 8     | 7.21   |
| 26. EL PLAZO EN MESES DEL PRIMER PRESTAMO       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| 6 A 12 MESES.....                               | 44    | 39.64  |
| 13 A 48 MESES.....                              | 60    | 54.05  |
| MAS DE 48 MESES.....                            | 7     | 6.31   |
| 27. TIPO DE GARANTIA EXIGIDA EN PRIMER PRESTAMO |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| FIADOR.....                                     | 70    | 63.06  |
| PRENDARIA.....                                  | 13    | 11.71  |
| HIPOTECARIA.....                                | 25    | 22.52  |
| MIXTA.....                                      | 3     | 2.70   |
| 28. TIPO DE INTERES ANUAL                       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| 0 A 11 %.....                                   | 1     | .90    |
| 12 A 22 %.....                                  | 70    | 63.06  |
| 23 Y MAS.....                                   | 5     | 4.50   |
| NO SABE.....                                    | 35    | 31.53  |
| 29. DESTINO DEL PRESTAMO                        |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO.....                         | 93    | 83.78  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO.....                        | 18    | 16.22  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 30. MONTO DEL ULTIMO PRESTAMO                   |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                            | 5     | 4.50   |
| 10,001 A 50,000.....                            | 45    | 40.54  |
| 50,001 A 100,000.....                           | 22    | 19.82  |
| MAS DE 100,000.....                             | 39    | 35.14  |
| 31. EL PLAZO EN MESES DEL ULTIMO PRESTAMO       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 111   | 100.00 |
| 6 A 12 MESES . . . . .                          | 18    | 16.22  |
| 13 A 48 MESES. . . . .                          | 56    | 50.45  |
| MAS DE 48 MESES: . . . . .                      | 37    | 33.33  |
| 32. TIPO DE GARANTIA EXIGIDA EN ULTIMO PRESTAMO |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 111   | 100.00 |
| FIADOR. . . . .                                 | 39    | 35.14  |
| PRENDARIA . . . . .                             | 9     | 8.11   |
| HIPOTECARIA . . . . .                           | 25    | 22.52  |
| MIXTA . . . . .                                 | 38    | 34.23  |
| 33. TIPO DE INTERES ANUAL                       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 111   | 100.00 |
| 0 A 11 % . . . . .                              | 2     | 1.80   |
| 12 A 22 % . . . . .                             | 45    | 40.54  |
| 23 Y MAS. . . . .                               | 2     | 1.80   |
| NO SABE . . . . .                               | 62    | 55.86  |
| 34. DESTINO DEL PRESTAMO                        |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 111   | 100.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO. . . . .                     | 64    | 57.66  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO . . . . .                   | 47    | 42.34  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE                                    | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 35. COMO CONSIDERA QUE FUERON LOS FONDOS    |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 111   | 100.00 |
| DEMASIADOS . . . . .                        | -     | -      |
| LOS QUE NECESITABA . . . . .                | 71    | 63.96  |
| MENOS DE LOS QUE NECESITABA . . . . .       | 40    | 36.04  |
| 36. LA APROBACION DEL CRÉDITO FUE           |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 111   | 100.00 |
| AGIL . . . . .                              | 73    | 65.77  |
| NORMAL . . . . .                            | 30    | 27.03  |
| LENTO . . . . .                             | 6     | 5.41   |
| CON RETRASO . . . . .                       | 2     | 1.80   |
| 37. EL ULTIMO PRESTAMO SE LO APROBARON      |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 111   | 100.00 |
| SIN EXIGIRLE MUCHO REQUISITO . . . . .      | 84    | 75.68  |
| EXIGIENDOLE MUCHOS REQUISITOS . . . . .     | 11    | 9.91   |
| DESPUES DE ASESORARLO . . . . .             | 11    | 9.91   |
| SIN ASESORAMIENTO . . . . .                 | -     | -      |
| DESPUES DE VISITAR SU EMPRESA . . . . .     | 1     | .90    |
| SIN VISITAR SU EMPRESA . . . . .            | 4     | 3.60   |
| 38. EN ESTE MOMENTO SU PRESTAMO ESTA        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 111   | 100.00 |
| VIGENTE . . . . .                           | 74    | 66.67  |
| CANCELADO . . . . .                         | 37    | 33.33  |
| 39. EL VIGENTE ESTA AL DIA O EN MORA        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 74    | 100.00 |
| AL DIA . . . . .                            | 45    | 60.81  |
| EN MORA . . . . .                           | 29    | 39.19  |
| 40. EL PRESTAMO LO ESTA CANCELANDO          |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 111   | 100.00 |
| ANTES DE LA FECHA . . . . .                 | 17    | 15.32  |
| EN LA FECHA ACORDADA . . . . .              | 69    | 62.16  |
| DESPUES DE LA FECHA ACORDADA . . . . .      | 25    | 22.52  |
| 41. EL ATRASO DE PAGO SE HA DEBIDO A        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 25    | 100.00 |
| LA REDUCCION EN LAS VENTAS . . . . .        | 6     | 24.00  |
| DEFICIENCIAS EN EL COBRO . . . . .          | -     | -      |
| SITUACION ECONOMICA DE LA EMPRESA . . . . . | 4     | 16.00  |
| OTRAS . . . . .                             | 15    | 60.00  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 42. ANTES DEL PRESTAMO EL INGRESO ERA DE                |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| 0 A 5,000. . . . .                                      | 73    | 65.77  |
| 5,001 A 10,000 . . . . .                                | 15    | 13.51  |
| 10,001 Y MAS . . . . .                                  | 23    | 20.72  |
| 43. EL INGRESO ACTUALMENTE ES DE                        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| 0 A 5,000. . . . .                                      | 52    | 46.85  |
| 5,001 A 10,000 . . . . .                                | 27    | 24.32  |
| 10,001 Y MAS . . . . .                                  | 32    | 28.83  |
| 44. CON EL PRESTAMO EL VALOR DE LOS ACTIVOS             |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO . . . . .                               | 31    | 27.93  |
| HA AUMENTADO. . . . .                                   | 72    | 64.86  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                 | 8     | 7.21   |
| 45. CON EL PRESTAMO LOS FONDOS DEL NEGOCIO HAN CAMBIADO |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| POSITIVAMENTE . . . . .                                 | 87    | 78.38  |
| NO HAN CAMBIADO . . . . .                               | 18    | 16.22  |
| NEGATIVAMENTE . . . . .                                 | 6     | 5.41   |
| 46. CON EL PRESTAMO SU NIVEL DE AHORRO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO IGUAL . . . . .                         | 61    | 54.95  |
| HA AUMENTADO. . . . .                                   | 41    | 36.94  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                 | 9     | 8.11   |
| 47. LAS CONDICIONES DE ALIMENTACION HAN MEJORADO        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .   | 83    | 74.77  |
| POCO. . . . .   | 22    | 19.82  |
| NO. . . . .   | 6     | 5.41   |
| 48. LAS CONDICIONES DE VESTUARIO HAN MEJORADO           |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .   | 79    | 71.17  |
| POCO. . . . .   | 24    | 21.62  |
| NO. . . . .   | 8     | 7.21   |
| 49. LAS CONDICIONES DE VIVIENDA HAN MEJORADO            |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .   | 79    | 71.17  |
| POCO. . . . .   | 25    | 22.52  |
| NO. . . . .   | 7     | 6.31   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 50. LAS CONDICIONES DE SALUD HAN MEJORADO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .  | 80    | 72.07  |
| POCO. . . . .  | 26    | 23.42  |
| NO. . . . .  | 5     | 4.50   |
| 51. LAS CONDICIONES DE EDUCACION MEJORADO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .  | 78    | 70.27  |
| POCO. . . . .  | 27    | 24.32  |
| NO. . . . .  | 6     | 5.41   |
| 52. LAS CONDICIONES DE DIVERSION HAN MEJORADO              |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .  | 65    | 58.56  |
| POCO. . . . .  | 21    | 18.92  |
| NO. . . . .  | 25    | 22.52  |
| 53. MIEMBROS FAMILIARES MASCULINOS QUE TRABAJAN EN EMPRESA |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                    | 111   | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 40    | 36.04  |
| 1 A 4 . . . . .  | 71    | 63.96  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 54. MIEMBROS FAMILIARES FEMENINOS QUE TRABAJAN EN EMPRESA  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                    | 111   | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 33    | 29.73  |
| 1 A 4 . . . . .  | 76    | 68.47  |
| 5 A 9 . . . . .  | 2     | 1.80   |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 55. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO MASCULINO |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                    | 111   | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 42    | 37.84  |
| 1 A 4 . . . . .  | 58    | 52.25  |
| 5 A 9 . . . . .  | 5     | 4.50   |
| 10 Y MAS. . . . .  | 6     | 5.41   |
| 56. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO FEMENINO  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                    | 111   | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 53    | 47.75  |
| 1 A 4 . . . . .  | 55    | 49.55  |
| 5 A 9 . . . . .  | 2     | 1.80   |
| 10 Y MAS. . . . .  | 1     | .90    |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 57. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO MASCULINO |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                      | 111   | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 42    | 37.84  |
| 1 A 4 . . . . .  | 51    | 45.95  |
| 5 A 9 . . . . .  | 8     | 7.21   |
| 10 Y MAS . . . . .   | 10    | 9.01   |
| 58. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO FEMENINO  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                      | 111   | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 49    | 44.14  |
| 1 A 4 . . . . .  | 61    | 54.95  |
| 5 A 9 . . . . .  | 1     | .90    |
| 10 Y MAS . . . . .   | -     | -      |
| 59. EL SALARIO PARA LOS TRABAJADORES DESPUES DEL PRESTAMO    |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO IGUAL . . . . .                              | 44    | 39.64  |
| HA MEJORADO . . . . .  | 53    | 47.75  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                      | 14    | 12.61  |
| 60. CON EL PRESTAMO LAS PRESTACIONES SOCIALES                |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SE HAN MANTENIDO IGUAL . . . . .                             | 61    | 54.95  |
| HAN MEJORADO . . . . .                                       | 40    | 36.04  |
| HAN DISMINUIDO . . . . .                                     | 10    | 9.01   |
| 61. SUS TRABAJADORES ASEGURADOS EN ISSS                      |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI . . . . .   | 24    | 21.62  |
| NO . . . . .   | 74    | 66.67  |
| ALGUNOS . . . . .  | 13    | 11.71  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 62. CON EL PRESTAMO LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 111   | 100.00 |
| HAN MEJORADO. . . . .                               | 85    | 76.58  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 26    | 23.42  |
| 63. CON EL PRESTAMO SU MAQUINARIA Y EQUIPO          |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 111   | 100.00 |
| HAN MEJORADO. . . . .                               | 68    | 61.26  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 43    | 38.74  |
| 64. LAS CONDICIONES DE TRABAJO                      |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 111   | 100.00 |
| HAN MEJORADO. . . . .                               | 86    | 77.48  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 25    | 22.52  |
| 65. HA RECIBIDO CHARLA SOBRE ADMON. DEL PERSTAMO    |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .   | 53    | 47.75  |
| NO. . . . .   | 58    | 52.25  |
| 66. HA RECIBIDO CAPACITACION DE PROPEMI             |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .   | 30    | 27.03  |
| NO. . . . .   | 81    | 72.97  |
| 67. LOS MATERIALES LE HAN RESULTADO DE ENTENDER     |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 30    | 100.00 |
| FACIL . . . . .                                     | 17    | 56.67  |
| DIFICIL . . . . .                                   | 13    | 43.33  |
| 68. LOS MATERIALES LE HAN RESULTADO DE APLICAR      |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 30    | -      |
| FACIL . . . . .                                     | 7     | -      |
| DIFICIL . . . . .                                   | 23    | -      |
| 69. LA CAPACITACION FUE                             |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 30    | 100.00 |
| GRATIS. . . . .                                     | 12    | 40.00  |
| PAGADA. . . . .                                     | 16    | 53.33  |
| NO SABE . . . . .                                   | 2     | 6.67   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 70. LOS CAPACITADORES SE DAN A ENTENDER CON FACILIDAD |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 30    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 29    | 96.67  |
| CASI SIEMPRE. . . . .                                 | 1     | 3.33   |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| 71. LE HAN INVITADO A PARTICIPAR EN OTROS EVENTOS     |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 30    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 17    | 56.67  |
| NO. . . . .   | 13    | 43.33  |
| 72. SEGUN UD. LAS CAPACITACIONES DE PROPEMI SON       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 30    | 100.00 |
| EXCELENTES. . . . .                                   | 13    | 43.33  |
| BUENAS. . . . .                                       | 17    | 56.67  |
| REGULARES . . . . .                                   | -     | -      |
| DEFICIENTES . . . . .                                 | -     | -      |
| 73. INTERESADO EN RECIBIR MAS CAPACITACION            |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 30    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 23    | 76.67  |
| NO. . . . .   | 5     | 16.67  |
| TALVEZ. . . . .                                       | 2     | 6.67   |
| 74. RECOMENDARIA LAS CAPACITACIONES A OTROS EMPLEADOS |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 30    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 29    | 96.67  |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| TALVEZ. . . . .                                       | 1     | 3.33   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 75. LA ASESORIA DE CREDITO RECIBIDA LE SIRVIO PARA |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 75    | 100.00 |
| DETERMINAR LA NECESIDAD DEL PRESTAMO. . . . .      | 52    | 69.33  |
| FACILITAR EL TRAMITE DEL CREDITO. . . . .          | 23    | 30.67  |
| 76. CONSIDERA NECESARIA ASESORIA                   |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 63    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 47    | 74.60  |
| NO. . . . .  | 6     | 9.52   |
| POCO. . . . .                                      | 10    | 15.87  |
| 77. HA RECIBIDO ASESORIA DURANTE CREDITO           |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 63    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 16    | 25.40  |
| NO. . . . .  | 47    | 74.60  |
| 78. ASESORIA LE HA SERVIDO PARA                    |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 27    | 100.00 |
| RESOLVER PROBLEMAS CON EL PAGO. . . . .            | 10    | 37.04  |
| VERIFICAR DESTINO PRESTAMO. . . . .                | 10    | 37.04  |
| FUTURAS OPORTUNIDADES DE PRESTAMO . . . . .        | 7     | 25.93  |
| 79. ASESORIA LE HA PERMITIDO                       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 21    | 100.00 |
| ADMINISTRAR MEJOR LOS FONDOS. . . . .              | 15    | 71.43  |
| MANTENER AL DIA EL PAGO . . . . .                  | 6     | 28.57  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 80. PARA INICIAR EL TRAMITE DEL CREDITO EL ASESOR        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| VISITO POR PROPIA INICIATIVA. . . . .                    | 53    | 47.75  |
| VISITO A SOLICITUD SUYA . . . . .                        | 20    | 18.02  |
| POR RECOMENDACION DE OTRA PERSONA . . . . .              | 38    | 34.23  |
| 81. QUE LO ATIENDA EL MISMO ASESOR                       |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .  | 92    | 82.88  |
| NO. . . . .  | 19    | 17.12  |
| 82. SEGUN UD. LA ASESORIA EMPRESARIAL ES                 |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| EXCELENTE . . . . .                                      | 31    | 27.93  |
| BUENA . . . . .  | 63    | 56.76  |
| REGULAR . . . . .  | 9     | 8.11   |
| DEFICIENTE. . . . .                                      | 8     | 7.21   |
| 83. LOS ABONOS LOS HACE EN                               |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| EN PROPEMI. . . . .                                      | 25    | 22.52  |
| EN BANCO. . . . .  | 82    | 73.87  |
| AL COBRADOR . . . . .                                    | 4     | 3.60   |
| 84. LAS ACCIONES DE RECUPERACION DE CREDITOS POR PROPEMI |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| DEBILES . . . . .  | 6     | 5.41   |
| NORMALES. . . . .  | 43    | 38.74  |
| DRASTICAS . . . . .                                      | 62    | 55.86  |
| 85. ATENCION DE PROPEMI A LA MUJER IGUAL QUE AL HOMBRE   |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .  | 93    | 83.78  |
| NO. . . . .  | 1     | .90    |
| ALGUNAS VECES . . . . .                                  | 6     | 5.41   |
| NO SABE . . . . .  | 11    | 9.91   |
| 86. LA MUJER DEBE TENER LAS MISMAS OPORTUNIDADES         |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| SI. . . . .  | 105   | 94.59  |
| NO. . . . .  | 2     | 1.80   |
| ALGUNAS VECES . . . . .                                  | 4     | 3.60   |
| 87. CONSIDERA QUE LA MUJER EN EL PAGO ES                 |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| IGUALMENTE RESPONSABLE QUE EL HOMBRE. . . . .            | 70    | 63.06  |
| MAS RESPONSABLE QUE EL HOMBRE . . . . .                  | 28    | 25.23  |
| MENOS RESPONSABLE QUE EL HOMBRE . . . . .                | 13    | 11.71  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>88. MIEMBROS FAMILIARES QUE TRABAJAN EN EMPRESA</b>    |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 222   | 100.00 |
| MASCULINOS.....   | 99    | 44.59  |
| FEMENINOS.....  | 123   | 55.41  |
| <b>89. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO</b>   |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 313   | 100.00 |
| MASCULINO . . . . .                                       | 198   | 63.26  |
| FEMENINO. . . . .   | 115   | 36.74  |
| <b>90. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 415   | 100.00 |
| MASCULINO . . . . .                                       | 292   | 70.36  |
| FEMENINO. . . . .   | 123   | 29.64  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA SEGUN STATUS DEL PRESTAMO

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | VIGENTE | CANCELADO |
|-----------------|-------|---------|-----------|
| TOTAL           | 111   | 74      | 37        |
| INDUSTRIAL      | 11    | 10      | 1         |
| COMERCIAL       | 65    | 47      | 18        |
| SERVICIOS       | 34    | 16      | 18        |
| OTRA            | 1     | 1       | -         |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA CON PRESTAMO VIGENTE SEGUN  
 SI ESTA AL DIA O EN MORA

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | AL DIA | EN MORA |
|-----------------|-------|--------|---------|
| TOTAL           | 74    | 45     | 29      |
| INDUSTRIAL      | 10    | 8      | 2       |
| COMERCIAL       | 47    | 26     | 21      |
| SERVICIOS       | 16    | 10     | 6       |
| OTRA            | 1     | 1      | -       |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE | CASOS | % |
|----------|-------|---|
|----------|-------|---|

91. EN CUAL DE ESTAS AREAS HA SIDO CAPACITADO COMO USUARIO

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| ADMINISTRACION . . . . .         | 22 |
| ANALISIS FINANCIERO. . . . .     | 5  |
| CONTABILIDAD . . . . .           | 14 |
| COSTOS . . . . .                 | 13 |
| MERCADEO . . . . .               | 15 |
| PROYECTOS DE INVERSION . . . . . | 9  |
| CONTROL DE CALIDAD . . . . .     | 4  |
| PRODUCCION . . . . .             | 4  |
| SERVICIO AL CLIENTE. . . . .     | 9  |
| OTRAS. . . . .                   | -  |

92. EN CUAL DE ESTAS AREAS HA SIDO CAPACITADO COMO ESPOSA(O)

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| ADMINISTRACION . . . . .         | - |
| ANALISIS FINANCIERO. . . . .     | - |
| CONTABILIDAD . . . . .           | - |
| COSTOS . . . . .                 | - |
| MERCADEO . . . . .               | - |
| PROYECTOS DE INVERSION . . . . . | - |
| CONTROL DE CALIDAD . . . . .     | - |
| PRODUCCION . . . . .             | - |
| SERVICIO AL CLIENTE. . . . .     | - |
| OTRAS. . . . .                   | - |

93. LA CAPACITACION LE HA SERVIDO PARA

|                                       |    |        |
|---------------------------------------|----|--------|
| MEJORAR COMUNICACION CON TRABAJADORES |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 30 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 26 | 86.67  |
| POCO. . . . .                         | 3  | 10.00  |
| NO. . . . .                           | 1  | 3.33   |
| MEJORAR CAPACIDAD ORGANIZATIVA        |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 30 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 26 | 86.67  |
| POCO. . . . .                         | 2  | 6.67   |
| NO. . . . .                           | 2  | 6.67   |
| MEJORAR CONTROLES EN SU EMPRESA       |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 30 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 25 | 83.33  |
| POCO. . . . .                         | 2  | 6.67   |
| NO. . . . .                           | 3  | 10.00  |
| RELACIONARSE MEJOR CON CLIENTES       |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 30 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 28 | 93.33  |
| POCO. . . . .                         | 1  | 3.33   |
| NO. . . . .                           | 1  | 3.33   |
| RELACIONARSE MEJOR CON FAMILIA        |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 30 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 28 | 93.33  |
| POCO. . . . .                         | 1  | 3.33   |
| NO. . . . .                           | 1  | 3.33   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| <b>94. ESTARIA INTERESADO EN RECIBIR MAS CAPACITACION</b>            |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 30    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 23    | 76.67  |
| NO. . . . .  | 5     | 16.67  |
| TALVEZ. . . . .  | 2     | 6.67   |
| <b>95. SI ESTA INTERESADO ACEPTARIA PAGAR</b>                        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 23    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 20    | 86.96  |
| NO. . . . .  | 3     | 13.04  |
| <b>96. INTERESADO EN ASISTENCIA TECNICA DE PROPEMI</b>               |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 45    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 5     | 11.11  |
| NO. . . . .  | 10    | 22.22  |
| TALVEZ. . . . .  | 30    | 66.67  |
| <b>97. SI ESTA INTERESADO ACEPTARIA PAGAR</b>                        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 5     | 100.00 |
| SI. . . . .  | 3     | 60.00  |
| NO. . . . .  | -     | -      |
| TALVEZ. . . . .  | 2     | 40.00  |
| <b>98. EN QUE AREAS LE GUSTARIA RECIBIR ASISTENCIA TECNICA</b>       |       |        |
| ADMINISTRACION. . . . .  | 48    |        |
| COMERCIALIZACION. . . . .  | 40    |        |
| COSTOS. . . . .  | 31    |        |
| GESTION EMPRESARIAL . . . . .  | 29    |        |
| PRODUCCION. . . . .  | 28    |        |
| CONTROLES CONTABLES . . . . .  | 26    |        |
| EN OTRAS. . . . .  | 8     |        |
| <b>99. EN RELACION A LOS PAGOS A PROPEMI DONDE PREFIERE HACERLOS</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 111   | 100.00 |
| PROPEMI . . . . .  | 17    | 15.32  |
| BANCO . . . . .  | 83    | 74.77  |
| COBRADOR. . . . .  | 11    | 9.91   |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE | CASOS | % |
|----------|-------|---|
|----------|-------|---|

1. AREA GEOGRAFICA DE LA EMPRESA

|             |    |        |
|-------------|----|--------|
| TOTAL.....  | 62 | 100.00 |
| URBANA..... | 54 | 87.10  |
| RURAL.....  | 8  | 12.90  |

2. SEXO DEL EMPRESARIO

|                |    |        |
|----------------|----|--------|
| TOTAL.....     | 62 | 100.00 |
| MASCULINO..... | 62 | 100.00 |
| FEMENINO.....  | -  | -      |

3. EDAD DEL EMPRESARIO

|                       |    |        |
|-----------------------|----|--------|
| TOTAL . . . . .       | 62 | 100.00 |
| MENOR DE 18 . . . . . | -  | -      |
| DE 18 A 25. . . . .   | -  | -      |
| 26 A 30. . . . .      | 2  | 3.23   |
| 31 A 35. . . . .      | 5  | 8.06   |
| 36 A 40. . . . .      | 11 | 17.74  |
| 41 A 45. . . . .      | 13 | 20.97  |
| 46 A 50. . . . .      | 10 | 16.13  |
| 51 A 55. . . . .      | 10 | 16.13  |
| 56 A 60. . . . .      | 6  | 9.68   |
| 61 A 65. . . . .      | 2  | 3.23   |
| 66 A 70. . . . .      | 1  | 1.61   |
| 70 Y MAS . . . . .    | 2  | 3.23   |

4. ESTADO CIVIL

|                     |    |        |
|---------------------|----|--------|
| TOTAL . . . . .     | 62 | 100.00 |
| CASADO. . . . .     | 51 | 82.26  |
| ACOMPAÑADO. . . . . | 7  | 11.29  |
| OTRO. . . . .       | 4  | 6.45   |

5. MUJERES CABEZA DE HOGAR

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
| TOTAL DE MUJERES. . . . . | - | - |
| CABEZA DE HOGAR . . . . . | - | - |

6. NIVEL EDUCATIVO

|                                     |    |        |
|-------------------------------------|----|--------|
| TOTAL . . . . .                     | 62 | 100.00 |
| 0 - 3 GRADO . . . . .               | 12 | 19.35  |
| 4 - 6 GRADO . . . . .               | 16 | 25.81  |
| 7 - 9 GRADO . . . . .               | 6  | 9.68   |
| BACHILLERATO. . . . .               | 17 | 27.42  |
| SUPERIOR NO UNIVERSITARIO . . . . . | 3  | 4.84   |
| UNIVERSITARIO . . . . .             | 8  | 12.90  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 7. SU COMPAÑERO PARTICIPA EN ACTIVIDADES DE EMPRESA |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| SI.....   | 33    | 53.23  |
| MUY POCO.....                                       | 7     | 11.29  |
| NO.....   | 22    | 35.48  |
| 8. PARTICIPO EN LA CREACION DE LA EMPRESA           |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| EL (ELLA) LO HIZO.....                              | 16    | 25.81  |
| MUCHO.....  | 11    | 17.74  |
| POCO.....   | 9     | 14.52  |
| NO.....   | 26    | 41.94  |
| 9. APORTO FONDOS PARA INICIAR EMPRESA               |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| APORTO TODOS.....                                   | -     | -      |
| APORTO LA MAYORIA.....                              | 5     | 8.06   |
| SOLO UNA PEQUEÑA PARTE.....                         | 13    | 20.97  |
| NO APORTO NADA.....                                 | 44    | 70.97  |
| 10. PARTICIPA EN TOMA DE DECISIONES                 |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| SI.....   | 33    | 53.23  |
| NO.....   | 17    | 27.42  |
| ALGUNAS VECES.....                                  | 12    | 19.35  |
| 11. TIENE PARTICIPACION EN LA ADMON. DE LA EMPRESA  |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| SI.....   | 29    | 46.77  |
| MUY POCO.....                                       | 11    | 17.74  |
| NO.....   | 22    | 35.48  |
| 12. RECIBE CAPACITACIONES DE PROPEMI                |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| SI.....   | 5     | 8.06   |
| NO.....   | 53    | 85.48  |
| ALGUNAS VECES.....                                  | 4     | 6.45   |
| 13. PARTICIPA EN ASISTENCIA TECNICA                 |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| SI.....   | 4     | 6.45   |
| NO.....   | 52    | 83.87  |
| ALGUNAS VECES.....                                  | 6     | 9.68   |
| 14. GASTOS DE ATENCION A NECESIDADES DIARIAS        |       |        |
| TOTAL.....  | 62    | 100.00 |
| 100 %.....  | 37    | 59.68  |
| 75 %.....   | 7     | 11.29  |
| 50 %.....   | 16    | 25.81  |
| 25 %.....   | 1     | 1.61   |
| DE OTROS INGRESOS.....                              | 1     | 1.61   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 15. EN QUE AÑO SE CREO LA EMPRESA                  |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| ANTES DE 1980.....                                 | 15    | 24.19  |
| 1980 A 1990.....                                   | 33    | 53.23  |
| 1991 A LA FECHA.....                               | 14    | 22.58  |
| 16. VALORACION DE LA EMPRESA ANTES DEL PRESTAMO    |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                               | 18    | 29.03  |
| 10,001 A 50,000.....                               | 21    | 33.87  |
| 50,001 A 100,000.....                              | 7     | 11.29  |
| MAS DE 100,000.....                                | 16    | 25.81  |
| 16A. VALORACION DE LA EMPRESA DESPUES DEL PRESTAMO |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                               | 1     | 1.61   |
| 10,001 A 50,000.....                               | 14    | 22.58  |
| 50,001 A 100,000.....                              | 15    | 24.19  |
| MAS DE 100,000.....                                | 32    | 51.61  |
| 17. SU EMPRESA ES                                  |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| FAMILIAR.....                                      | 34    | 54.84  |
| SOLO SUYA.....                                     | 27    | 43.55  |
| ES UNA SOCIEDAD.....                               | 1     | 1.61   |
| 18. EL TIPO DE EMPRESA ES                          |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| INDUSTRIAL.....                                    | 9     | 14.52  |
| COMERCIAL.....                                     | 32    | 51.61  |
| SERVICIOS.....                                     | 20    | 32.26  |
| OTRA.....  | 1     | 1.61   |
| 19. TAMAÑO DE LA EMPRESA                           |       |        |
| TOTAL.....   | 60    | 100.00 |
| MICROEMPRESA.....                                  | 39    | 65.00  |
| PEQUEÑA EMPRESA.....                               | 17    | 28.33  |
| MEDIANA EMPRESA.....                               | 4     | 6.67   |
| 20. ESTA INSCRITA EN HACIENDA                      |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| SI.....  | 37    | 59.68  |
| NO.....  | 25    | 40.32  |
| 21. EL LOCAL ES                                    |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| PROPIO.....  | 38    | 61.29  |
| ALQUILADO.....                                     | 22    | 35.48  |
| MUNICIPAL.....                                     | 2     | 3.23   |
| OTRO.....  | -     | -      |
| 22. EL LOCAL ES USADO PARA                         |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| SOLO NEGOCIO.....                                  | 36    | 58.06  |
| NEGOCIO Y VIVIENDA.....                            | 26    | 41.94  |
| 23. LAS CONDICIONES DEL LOCAL SON                  |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| INADECUADAS.....                                   | 57    | 91.94  |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %    |
|--|-------|------|
| 15. EN QUE AÑO SE CREO LA EMPRESA<br>ADECUADAS . . . . . | 5     | 8.06 |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 24. CUANTOS PRESTAMOS LE HA APROBADO PROPEMI    |       |        |
| TOTAL.....                                      | 62    | 100.00 |
| 1 PRESTAMO.....                                 | 20    | 32.26  |
| 2 PRESTAMOS.....                                | 23    | 37.10  |
| 3 Y MAS PRESTAMOS.....                          | 19    | 30.65  |
| 25. MONTO DEL PRIMER PRESTAMO                   |       |        |
| TOTAL.....                                      | 62    | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                            | 16    | 25.81  |
| 10,001 A 50,000.....                            | 34    | 54.84  |
| 50,001 A 100,000.....                           | 10    | 16.13  |
| MAS DE 100,000.....                             | 2     | 3.23   |
| 26. EL PLAZO EN MESES DEL PRIMER PRESTAMO       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 62    | 100.00 |
| 6 A 12 MESES . . . . .                          | 21    | 33.87  |
| 13 A 48 MESES. . . . .                          | 37    | 59.68  |
| MAS DE 48 MESES. . . . .                        | 4     | 6.45   |
| 27. TIPO DE GARANTIA EXIGIDA EN PRIMER PRESTAMO |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 62    | 100.00 |
| FIADOR. . . . .                                 | 36    | 58.06  |
| PRENDARIA . . . . .                             | 10    | 16.13  |
| HIPOTECARIA . . . . .                           | 14    | 22.58  |
| MIXTA . . . . .                                 | 2     | 3.23   |
| 28. TIPO DE INTERES ANUAL                       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 62    | 100.00 |
| 0 A 11 % . . . . .                              | 1     | 1.61   |
| 12 A 22 % . . . . .                             | 46    | 74.19  |
| 23 Y MAS. . . . .                               | 3     | 4.84   |
| NO SABE . . . . .                               | 12    | 19.35  |
| 29. DESTINO DEL PRESTAMO                        |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 62    | 100.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO. . . . .                     | 51    | 82.26  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO . . . . .                   | 11    | 17.74  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

145

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| <b>30. MONTO DEL ULTIMO PRESTAMO</b>                   |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                                   | 2     | 3.23   |
| 10,001 A 50,000.....                                   | 22    | 35.48  |
| 50,001 A 100,000.....                                  | 14    | 22.58  |
| MAS DE 100,000.....                                    | 24    | 38.71  |
| <b>31. EL PLAZO EN MESES DEL ULTIMO PRESTAMO</b>       |       |        |
| TOTAL.....   | 62    | 100.00 |
| 6 A 12 MESES . . . . .                                 | 7     | 11.29  |
| 13 A 48 MESES. . . . .                                 | 33    | 53.23  |
| MAS DE 48 MESES. . . . .                               | 22    | 35.48  |
| <b>32. TIPO DE GARANTIA EXIGIDA EN ULTIMO PRESTAMO</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| FIADOR. . . . .  | 20    | 32.26  |
| PRENDARIA . . . . .                                    | 5     | 8.06   |
| HIPOTECARIA . . . . .                                  | 15    | 24.19  |
| MIXTA . . . . .  | 22    | 35.48  |
| <b>33. TIPO DE INTERES ANUAL</b>                       |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| 0 A 11 % . . . . .                                     | 1     | 1.61   |
| 12 A 22 % . . . . .                                    | 30    | 48.39  |
| 23 Y MAS. . . . .                                      | 1     | 1.61   |
| NO SABE . . . . .                                      | 30    | 48.39  |
| <b>34. DESTINO DEL PRESTAMO</b>                        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO. . . . .                            | 33    | 53.23  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO . . . . .                          | 29    | 46.77  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE                                    | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 35. COMO CONSIDERA QUE FUERON LOS FONDOS    |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 62    | 100.00 |
| DEMASIADOS . . . . .                        | -     | -      |
| LOS QUE NECESITABA . . . . .                | 41    | 66.13  |
| MENOS DE LOS QUE NECESITABA . . . . .       | 21    | 33.87  |
| 36. LA APROBACION DEL CREDITO FUE           |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 62    | 100.00 |
| AGIL . . . . .                              | 42    | 67.74  |
| NORMAL . . . . .                            | 15    | 24.19  |
| LENTO . . . . .                             | 5     | 8.06   |
| CON RETRASO . . . . .                       | -     | -      |
| 37. EL ULTIMO PRESTAMO SE LO APROBARON      |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 62    | 100.00 |
| SIN EXIGIRLE MUCHO REQUISITO . . . . .      | 48    | 77.42  |
| EXIGIENDOLE MUCHOS REQUISITOS . . . . .     | 7     | 11.29  |
| DESPUES DE ASESORARLO . . . . .             | 5     | 8.06   |
| SIN ASESORAMIENTO . . . . .                 | -     | -      |
| DESPUES DE VISITAR SU EMPRESA . . . . .     | 1     | 1.61   |
| SIN VISITAR SU EMPRESA . . . . .            | 1     | 1.61   |
| 38. EN ESTE MOMENTO SU PRESTAMO ESTA        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 62    | 100.00 |
| VIGENTE . . . . .                           | 42    | 67.74  |
| CANCELADO . . . . .                         | 20    | 32.26  |
| 39. EL VIGENTE ESTA AL DIA O EN MORA        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 42    | 100.00 |
| AL DIA . . . . .                            | 25    | 59.52  |
| EN MORA . . . . .                           | 17    | 40.48  |
| 40. EL PRESTAMO LO ESTA CANCELANDO          |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 62    | 100.00 |
| ANTES DE LA FECHA . . . . .                 | 10    | 16.13  |
| EN LA FECHA ACORDADA . . . . .              | 39    | 62.90  |
| DESPUES DE LA FECHA ACORDADA . . . . .      | 13    | 20.97  |
| 41. EL ATRASO DE PAÑO SE HA DEBIDO A        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 13    | 100.00 |
| LA REDUCCION EN LAS VENTAS . . . . .        | 4     | 30.77  |
| DEFICIENCIAS EN EL COBRO . . . . .          | -     | -      |
| SITUACION ECONOMICA DE LA EMPRESA . . . . . | 2     | 15.38  |
| OTRAS . . . . .                             | 7     | 53.85  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 42. ANTES DEL PRESTAMO EL INGRESO ERA DE                |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| 0 A 5,000. . . . .                                      | 40    | 64.52  |
| 5,001 A 10,000 . . . . .                                | 9     | 14.52  |
| 10,001 Y MAS . . . . .                                  | 13    | 20.97  |
| 43. EL INGRESO ACTUALMENTE ES DE                        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| 0 A 5,000. . . . .                                      | 25    | 40.32  |
| 5,001 A 10,000 . . . . .                                | 16    | 25.81  |
| 10,001 Y MAS . . . . .                                  | 21    | 33.87  |
| 44. CON EL PRESTAMO EL VALOR DE LOS ACTIVOS             |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO . . . . .                               | 19    | 30.65  |
| HA AUMENTADO. . . . .                                   | 40    | 64.52  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                 | 3     | 4.84   |
| 45. CON EL PRESTAMO LOS FONDOS DEL NEGOCIO HAN CAMBIADO |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| POSITIVAMENTE . . . . .                                 | 50    | 80.65  |
| NO HAN CAMBIADO . . . . .                               | 10    | 16.13  |
| NEGATIVAMENTE . . . . .                                 | 2     | 3.23   |
| 46. CON EL PRESTAMO SU NIVEL DE AHORRO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO IGUAL . . . . .                         | 32    | 51.61  |
| HA AUMENTADO. . . . .                                   | 25    | 40.32  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                 | 5     | 8.06   |
| 47. LAS CONDICIONES DE ALIMENTACION HAN MEJORADO        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 50    | 80.65  |
| POCO. . . . .   | 11    | 17.74  |
| NO. . . . .   | 1     | 1.61   |
| 48. LAS CONDICIONES DE VESTUARIO HAN MEJORADO           |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 47    | 75.81  |
| POCO. . . . .   | 13    | 20.97  |
| NO. . . . .   | 2     | 3.23   |
| 49. LAS CONDICIONES DE VIVIENDA HAN MEJORADO            |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 47    | 75.81  |
| POCO. . . . .   | 14    | 22.58  |
| NO. . . . .   | 1     | 1.61   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 50. LAS CONDICIONES DE SALUD HAN MEJORADO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 49    | 79.03  |
| POCO. . . . .  | 13    | 20.97  |
| NO. . . . .  | -     | -      |
| 51. LAS CONDICIONES DE EDUCACION MEJORADO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 48    | 77.42  |
| POCO. . . . .  | 14    | 22.58  |
| NO. . . . .  | -     | -      |
| 52. LAS CONDICIONES DE DIVERSION HAN MEJORADO              |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 40    | 64.52  |
| POCO. . . . .  | 12    | 19.35  |
| NO. . . . .  | 10    | 16.13  |
| 53. MIEMBROS FAMILIARES MASCULINOS QUE TRABAJAN EN EMPRESA |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                    | 62    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 11    | 17.74  |
| 1 A 4 . . . . .  | 51    | 82.26  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 54. MIEMBROS FAMILIARES FEMENINOS QUE TRABAJAN EN EMPRESA  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                    | 62    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 27    | 43.55  |
| 1 A 4 . . . . .  | 35    | 56.45  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 55. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO MASCULINO |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                    | 62    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 9     | 14.52  |
| 1 A 4 . . . . .  | 43    | 69.35  |
| 5 A 9 . . . . .  | 4     | 6.45   |
| 10 Y MAS. . . . .  | 6     | 9.68   |
| 56. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO FEMENINO  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                    | 62    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 31    | 50.00  |
| 1 A 4 . . . . .  | 30    | 48.39  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | 1     | 1.61   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 57. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO MASCULINO |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                      | 62    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 11    | 17.74  |
| 1 A 4 . . . . .  | 34    | 54.84  |
| 5 A 9 . . . . .  | 8     | 12.90  |
| 10 Y MAS. . . . .  | 9     | 14.52  |
| 58. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO FEMENINO  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                      | 62    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 32    | 51.61  |
| 1 A 4 . . . . .  | 30    | 48.39  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 59. EL SALARIO PARA LOS TRABAJADORES DESPUES DEL PRESTAMO    |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO IGUAL . . . . .                              | 22    | 35.48  |
| HA MEJORADO . . . . .  | 33    | 53.23  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                      | 7     | 11.29  |
| 60. CON EL PRESTAMO LAS PRESTACIONES SOCIALES                |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SE HAN MANTENIDO IGUAL. . . . .                              | 36    | 58.06  |
| HAN MEJORADO. . . . .  | 23    | 37.10  |
| HAN DISMINUIDO. . . . .                                      | 3     | 4.84   |
| 61. SUS TRABAJADORES ASEGURADOS EN ISSS                      |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 9     | 14.52  |
| NO. . . . .  | 44    | 70.97  |
| ALGUNOS . . . . .  | 9     | 14.52  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

150

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 62. CON EL PRESTAMO LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 62    | 100.00 |
| HAN MEJORADO. . . . .                               | 49    | 79.03  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 13    | 20.97  |
| 63. CON EL PRESTAMO SU MAQUINARIA Y EQUIPO          |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 62    | 100.00 |
| HAN MEJORADO. . . . .                               | 41    | 66.13  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 21    | 33.87  |
| 64. LAS CONDICIONES DE TRABAJO                      |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 62    | 100.00 |
| HAN MEJORADO. . . . .                               | 53    | 85.48  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 9     | 14.52  |
| 65. HA RECIBIDO CHARLA SOBRE ADMON. DEL PERSTAMO    |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 32    | 51.61  |
| NO. . . . .   | 30    | 48.39  |
| 66. HA RECIBIDO CAPACITACION DE PROPEMI             |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 19    | 30.65  |
| NO. . . . .   | 43    | 69.35  |
| 67. LOS MATERIALES LE HAN RESULTADO DE ENTENDER     |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 19    | 100.00 |
| FACIL . . . . .                                     | 10    | 52.63  |
| DIFICIL . . . . .                                   | 9     | 47.37  |
| 68. LOS MATERIALES LE HAN RESULTADO DE APLICAR      |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 19    | 100.00 |
| FACIL . . . . .                                     | 5     | 26.32  |
| DIFICIL . . . . .                                   | 14    | 73.68  |
| 69. LA CAPACITACION FUE                             |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 19    | 100.00 |
| GRATIS. . . . .                                     | 8     | 42.11  |
| PAGADA. . . . .                                     | 10    | 52.63  |
| NO SABE . . . . .                                   | 1     | 5.26   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 70. LOS CAPACITADORES SE DAN A ENTENDER CON FACILIDAD |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 18    | 94.74  |
| CASI SIEMPRE. . . . .                                 | 1     | 5.26   |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| 71. LE HAN INVITADO A PARTICIPAR EN OTROS EVENTOS     |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 12    | 63.16  |
| NO. . . . .   | 7     | 36.84  |
| 72. SEGUN UD. LAS CAPACITACIONES DE PROPEMI SON       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 19    | 100.00 |
| EXCELENTES. . . . .                                   | 10    | 52.63  |
| BUENAS. . . . .                                       | 9     | 47.37  |
| REGULARES . . . . .                                   | -     | -      |
| DEFICIENTES . . . . .                                 | -     | -      |
| 73. INTERESADO EN RECIBIR MAS CAPACITACION            |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 16    | 84.21  |
| NO. . . . .   | 2     | 10.53  |
| TALVEZ. . . . .                                       | 1     | 5.26   |
| 74. RECOMENDARIA LAS CAPACITACIONES A OTROS EMPLEADOS |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 19    | 100.00 |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| TALVEZ. . . . .                                       | -     | -      |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 75. LA ASESORIA DE CREDITO RECIBIDA LE SIRVIO PARA |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 40    | 100.00 |
| DETERMINAR LA NECESIDAD DEL PRESTAMO. . . . .      | 26    | 65.00  |
| FACILITAR EL TRAMITE DEL CREDITO. . . . .          | 14    | 35.00  |
| 76. CONSIDERA NECESARIA ASESORIA                   |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 35    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 27    | 77.14  |
| NO. . . . .  | 4     | 11.43  |
| POCO. . . . .                                      | 4     | 11.43  |
| 77. HA RECIBIDO ASESORIA DURANTE CREDITO           |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 35    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 8     | 22.86  |
| NO. . . . .  | 27    | 77.14  |
| 78. ASESORIA LE HA SERVIDO PARA                    |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 12    | 100.00 |
| RESOLVER PROBLEMAS CON EL PAGO. . . . .            | 4     | 33.33  |
| VERIFICAR DESTINO PRESTAMO. . . . .                | 6     | 50.00  |
| FUTURAS OPORTUNIDADES DE PRESTAMO . . . . .        | 2     | 16.67  |
| 79. ASESORIA LE HA PERMITIDO                       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 11    | 100.00 |
| ADMINISTRAR MEJOR LOS FONDOS. . . . .              | 8     | 72.73  |
| MANTENER AL DIA EL PAGO . . . . .                  | 3     | 27.27  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 80. PARA INICIAR EL TRAMITE DEL CREDITO EL ASESOR        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| VISITO POR PROPIA INICIATIVA. . . . .                    | 32    | 51.61  |
| VISITO A SOLICITUD SUYA . . . . .                        | 9     | 14.52  |
| POR RECOMENDACION DE OTRA PERSONA . . . . .              | 21    | 33.87  |
| 81. QUE LO ATIENDA EL MISMO ASESOR                       |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 49    | 79.03  |
| NO. . . . .  | 13    | 20.97  |
| 82. SEGUN UD. LA ASESORIA EMPRESARIAL ES                 |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| EXCELENTE . . . . .                                      | 12    | 19.35  |
| BUENA . . . . .  | 37    | 59.68  |
| REGULAR . . . . .  | 6     | 9.68   |
| DEFICIENTE. . . . .                                      | 7     | 11.29  |
| 83. LOS ABONOS LOS HACE EN                               |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| EN PROPEMI. . . . .                                      | 16    | 25.81  |
| EN BANCO. . . . .  | 44    | 70.97  |
| AL COBRADOR . . . . .                                    | 2     | 3.23   |
| 84. LAS ACCIONES DE RECUPERACION DE CREDITOS POR PROPEMI |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| DEBILES . . . . .  | 2     | 3.23   |
| NORMALES. . . . .  | 23    | 37.10  |
| DRASTICAS . . . . .                                      | 37    | 59.68  |
| 85. ATENCION DE PROPEMI A LA MUJER IGUAL QUE AL HOMBRE   |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 48    | 77.42  |
| NO. . . . .  | 1     | 1.61   |
| ALGUNAS VECES . . . . .                                  | 3     | 4.84   |
| NO SABE . . . . .  | 10    | 16.13  |
| 86. LA MUJER DEBE TENER LAS MISMAS OPORTUNIDADES         |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 58    | 93.55  |
| NO. . . . .  | 1     | 1.61   |
| ALGUNAS VECES . . . . .                                  | 3     | 4.84   |
| 87. CONSIDERA QUE LA MUJER EN EL PAGO ES                 |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| IGUALMENTE RESPONSABLE QUE EL HOMBRE. . . . .            | 43    | 69.35  |
| MAS RESPONSABLE QUE EL HOMBRE . . . . .                  | 9     | 14.52  |
| MENOS RESPONSABLE QUE EL HOMBRE . . . . .                | 10    | 16.13  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

154

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>88. MIEMBROS FAMILIARES QUE TRABAJAN EN EMPRESA</b>    |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 124   | 100.00 |
| MASCULINOS.....   | 71    | 57.26  |
| FEMENINOS.....  | 53    | 42.74  |
| <b>89. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO</b>   |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 220   | 100.00 |
| MASCULINO . . . . .                                       | 163   | 74.09  |
| FEMENINO. . . . .   | 57    | 25.91  |
| <b>90. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 308   | 100.00 |
| MASCULINO . . . . .                                       | 251   | 81.49  |
| FEMENINO. . . . .   | 57    | 18.51  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO DEL INFORMANTE

185

INVESTIGACIÓN DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>91. EN CUAL DE ESTAS AREAS HA SIDO CAPACITADO COMO USUARIO</b>   |       |        |
| ADMINISTRACION . . . . .  | 13    |        |
| ANALISIS FINANCIERO. . . . .  | 5     |        |
| CONTABILIDAD . . . . .  | 11    |        |
| COSTOS . . . . .  | 9     |        |
| MERCADEO . . . . .  | 10    |        |
| PROYECTOS DE INVERSION . . . . .                                    | 7     |        |
| CONTROL DE CALIDAD . . . . .  | 4     |        |
| PRODUCCION . . . . .  | 4     |        |
| SERVICIO AL CLIENTE. . . . .  | 6     |        |
| OTRAS. . . . .  | -     |        |
| <b>92. EN CUAL DE ESTAS AREAS HA SIDO CAPACITADO COMO ESPOSA(O)</b> |       |        |
| ADMINISTRACION . . . . .  | -     |        |
| ANALISIS FINANCIERO. . . . .  | -     |        |
| CONTABILIDAD . . . . .  | -     |        |
| COSTOS . . . . .  | -     |        |
| MERCADEO . . . . .  | -     |        |
| PROYECTOS DE INVERSION . . . . .                                    | -     |        |
| CONTROL DE CALIDAD . . . . .  | -     |        |
| PRODUCCION . . . . .  | -     |        |
| SERVICIO AL CLIENTE. . . . .  | -     |        |
| OTRAS. . . . .  | -     |        |
| <b>93. LA CAPACITACION LE HA SERVIDO PARA</b>                       |       |        |
| <b>MEJORAR COMUNICACION CON TRABAJADORES</b>                        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 18    | 94.74  |
| POCO. . . . .   | 1     | 5.26   |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| <b>MEJORAR CAPACIDAD ORGANIZATIVA</b>                               |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 18    | 94.74  |
| POCO. . . . .   | 1     | 5.26   |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| <b>MEJORAR CONTROLES EN SU EMPRESA</b>                              |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 18    | 94.74  |
| POCO. . . . .   | -     | -      |
| NO. . . . .   | 1     | 5.26   |
| <b>RELACIONARSE MEJOR CON CLIENTES</b>                              |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 18    | 94.74  |
| POCO. . . . .   | -     | -      |
| NO. . . . .   | 1     | 5.26   |
| <b>RELACIONARSE MEJOR CON FAMILIA</b>                               |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 18    | 94.74  |
| POCO. . . . .   | 1     | 5.26   |
| NO. . . . .   | -     | -      |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| <b>94. ESTARIA INTERESADO EN RECIBIR MAS CAPACITACION</b>            |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 16    | 84.21  |
| NO. . . . .  | 2     | 10.53  |
| TALVEZ. . . . .  | 1     | 5.26   |
| <b>95. SI ESTA INTERESADO ACEPTARIA PAGAR</b>                        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 16    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 14    | 87.50  |
| NO. . . . .  | 2     | 12.50  |
| <b>96. INTERESADO EN ASISTENCIA TECNICA DE PROPEMI</b>               |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 26    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 4     | 15.38  |
| NO. . . . .  | 3     | 11.54  |
| TALVEZ. . . . .  | 19    | 73.08  |
| <b>97. SI ESTA INTERESADO ACEPTARIA PAGAR</b>                        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 4     | 100.00 |
| SI. . . . .  | 3     | 75.00  |
| NO. . . . .  | -     | -      |
| TALVEZ. . . . .  | 1     | 25.00  |
| <b>98. EN QUE AREAS LE GUSTARIA RECIBIR ASISTENCIA TECNICA</b>       |       |        |
| ADMINISTRACION. . . . .  | 30    |        |
| COMERCIALIZACION. . . . .  | 20    |        |
| COSTOS. . . . .  | 18    |        |
| GESTION EMPRESARIAL . . . . .  | 14    |        |
| PRODUCCION. . . . .  | 16    |        |
| CONTROLES CONTABLES . . . . .  | 16    |        |
| EN OTRAS. . . . .  | 7     |        |
| <b>99. EN RELACION A LOS PAGOS A PROPEMI DONDE PREFIERE HACERLOS</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 62    | 100.00 |
| PROPEMI . . . . .  | 12    | 19.35  |
| BANCO . . . . .  | 46    | 74.19  |
| COBRADOR. . . . .  | 4     | 6.45   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA SEGUN STATUS DEL PRESTAMO

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | VIGENTE | CANCELADO |
|-----------------|-------|---------|-----------|
| TOTAL           | 62    | 42      | 20        |
| INDUSTRIAL      | 9     | 8       | 1         |
| COMERCIAL       | 32    | 25      | 7         |
| SERVICIOS       | 20    | 8       | 12        |
| OTRA            | 1     | 1       | -         |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA CON PRESTAMO VIGENTE SEGUN  
 SI ESTA AL DIA O EN MORA

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | AL DIA | EN MORA |
|-----------------|-------|--------|---------|
| TOTAL           | 42    | 25     | 17      |
| INDUSTRIAL      | 8     | 6      | 2       |
| COMERCIAL       | 25    | 14     | 11      |
| SERVICIOS       | 8     | 4      | 4       |
| OTRA            | 1     | 1      | -       |

DATOS REFERIDOS AL SEXO MASCULINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE                                | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>1. AREA GEOGRAFICA DE LA EMPRESA</b> |       |        |
| TOTAL.....                              | 49    | 100.00 |
| URBANA.....                             | 43    | 87.76  |
| RURAL.....                              | 6     | 12.24  |
| <b>2. SEXO DEL EMPRESARIO</b>           |       |        |
| TOTAL.....                              | 49    | 100.00 |
| MASCULINO.....                          | -     | -      |
| FEMENINO.....                           | 49    | 100.00 |
| <b>3. EDAD DEL EMPRESARIO</b>           |       |        |
| TOTAL . . . . .                         | 49    | 100.00 |
| MENOR DE 18 . . . . .                   | -     | -      |
| DE 18 A 25 . . . . .                    | -     | -      |
| 26 A 30 . . . . .                       | 3     | 6.12   |
| 31 A 35 . . . . .                       | 1     | 2.04   |
| 36 A 40 . . . . .                       | 10    | 20.41  |
| 41 A 45 . . . . .                       | 8     | 16.33  |
| 46 A 50 . . . . .                       | 11    | 22.45  |
| 51 A 55 . . . . .                       | 5     | 10.20  |
| 56 A 60 . . . . .                       | 8     | 16.33  |
| 61 A 65 . . . . .                       | 1     | 2.04   |
| 66 A 70 . . . . .                       | 1     | 2.04   |
| 70 Y MAS . . . . .                      | 1     | 2.04   |
| <b>4. ESTADO CIVIL</b>                  |       |        |
| TOTAL . . . . .                         | 49    | 100.00 |
| CASADO . . . . .                        | 28    | 57.14  |
| ACOMPAÑADO . . . . .                    | 13    | 26.53  |
| OTRO . . . . .                          | 8     | 16.33  |
| <b>5. MUJERES CABEZA DE HOGAR</b>       |       |        |
| TOTAL DE MUJERES . . . . .              | 49    | -      |
| CABEZA DE HOGAR . . . . .               | 23    | -      |
| <b>6. NIVEL EDUCATIVO</b>               |       |        |
| TOTAL . . . . .                         | 49    | 100.00 |
| 0 - 3 GRADO . . . . .                   | 9     | 18.37  |
| 4 - 6 GRADO . . . . .                   | 7     | 14.29  |
| 7 - 9 GRADO . . . . .                   | 14    | 28.57  |
| BACHILLERATO . . . . .                  | 13    | 26.53  |
| SUPERIOR NO UNIVERSITARIO . . . . .     | 4     | 8.16   |
| UNIVERSITARIO . . . . .                 | 2     | 4.08   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| <b>7. SU COMPAÑERO PARTICIPA EN ACTIVIDADES DE EMPRESA</b> |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| SI.....  | 21    | 42.86  |
| MUY POCO.....  | 4     | 8.16   |
| NO.....  | 24    | 48.98  |
| <b>8. PARTICIPO EN LA CREACION DE LA EMPRESA</b>           |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| EL (ELLA) LO HIZO.....                                     | 20    | 40.82  |
| MUCHO.....   | 6     | 12.24  |
| POCO.....  | 1     | 2.04   |
| NO.....  | 22    | 44.90  |
| <b>9. APORTO FONDOS PARA INICIAR EMPRESA</b>               |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| APORTO TODOS.....  | 5     | 10.20  |
| APORTO LA MAYORIA.....                                     | 5     | 10.20  |
| SOLO UNA PEQUEÑA PARTE.....                                | 16    | 32.65  |
| NO APORTO NADA.....  | 23    | 46.94  |
| <b>10. PARTICIPA EN TOMA DE DECISIONES</b>                 |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| SI.....  | 25    | 51.02  |
| NO.....  | 20    | 40.82  |
| ALGUNAS VECES.....   | 4     | 8.16   |
| <b>11. TIENE PARTICIPACION EN LA ADMON. DE LA EMPRESA</b>  |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| SI.....  | 19    | 38.78  |
| MUY POCO.....  | 2     | 4.08   |
| NO.....  | 28    | 57.14  |
| <b>12. RECIBE CAPACITACIONES DE PROPEMI</b>                |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| SI.....  | 4     | 8.16   |
| NO.....  | 43    | 87.76  |
| ALGUNAS VECES.....   | 2     | 4.08   |
| <b>13. PARTICIPA EN ASISTENCIA TECNICA</b>                 |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| SI.....  | 6     | 12.24  |
| NO.....  | 41    | 83.67  |
| ALGUNAS VECES.....   | 2     | 4.08   |
| <b>14. GASTOS DE ATENCION A NECESIDADES DIARIAS</b>        |       |        |
| TOTAL.....   | 49    | 100.00 |
| 100 %.....   | 16    | 32.65  |
| 75 %.....  | 9     | 18.37  |
| 50 %.....  | 15    | 30.61  |
| 25 %.....  | 6     | 12.24  |
| DE OTROS INGRESOS.....                                     | 3     | 6.12   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %     |
|--|-------|-------|
| 15. EN QUE AÑO SE CREO LA EMPRESA<br>ADECUADAS . . . . . | 5     | 10.20 |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 24. CUANTOS PRESTAMOS LE HA APROBADO PROPEMI    |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| 1 PRESTAMO.....                                 | 12    | 24.49  |
| 2 PRESTAMOS.....                                | 19    | 38.78  |
| 3 Y MAS PRESTAMOS.....                          | 18    | 36.73  |
| 25. MONTO DEL PRIMER PRESTAMO                   |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                            | 13    | 26.53  |
| 10,001 A 50,000.....                            | 26    | 53.06  |
| 50,001 A 100,000.....                           | 4     | 8.16   |
| MAS DE 100,000.....                             | 6     | 12.24  |
| 26. EL PLAZO EN MESES DEL PRIMER PRESTAMO       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| 6 A 12 MESES.....                               | 23    | 46.94  |
| 13 A 48 MESES.....                              | 23    | 46.94  |
| MAS DE 48 MESES.....                            | 3     | 6.12   |
| 27. TIPO DE GARANTIA EXIGIDA EN PRIMER PRESTAMO |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| FIADOR.....                                     | 34    | 69.39  |
| PRENDARIA.....                                  | 3     | 6.12   |
| HIPOTECARIA.....                                | 11    | 22.45  |
| MIXTA.....                                      | 1     | 2.04   |
| 28. TIPO DE INTERES ANUAL                       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| 0 A 11 %.....                                   | -     | -      |
| 12 A 22 %.....                                  | 24    | 48.98  |
| 23 Y MAS.....                                   | 2     | 4.08   |
| NO SABE.....                                    | 23    | 46.94  |
| 29. DESTINO DEL PRESTAMO                        |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO.....                         | 42    | 85.71  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO.....                        | 7     | 14.29  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 30. MONTO DEL ULTIMO PRESTAMO                   |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| MENOS DE 10,000.....                            | 3     | 6.12   |
| 10,001 A 50,000.....                            | 23    | 46.94  |
| 50,001 A 100,000.....                           | 8     | 16.33  |
| MAS DE 100,000.....                             | 15    | 30.61  |
| 31. EL PLAZO EN MESES DEL ULTIMO PRESTAMO       |       |        |
| TOTAL.....                                      | 49    | 100.00 |
| 6 A 12 MESES . . . . .                          | 11    | 22.45  |
| 13 A 48 MESES. . . . .                          | 23    | 46.94  |
| MAS DE 48 MESES. . . . .                        | 15    | 30.61  |
| 32. TIPO DE GARANTIA EXIGIDA EN ULTIMO PRESTAMO |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 49    | 100.00 |
| FIADOR. . . . .                                 | 19    | 38.78  |
| PRENDARIA . . . . .                             | 4     | 8.16   |
| HIPOTECARIA . . . . .                           | 10    | 20.41  |
| MIXTA . . . . .                                 | 16    | 32.65  |
| 33. TIPO DE INTERES ANUAL                       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 49    | 100.00 |
| 0 A 11 % . . . . .                              | 1     | 2.04   |
| 12 A 22 % . . . . .                             | 15    | 30.61  |
| 23 Y MAS. . . . .                               | 1     | 2.04   |
| NO SABE . . . . .                               | 32    | 65.31  |
| 34. DESTINO DEL PRESTAMO                        |       |        |
| TOTAL . . . . .                                 | 49    | 100.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO. . . . .                     | 31    | 63.27  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO . . . . .                   | 18    | 36.73  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE                                    | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 35. COMO CONSIDERA QUE FUERON LOS FONDOS    |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 49    | 100.00 |
| DEMASIADOS . . . . .                        | -     | -      |
| LOS QUE NECESITABA . . . . .                | 30    | 61.22  |
| MENOS DE LOS QUE NECESITABA. . . . .        | 19    | 38.78  |
| 36. LA APROBACION DEL CREDITO FUE           |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 49    | 100.00 |
| AGIL . . . . .                              | 31    | 63.27  |
| NORMAL . . . . .                            | 15    | 30.61  |
| LENTO. . . . .                              | 1     | 2.04   |
| CON RETRASO. . . . .                        | 2     | 4.08   |
| 37. EL ULTIMO PRESTAMO SE LO APROBARON      |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 49    | 100.00 |
| SIN EXIGIRLE MUCHO REQUISITO . . . . .      | 36    | 73.47  |
| EXIGIENDOLE MUCHOS REQUISITOS. . . . .      | 4     | 8.16   |
| DESPUES DE ASESORARLO. . . . .              | 6     | 12.24  |
| SIN ASESORAMIENTO. . . . .                  | -     | -      |
| DESPUES DE VISITAR SU EMPRESA. . . . .      | -     | -      |
| SIN VISITAR SU EMPRESA . . . . .            | 3     | 6.12   |
| 38. EN ESTE MOMENTO SU PRESTAMO ESTA        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 49    | 100.00 |
| VIGENTE. . . . .                            | 32    | 65.31  |
| CANCELADO. . . . .                          | 17    | 34.69  |
| 39. EL VIGENTE ESTA AL DIA O EN MORA        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 32    | 100.00 |
| AL DIA. . . . .                             | 20    | 62.50  |
| EN MORA . . . . .                           | 12    | 37.50  |
| 40. EL PRESTAMO LO ESTA CANCELANDO          |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 49    | 100.00 |
| ANTES DE LA FECHA . . . . .                 | 7     | 14.29  |
| EN LA FECHA ACORDADA. . . . .               | 30    | 61.22  |
| DESPUES DE LA FECHA ACORDADA. . . . .       | 12    | 24.49  |
| 41. EL ATRASO DE PAGO SE HA DEBIDO A        |       |        |
| TOTAL . . . . .                             | 12    | 100.00 |
| LA REDUCCION EN LAS VENTAS. . . . .         | 2     | 16.67  |
| DEFICIENCIAS EN EL COBRO. . . . .           | -     | -      |
| SITUACION ECONOMICA DE LA EMPRESA . . . . . | 2     | 16.67  |
| OTRAS . . . . .                             | 8     | 66.67  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 42. ANTES DEL PRESTAMO EL INGRESO ERA DE                |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| 0 A 5,000. . . . .                                      | 33    | 67.35  |
| 5,001 A 10,000 . . . . .                                | 6     | 12.24  |
| 10,001 Y MAS . . . . .                                  | 10    | 20.41  |
| 43. EL INGRESO ACTUALMENTE ES DE                        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| 0 A 5,000. . . . .                                      | 27    | 55.10  |
| 5,001 A 10,000 . . . . .                                | 11    | 22.45  |
| 10,001 Y MAS . . . . .                                  | 11    | 22.45  |
| 44. CON EL PRESTAMO EL VALOR DE LOS ACTIVOS             |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO . . . . .                               | 12    | 24.49  |
| HA AUMENTADO. . . . .                                   | 32    | 65.31  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                 | 5     | 10.20  |
| 45. CON EL PRESTAMO LOS FONDOS DEL NEGOCIO HAN CAMBIADO |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| POSITIVAMENTE . . . . .                                 | 37    | 75.51  |
| NO HAN CAMBIADO . . . . .                               | 8     | 16.33  |
| NEGATIVAMENTE . . . . .                                 | 4     | 8.16   |
| 46. CON EL PRESTAMO SU NIVEL DE AHORRO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO IGUAL . . . . .                         | 29    | 59.18  |
| HA AUMENTADO. . . . .                                   | 16    | 32.65  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                 | 4     | 8.16   |
| 47. LAS CONDICIONES DE ALIMENTACION HAN MEJORADO        |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 33    | 67.35  |
| POCO. . . . .   | 11    | 22.45  |
| NO. . . . .   | 5     | 10.20  |
| 48. LAS CONDICIONES DE VESTUARIO HAN MEJORADO           |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 32    | 65.31  |
| POCO. . . . .   | 11    | 22.45  |
| NO. . . . .   | 6     | 12.24  |
| 49. LAS CONDICIONES DE VIVIENDA HAN MEJORADO            |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 32    | 65.31  |
| POCO. . . . .   | 11    | 22.45  |
| NO. . . . .   | 6     | 12.24  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

165

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 50. LAS CONDICIONES DE SALUD HAN MEJORADO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 31    | 63.27  |
| POCO. . . . .  | 13    | 26.53  |
| NO. . . . .  | 5     | 10.20  |
| 51. LAS CONDICIONES DE EDUCACION MEJORADO                  |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 30    | 61.22  |
| POCO. . . . .  | 13    | 26.53  |
| NO. . . . .  | 6     | 12.24  |
| 52. LAS CONDICIONES DE DIVERSION HAN MEJORADO              |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 25    | 51.02  |
| POCO. . . . .  | 9     | 18.37  |
| NO. . . . .  | 15    | 30.61  |
| 53. MIEMBROS FAMILIARES MASCULINOS QUE TRABAJAN EN EMPRESA |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                    | 49    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 29    | 59.18  |
| 1 A 4 . . . . .  | 20    | 40.82  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 54. MIEMBROS FAMILIARES FEMENINOS QUE TRABAJAN EN EMPRESA  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                    | 49    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 6     | 12.24  |
| 1 A 4 . . . . .  | 41    | 83.67  |
| 5 A 9 . . . . .  | 2     | 4.08   |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 55. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO MASCULINO |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                    | 49    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 33    | 67.35  |
| 1 A 4 . . . . .  | 15    | 30.61  |
| 5 A 9 . . . . .  | 1     | 2.04   |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 56. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO FEMENINO  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                    | 49    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 22    | 44.90  |
| 1 A 4 . . . . .  | 25    | 51.02  |
| 5 A 9 . . . . .  | 2     | 4.08   |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 57. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO MASCULINO |       |        |
| TOTAL HOMBRES . . . . .                                      | 49    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 31    | 63.27  |
| 1 A 4 . . . . .  | 17    | 34.69  |
| 5 A 9 . . . . .  | -     | -      |
| 10 Y MAS. . . . .  | 1     | 2.04   |
| 58. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO FEMENINO  |       |        |
| TOTAL MUJERES . . . . .                                      | 49    | 100.00 |
| NINGUNO . . . . .  | 17    | 34.69  |
| 1 A 4 . . . . .  | 31    | 63.27  |
| 5 A 9 . . . . .  | 1     | 2.04   |
| 10 Y MAS. . . . .  | -     | -      |
| 59. EL SALARIO PARA LOS TRABAJADORES DESPUES DEL PRESTAMO    |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SE HA MANTENIDO IGUAL . . . . .                              | 22    | 44.90  |
| HA MEJORADO . . . . .  | 20    | 40.82  |
| HA DISMINUIDO . . . . .                                      | 7     | 14.29  |
| 60. CON EL PRESTAMO LAS PRESTACIONES SOCIALES                |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SE HAN MANTENIDO IGUAL. . . . .                              | 25    | 51.02  |
| HAN MEJORADO. . . . .  | 17    | 34.69  |
| HAN DISMINUIDO. . . . .                                      | 7     | 14.29  |
| 61. SUS TRABAJADORES ASEGURADOS EN ISSS                      |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 15    | 30.61  |
| NO. . . . .  | 30    | 61.22  |
| ALGUNOS . . . . .  | 4     | 8.16   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 62. CON EL PRESTAMO LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 49    | 100.00 |
| HAN MEJORADO . . . . .                              | 36    | 73.47  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 13    | 26.53  |
| 63. CON EL PRESTAMO SU MAQUINARIA Y EQUIPO          |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 49    | 100.00 |
| HAN MEJORADO . . . . .                              | 27    | 55.10  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 22    | 44.90  |
| 64. LAS CONDICIONES DE TRABAJO                      |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 49    | 100.00 |
| HAN MEJORADO . . . . .                              | 33    | 67.35  |
| NO HAN MEJORADO . . . . .                           | 16    | 32.65  |
| 65. HA RECIBIDO CHARLA SOBRE ADMON. DEL PERSTAMO    |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 49    | 100.00 |
| SI . . . . .  | 21    | 42.86  |
| NO . . . . .  | 28    | 57.14  |
| 66. HA RECIBIDO CAPACITACION DE PROPEMI             |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 49    | 100.00 |
| SI . . . . .  | 11    | 22.45  |
| NO . . . . .  | 38    | 77.55  |
| 67. LOS MATERIALES LE HAN RESULTADO DE ENTENDER     |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 11    | 100.00 |
| FACIL . . . . .                                     | 7     | 63.64  |
| DIFICIL . . . . .                                   | 4     | 36.36  |
| 68. LOS MATERIALES LE HAN RESULTADO DE APLICAR      |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 11    | 100.00 |
| FACIL . . . . .                                     | 2     | 18.18  |
| DIFICIL . . . . .                                   | 9     | 81.82  |
| 69. LA CAPACITACION FUE                             |       |        |
| TOTAL . . . . .                                     | 11    | 100.00 |
| GRATIS . . . . .                                    | 4     | 36.36  |
| PAGADA . . . . .                                    | 6     | 54.55  |
| NO SABE . . . . .                                   | 1     | 9.09   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| 70. LOS CAPACITADORES SE DAN A ENTENDER CON FACILIDAD |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 11    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 11    | 100.00 |
| CASI SIEMPRE. . . . .                                 | -     | -      |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| 71. LE HAN INVITADO A PARTICIPAR EN OTROS EVENTOS     |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 11    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 5     | 45.45  |
| NO. . . . .   | 6     | 54.55  |
| 72. SEGUN UD. LAS CAPACITACIONES DE PROPEMI SON       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 11    | 100.00 |
| EXCELENTES. . . . .                                   | 3     | 27.27  |
| BUENAS. . . . .                                       | 8     | 72.73  |
| REGULARES . . . . .                                   | -     | -      |
| DEFICIENTES . . . . .                                 | -     | -      |
| 73. INTERESADO EN RECIBIR MAS CAPACITACION            |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 11    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 7     | 63.64  |
| NO. . . . .   | 3     | 27.27  |
| TALVEZ. . . . .                                       | 1     | 9.09   |
| 74. RECOMENDARIA LAS CAPACITACIONES A OTROS EMPLEADOS |       |        |
| TOTAL . . . . .                                       | 11    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 10    | 90.91  |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| TALVEZ. . . . .                                       | 1     | 9.09   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 75. LA ASESORIA DE CREDITO RECIBIDA LE SIRVIO PARA |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 35    | 100.00 |
| DETERMINAR LA NECESIDAD DEL PRESTAMO. . . . .      | 26    | 74.29  |
| FACILITAR EL TRAMITE DEL CREDITO. . . . .          | 9     | 25.71  |
| 76. CONSIDERA NECESARIA ASESORIA                   |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 28    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 20    | 71.43  |
| NO. . . . .  | 2     | 7.14   |
| POCO. . . . .                                      | 6     | 21.43  |
| 77. HA RECIBIDO ASESORIA DURANTE CREDITO           |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 28    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 8     | 28.57  |
| NO. . . . .  | 20    | 71.43  |
| 78. ASESORIA LE HA SERVIDO PARA                    |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 15    | 100.00 |
| RESOLVER PROBLEMAS CON EL PAGO. . . . .            | 6     | 40.00  |
| VERIFICAR DESTINO PRESTAMO. . . . .                | 4     | 26.67  |
| FUTURAS OPORTUNIDADES DE PRESTAMO . . . . .        | 5     | 33.33  |
| 79. ASESORIA LE HA PERMITIDO                       |       |        |
| TOTAL . . . . .                                    | 10    | 100.00 |
| ADMINISTRAR MEJOR LOS FONDOS. . . . .              | 7     | 70.00  |
| MANTENER AL DIA EL PAGO . . . . .                  | 3     | 30.00  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE   | CASOS | %      |
|--|-------|--------|
| 80. PARA INICIAR EL TRAMITE DEL CREDITO EL ASESOR        |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| VISITO POR PROPIA INICIATIVA. . . . .                    | 21    | 42.86  |
| VISITO A SOLICITUD SUYA . . . . .                        | 11    | 22.45  |
| POR RECOMENDACION DE OTRA PERSONA . . . . .              | 17    | 34.69  |
| 81. QUE LO ATIENDA EL MISMO ASESOR                       |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 43    | 87.76  |
| NO. . . . .  | 6     | 12.24  |
| 82. SEGUN UD. LA ASESORIA EMPRESARIAL ES                 |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| EXCELENTE . . . . .                                      | 19    | 38.78  |
| BUENA . . . . .  | 26    | 53.06  |
| REGULAR . . . . .  | 3     | 6.12   |
| DEFICIENTE. . . . .                                      | 1     | 2.04   |
| 83. LOS ABONOS LOS HACE EN                               |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| EN PROPEMI. . . . .                                      | 9     | 18.37  |
| EN BANCO. . . . .  | 38    | 77.55  |
| AL COBRADOR . . . . .                                    | 2     | 4.08   |
| 84. LAS ACCIONES DE RECUPERACION DE CREDITOS POR PROPEMI |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| DEBILES . . . . .  | 4     | 8.16   |
| NORMALES. . . . .  | 20    | 40.82  |
| DRASTICAS . . . . .                                      | 25    | 51.02  |
| 85. ATENCION DE PROPEMI A LA MUJER IGUAL QUE AL HOMBRE   |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 45    | 91.84  |
| NO. . . . .  | -     | -      |
| ALGUNAS VECES . . . . .                                  | 3     | 6.12   |
| NO SABE . . . . .  | 1     | 2.04   |
| 86. LA MUJER DEBE TENER LAS MISMAS OPORTUNIDADES         |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| SI. . . . .  | 47    | 95.92  |
| NO. . . . .  | 1     | 2.04   |
| ALGUNAS VECES . . . . .                                  | 1     | 2.04   |
| 87. CONSIDERA QUE LA MUJER EN EL PAGO ES                 |       |        |
| TOTAL . . . . .  | 49    | 100.00 |
| IGUALMENTE RESPONSABLE QUE EL HOMBRE. . . . .            | 27    | 55.10  |
| MAS RESPONSABLE QUE EL HOMBRE . . . . .                  | 19    | 38.78  |
| MENOS RESPONSABLE QUE EL HOMBRE . . . . .                | 3     | 6.12   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA SEGUN STATUS DEL PRESTAMO

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | VIGENTE | CANCELADO |
|-----------------|-------|---------|-----------|
| TOTAL           | 111   | 74      | 37        |
| INDUSTRIAL      | 11    | 10      | 1         |
| COMERCIAL       | 65    | 47      | 18        |
| SERVICIOS       | 34    | 16      | 18        |
| OTRA            | 1     | 1       | -         |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA CON PRESTAMO VIGENTE SEGUN  
 SI ESTA AL DIA O EN MORA

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | AL DIA | EN MORA |
|-----------------|-------|--------|---------|
| TOTAL           | 74    | 45     | 29      |
| INDUSTRIAL      | 10    | 8      | 2       |
| COMERCIAL       | 47    | 26     | 21      |
| SERVICIOS       | 16    | 10     | 6       |
| OTRA            | 1     | 1      | -       |

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>88. MIEMBROS FAMILIARES QUE TRABAJAN EN EMPRESA</b>    |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 98    | 100.00 |
| MASCULINOS.....   | 28    | 28.57  |
| FEMENINOS.....  | 70    | 71.43  |
| <b>89. ANTES PRIMER PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO</b>   |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 93    | 100.00 |
| MASCULINO . . . . .                                       | 35    | 37.63  |
| FEMENINO. . . . .   | 58    | 62.37  |
| <b>90. DESPUES ULTIMO PRESTAMO EMPLEO TIEMPO COMPLETO</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 107   | 100.00 |
| MASCULINO . . . . .                                       | 41    | 38.32  |
| FEMENINO. . . . .   | 66    | 61.68  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO DEL INFORMANTE

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA SEGUN STATUS DEL PRESTAMO

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | VIGENTE | CANCELADO |
|-----------------|-------|---------|-----------|
| TOTAL           | 49    | 32      | 17        |
| INDUSTRIAL      | 2     | 2       | -         |
| COMERCIAL       | 33    | 22      | 11        |
| SERVICIOS       | 14    | 8       | 6         |
| OTRA            | -     | -       | -         |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

TIPO DE EMPRESA CON PRESTAMO VIGENTE SEGUN  
 SI ESTA AL DIA O EN MORA

| TIPO DE EMPRESA | TOTAL | AL DIA | EN MORA |
|-----------------|-------|--------|---------|
| TOTAL           | 32    | 20     | 12      |
| INDUSTRIAL      | 2     | 2      | -       |
| COMERCIAL       | 22    | 12     | 10      |
| SERVICIOS       | 8     | 6      | 2       |
| OTRA            | -     | -      | -       |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE | CASOS | % |
|----------|-------|---|
|----------|-------|---|

91. EN CUAL DE ESTAS AREAS HA SIDO CAPACITADO COMO USUARIO

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| ADMINISTRACION . . . . .         | 9 |
| ANALISIS FINANCIERO. . . . .     | - |
| CONTABILIDAD . . . . .           | 3 |
| COSTOS . . . . .                 | 4 |
| MERCADEO . . . . .               | 5 |
| PROYECTOS DE INVERSION . . . . . | 2 |
| CONTROL DE CALIDAD . . . . .     | - |
| PRODUCCION . . . . .             | - |
| SERVICIO AL CLIENTE. . . . .     | 3 |
| OTRAS. . . . .                   | - |

92. EN CUAL DE ESTAS AREAS HA SIDO CAPACITADO COMO ESPOSA(O)

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| ADMINISTRACION . . . . .         | - |
| ANALISIS FINANCIERO. . . . .     | - |
| CONTABILIDAD . . . . .           | - |
| COSTOS . . . . .                 | - |
| MERCADEO . . . . .               | - |
| PROYECTOS DE INVERSION . . . . . | - |
| CONTROL DE CALIDAD . . . . .     | - |
| PRODUCCION . . . . .             | - |
| SERVICIO AL CLIENTE. . . . .     | - |
| OTRAS. . . . .                   | - |

93. LA CAPACITACION LE HA SERVIDO PARA

|                                       |    |        |
|---------------------------------------|----|--------|
| MEJORAR COMUNICACION CON TRABAJADORES |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 11 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 8  | 72.73  |
| POCO. . . . .                         | 2  | 18.18  |
| NO. . . . .                           | 1  | 9.09   |
| MEJORAR CAPACIDAD ORGANIZATIVA        |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 11 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 8  | 72.73  |
| POCO. . . . .                         | 1  | 9.09   |
| NO. . . . .                           | 2  | 18.18  |
| MEJORAR CONTROLES EN SU EMPRESA       |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 11 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 7  | 63.64  |
| POCO. . . . .                         | 2  | 18.18  |
| NO. . . . .                           | 2  | 18.18  |
| RELACIONARSE MEJOR CON CLIENTES       |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 11 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 10 | 90.91  |
| POCO. . . . .                         | 1  | 9.09   |
| NO. . . . .                           | -  | -      |
| RELACIONARSE MEJOR CON FAMILIA        |    |        |
| TOTAL . . . . .                       | 11 | 100.00 |
| SI. . . . .                           | 10 | 90.91  |
| POCO. . . . .                         | -  | -      |
| NO. . . . .                           | 1  | 9.09   |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
 No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI

| VARIABLE  | CASOS | %      |
|---|-------|--------|
| <b>94. ESTARIA INTERESADO EN RECIBIR MAS CAPACITACION</b>           |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 11    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 7     | 63.64  |
| NO. . . . .   | 3     | 27.27  |
| TALVEZ. . . . .   | 1     | 9.09   |
| <b>95. SI ESTA INTERESADO ACEPTARIA PAGAR</b>                       |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 7     | 100.00 |
| SI. . . . .   | 6     | 85.71  |
| NO. . . . .   | 1     | 14.29  |
| <b>96. INTERESADO EN ASISTENCIA TECNICA DE PROPEMI</b>              |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 19    | 100.00 |
| SI. . . . .   | 1     | 5.26   |
| NO. . . . .   | 7     | 36.84  |
| TALVEZ. . . . .   | 11    | 57.89  |
| <b>97. SI ESTA INTERESADO ACEPTARIA PAGAR</b>                       |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 1     | 100.00 |
| SI. . . . .   | -     | -      |
| NO. . . . .   | -     | -      |
| TALVEZ. . . . .   | 1     | 100.00 |
| <b>98. EN QUE AREAS LE GUSTARIA RECIBIR ASISTENCIA TECNICA</b>      |       |        |
| ADMINISTRACION. . . . .   | 18    |        |
| COMERCIALIZACION. . . . .   | 20    |        |
| COSTOS. . . . .   | 13    |        |
| GESTION EMPRESARIAL . . . . .                                       | 15    |        |
| PRODUCCION. . . . .   | 12    |        |
| CONTROLES CONTABLES . . . . .                                       | 10    |        |
| EN OTRAS. . . . .   | 1     |        |
| <b>99. EN RELACION A LOS PAGOS A PROPEMI DONDE PREFERE HACERLOS</b> |       |        |
| TOTAL . . . . .   | 49    | 100.00 |
| PROPEMI . . . . .   | 5     | 10.20  |
| BANCO . . . . .   | 37    | 75.51  |
| COBRADOR. . . . .   | 7     | 14.29  |

DATOS REFERIDOS AL SEXO FEMENINO

A N E X O "I"

"NOMINA DE PERSONAS ENTREVISTADAS"

LISTADO DE PERSONAS E INSTITUCIONES ENTREVISTADAS DURANTE  
LA EVALUACION DE IMPACTO DEL PROYECTO DE A.I.D. No.519-0387  
"APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA".

| No | NOMBRE                   | CARGO                          | FORMACION                  | ORGANIZACION / INSTITUCION |
|----|--------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1  | David Gardela            | OFICINA DE                     |                            | AID                        |
| 2  | Sandra Lorena Duarte     | FINANZAS                       |                            | AID                        |
| 1  | Haydeé de Trigueros      | Directora Nacional             | Administradora de Empresas | Programa FOMMI             |
| 1  | José Heriberto Martínez  | Director Ejecutivo             | Economista                 | CONAMYPE                   |
| 1  | Heriberto Reyes Ventura  | Coordinador Comisión           | Ingeniero Civil            | FUSADES/PROPEMI            |
| 2  | José León Flores         | Miembro Comisión               | Ingeniero Civil            | "                          |
| 3  | Alvaro Ernesto Guatemala | Director PROPEMI               | Administrador de Empresas  | "                          |
| 4  | Martha de Peralta        | Gerente de Crédito             | Administradora Bancaria    | "                          |
| 5  | Geaninna de Tobar        | Gerente de Operaciones         | Contadora Pública          | "                          |
| 6  | Juan Antonio Erazo       | Gerente de Santa Ana           | Administrador de Empresas  | "                          |
| 7  | Mauricio Rudi Chávez     | Coordinador Agencia San Miguel | Ingeniero Agrónomo-MAE     | "                          |
| 8  | Miguel Ernesto Jacobo    | Jefe de Análisis de Créditos   | Ingeniero Industrial       | "                          |
| 9- | Juan Antonio Juárez      | Asesor                         | Administrador de Empresas  | "                          |

A N E X O "J"

"NOMINA DE LOS CLIENTES ENTREVISTADOS"

DESARROLLO INVESTIGACION CONSULTORIA DEICO S.A. DE C.V.  
 LISTADO DE USUARIOS PROPEMI EN AREAS PRN

| NOMBRE DEL USUARIO                       | DIRECCION   | MUNICIPIO      |
|--|---|----------------|
| MARIA OTILIA PORTILLO DE PONCE Y/O       | 2A. CALLE PTE. #22  | AGUILARES      |
| AMED DASOBERTO CARRANZA DIAZ             | CARRET. TRONCAL DEL NTE. KM. 33 CONTIGUO A GASOLINERA         | AGUILARES      |
| OSCAR ARMANDO ROSAS SANCHEZ              | COL. EL COCAL GRUPO #13 ENTRADA A CALLEPPAL DE APOPA          | APOPA          |
| MARIA AMINTA CARDOZA DE PALACIOS         | REPTO. STA. MARTA KM. 11 1/2 TRONCAL DEL NTE. POLIG. E #26    | APOPA          |
| CARMEN RIVERA REYES                      | URB. SANTA MARTA PJE. CRISTINA BLOCK A-2# 8                   | APOPA          |
| JUAN MIGUEL ARDON                        | MCADO. MUNICIPAL PUESTO NO. 226                               | APOPA          |
| MANUEL DE JESUS HERNANDEZ                | CALLE LEONARDO AZCUNAGA NO. 16                                | APOPA          |
| MAURO ANTONIO Y MANUEL DE J. MENDOZA     | 4A. CALLE PONIENTE NO.14 FERRETERIA "M-2"                     | APOPA          |
| CARLOS DOUGLAS CARTAGENA FIGUEROA        | AVENIDA QUIRINO CHAVEZ #12                                    | APOPA          |
| MARIA AMINTA CARDOZA DE PALACIOS         | PUESTO #215 MERCADO CENTRAL                                   | APOPA          |
| INVERSIONES LOS OLIVOS, S.A. DE C.V.     | 4A. CALLE OTE. #4   | APOPA          |
| CRUZ ANTONIO RIVERA                      | REPTO. SANTA MARTA POLIG. A BLOCK 1 # 2                       | APOPA          |
| ANTONIO ESTRADA SOLORIZANO               | CALLE CARLOS GARCIA #3  | APOPA          |
| GUILLEMO ALBERTO CARTAGENA Y/O           | MERCADO MUNICIPAL PUESTO #23 Y. METRO COMERCIAL LOCAL #3      | APOPA          |
| MARIO ALFREDO CAMPOS                     | 3A. AV. NORTE #6  | BERLIN         |
| HECTOR MANUEL DE JESUS JIMENES AYALA     | AV. SIMON BOLIVAR 80. EL CENTRO                               | BERLIN         |
| ELENA GUINAN                             | PUESTO ZONA #3 MERCADO MUNICIPAL                              | BERLIN         |
| JUAN ANTONIO SORTO AYALA                 | BARRIO SANTA ANA #13  | CHAPELTIQUE    |
| MAURICIO ROBERTO ACOSTA FLORES           | KM. 6 1/2 CARRETERA TRONCAL DEL NTE. # 54 CANTON MILINGO      | CIUDAD DELGADO |
| FIDEL ANGEL PEREZ BOGUIN                 | 80. EL CENTRO   | GUATAJIAGUA    |
| EMMA HERNANDEZ DE VIGIL                  | 80. EL CALVARIO   | GUATAJIAGUA    |
| AMPLIA BERTRUDIS SOTO CABALLERO          | 80. EL CALVARIO   | GUATAJIAGUA    |
| CONSUELO ESPERANZA BARDALES DE HERNANDEZ | MERCADO MUNICIPAL JIQUILISCO                                  | JIQUILISCO     |
| JOSE SANTOS ARBUETA                      | COL. QUINTANILLA Y COL. PARADA                                | JIQUILISCO     |
| JOAQUIN REMBERTO ALVARADO FLORES         | CALLE FABIO GUERRERO NO. 2                                    | JIQUILISCO     |
| RICARDO OSBEVEDA HERRERA                 | 1A. CALLE PTE. NO. 2  | JIQUILISCO     |
| MARIA FELICITA ORELLANA VDA DE RAMIREZ   | CALLE 14 DE DICIEMBRE NO. 18                                  | JIQUILISCO     |
| INES DEL CARMEN JAIME DE GIRON           | 1A. CALLE OTE. Y AV. JOAQUIN PINEDA NO. 6                     | JIQUILISCO     |
| JOSE SEBASTIAN HERNANDEZ CABALLERO       | 80. EL CALVARIO   | JIQUILISCO     |
| NORA ELIZABETH PALOMO DE HINDE           | BARRIO EL CALVARIO  | JIQUILISCO     |
| HAYDEE RODRIGUEZ DE SANCHEZ              | 1A. CALLE PONIENTE #8   | JIQUILISCO     |
| MUEL ANGEL ZEPEDA QUINTEROS              | COL. QUINTANILLA FTE. A IGLESIA                               | JIQUILISCO     |
| JOSE DAVID FLORES DE PAZ                 | 1/2 CUADRA AL SUR DEL HOTEL JARDIN                            | JIQUILISCO     |
| MANUEL ANTONIO FLORES                    | AV. JOAQUIN PINEDA Y 5A. CALLE OTE. #22                       | JIQUILISCO     |
| AGUSTIN GALEAS TIARDOS                   | AV. JORGE LOPEZ GUIROLA Y 4A. CALLE PTE.                      | JIQUILISCO     |
| MARIA TRINIDAD REYES DE CARIDAD          | CALLE 14 DE DICIEMBRE MERCADO MUNICIPAL                       | JIQUILISCO     |
| HAYDEE RODRIGUEZ DE SANCHEZ              | 1A. CALLE PONIENTE #8   | JIQUILISCO     |
| CATALINA FUENTES DE RIVAS                | AVENIDA RUBEN TORRES CORDOBA                                  | JIQUILISCO     |
| BLANCA ALICIA CALLEJAS BARRERA           | MERCADO MUNICIPAL PUESTO #138 COSTADO SUR                     | JIQUILISCO     |
| SILVIA UFRANIA PEDAGANGRE DE ZELAYA      | 1A. AV. NTE. #24 BARRIO SAN JOSE                              | JIQUILISCO     |
| HERNAN GUALBERTO HERNANDEZ               | CALLE MANUEL ENRIQUE ARAUJO                                   | JUCUAPA        |
| MARIA EMERITA ESTRADA DE ALFARO          | MERCADO MUNICIPAL FRENTE A VARIEDADES MORENITA                | JUCUAPA        |
| JUSTINIANO SANTOS HERNANDEZ              | AVENIDA MARTIRES DE MAYO BARRIO CONCEPCION                    | JUCUAPA        |
| LUIS ALBERTO DAMINO CHINCHILLA           | 80. EL CENTRO CALLE 2 DE ABRIL                                | JUCUAPA        |
| HILDEBRANDA DE JESUS CHAVEZ DE UMALOLA   | 30AV. 2 DE ABRIL 80. EL CENTRO COSTADO PTE. MERCADO MUNICIPAL | JUCUAPA        |
| LUIS ANTONIO ARAUJO AMAYA                | AV. ALBERTO MASFERER BARRIO CONCEPCION #44                    | JUCUAPA        |
| EDGARDO LEMUS                            | MERCADO MUNICIPAL   | JUCUAPA        |
| MARTA ALICIA VILLEGAS DE ARAUJO          | AV. MANUEL ENRIQUE ARAUJO. JUCUAPA                            | JUCUAPA        |
| BERNABE BOMEI VIGIL                      | BARRIO EL CENTRO PERQUIN                                      | PERQUIN        |
| MARCO JULIO JIMENEZ                      | COL. SAN RAMON PJE. 3 #44                                     | QUEZALTEPECQUE |
| VIRGINIA JOSEFA DE PONERO                | AV. JOSE MA. CASTRO MCADO. MUNICIPAL                          | QUEZALTEPECQUE |

NOSES DEL BARRIO

DIRECCION

MUNICIPIO

|   |  |                      |
|---|--|----------------------|
| VICTOR OYAS CASTORINA BERGARA             | 7A. CALLE STE. DE BARRIO EL CALVARIO                     | QUEZALTEPECUE        |
| ALBA ALOIA LEMUS DE RUIZ                  | 2A. CALLE STE. Y AV. JOSE MARIA CASTRO MERCADO MUNICIPAL | QUEZALTEPECUE        |
| ROSALIA CORNEJO                           | MERCADO MUNICIPAL QUEZALTEPECUE                          | QUEZALTEPECUE        |
| CARLOS FUENTES                            | 1A. CALLE OTE. #13                                       | SAN FRANCISCO GOTERA |
| AMERICA ESTELA CASANO DE VALLAPARES       | AV. LOS ALMENDROS #5 URB. LOS ALMENDROS                  | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ANA JULIA SUAREZ DE LAMPOS                | 1A. CALLE FUENTE #5 BO. EL CENTRO                        | SAN FRANCISCO GOTERA |
| JOSE LUIS ALBERTO                         | BO. LA CRUZ, CALLE JOSE SIMON CASAS #15                  | SAN FRANCISCO GOTERA |
| DIGNA MARTINEZ ROMERO                     | 1A. Y 2A. CALLE OTE. BO. EL CALVARIO                     | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ANA ROSARIO RAMOS POLIC DE JOYA           | AV. MORAZAN #2   | SAN FRANCISCO GOTERA |
| JUAN INOCENTE TORRES ROMERO               | AV. MORAZAN #14 BARRIO EL CALVARIO                       | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ROSA EMILIA VILATORO DE CORREAS           | MERCADO E. PROGRESO PUESTO #9 Y 11 BARRIO EL CALVARIO    | SAN FRANCISCO GOTERA |
| JOSE PEDRO DE UREINA CASTILLO             | AV. MORAZAN #24  | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ANA EUTIMIA ESTRADA DE MARTINEZ           | AV. THOMPSON SUR #5                                      | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ANA ELIZABETH DE FUENTEZ                  | AV. MORAZAN #16  | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ROBERTO ANTONIO REYES SUVARA              | 6A. CALLE OTE. NO. 4 BO. SOLEDAD                         | SAN FRANCISCO GOTERA |
| JOSE ALBERTO BRANADO                      | BO. MORAZAN PUE. #5 CASA #8                              | SAN FRANCISCO GOTERA |
| LEONARDO EMERSON CHACON ROMERO            | BO. SITIO DEL MILLO 3A. CALLE NO. 2                      | SAN FRANCISCO GOTERA |
| ELIZABETH MERCEDES GUINAVILLA M. DE ELENA | OTON. ARENERA SAN JUAN OTIDO                             | SAN FRANCISCO GOTERA |
| JOSE RICARDO LANOAVARDE MARTINEZ          | 3A. CALLE OTE. #15 JARDINES DE SAN MARTIN                | SAN FRANCISCO GOTERA |
| JOSE MAGNO AYALA                          | 3A. AV. SUR #5   | SAN JUAN OTIDO       |
| LORENA MILADY IRANETA DE ARAUJO           | SOBRE CALLE GUENDIQUE #14 BARRIO EL CENTRO               | SANTIAGO DE MARIA    |
| MARIA ROYANS SUTIERREZ DE SUINRUME        | CALLE MAFERRER #3  | SANTIAGO DE MARIA    |
| ROSA ALOIA ROBLES                         | COL. MONTEBELLO #74                                      | SANTIAGO DE MARIA    |
| INES DEL CARMEN MARTINEZ DE LOPEZ         | 3A. CALLE OTE. NO. 8 BO. EL CALVARIO                     | SANTIAGO DE MARIA    |
| VICTORIANO ANTONIO SANDOVAL CORTIZ        | CASERIO COLON, CANTON COSTA RICA                         | TEXISTEPQUE          |
| ROSALY BEGON MONTES CASTILLO              | COL. SAN LUIS BLOCK B #12 CANTON CHUCUCUYO               | TEXISTEPQUE          |
| ROSEN ESTEBAN CASTRO BANCHE               | CASERIO MONTAÑALITA OTON, CHUCUCUYO                      | TEXISTEPQUE          |
| VULSO HERMAN OSULLAN                      | COL. SAN JOSE LAS FLORES EL. 3 PUE. 6 NO. 3              | TOMACHATEPECUE       |
| MARCELA <del>ALVARO</del>                 | 2A. CALLE STE. Y 6A. AV. NTE. PUE. BO. LAS MERCEDES      | TOMACHATEPECUE       |
| JOSE IGNACIO TRUJO VAQUERO                | COL. ALTOS DE PIEDRA AV. ZAPATO #1                       | USULUPAN             |
| CARLOS MIGUEL ALVAREZ                     | 2A. AV. NTE. NO. 7 BO. EL CALVARIO                       | YOLCALQUIN           |
| ROSEN ALBERTO HERNANDEZ                   | BARRIO EL CENTRO   | YOLCALQUIN           |
| ANA DELIA RUIZ DE BANCHE                  | BARRIO EL CENTRO   | YOLCALQUIN           |

BEST AVAILABLE COPY

| NOMBRE DEL USUARIO                 | DIRECCION   | MUNICIPIO    |
|------------------------------------|---|--------------|
| IGNACIO ANGELES VIZCARRA           | ED. SAN PEDRO 24. AV. SUR Y FINAL CALLE FCB. MENENDEZ | APANECA      |
| DAVID BALCIZA ROVERO               | BARRIO SAN JOSE. COLONIA SAN ANDRES #27               | APANECA      |
| MARTIN FRANCISCO MEJIA BLANCO      | KM. 23 CARRET. A SONSONATE OTON. LOURDES              | COLON        |
| MARIO ANIBAL PADILLA BALCIZA       | 8A. AV. SUR CONTIGUO A ESTADIO MUNICIPAL              | JUAYUA       |
| WIRNA VIOLETA RIVAS                | COL. MONTEBELLO PTE. CALLE NUEVA CIRCUNVALACION # 7-F | MEJICANOS    |
| NELSON ARMANDO GRANADOS BERDUGO    | COL. SANTA EMILIA BLOCK D-9 PJE. 7 #199               | SAN MIGUEL   |
| MIGUEL ANGEL BOHIA PARADA          | 12A. CALLE PTE. Y 5A. AV. NTE. #411                   | SAN MIGUEL   |
| OSCAR ANTONIO RODRIGUEZ LOPEZ      | KM. 141 SALIDA A LA UNION                             | SAN MIGUEL   |
| RIKA HERNANDEZ DE CHAVEZ           | LOCAL #91 Y 260 PRIMERA ENTREGA METROCENTRO           | SAN MIGUEL   |
| MARCOS RAMIREZ                     | COL. COLORES CALLE VILLEGAS #333 TALLER BENITEZ       | SAN SALVADOR |
| JOSE ERNESTO MENDOZA               | COL. NICARAGUA FINAL AV. A N.321 TERREB'S CHOCOS .S.S | SAN SALVADOR |
| BERTO DEL PILAR AMAYA TORRES       | CENTRO URB. LIBERTAD PJE. MORELOS # 124               | SAN SALVADOR |
| ANTONIO OSORIO FLORES              | 1A. CALLE PTE. Y 39 AV. NORTE #2041                   | SAN SALVADOR |
| ROSA MARINA RODRIGUEZ              | EDIF. JHR LOCALES 4 Y 8 8/ 11 AV. SUR Y6A. CALLE PTE. | SAN SALVADOR |
| ANA JUDITH CORLETO SALDAMEZ        | CALLE LIBERTAD PTE. 4/6 AV. NTE.                      | SANTA ANA    |
| MARIA CECILIA MARMOL DE CABALLERO  | 28 CALLE PTE. Y RIO ZARCO SANTA ANA                   | SANTA ANA    |
| JUAN FRANCISCO MAGALISA LOPEZ      | 3.8KM. 69.3 CARRETER. A METEPAN                       | SANTA ANA    |
| ALIRIO ANTONIO CABALLERO REDINOS   | 17 CALLE OTE. 9/11 AV. SUR #2                         | SANTA ANA    |
| MANUEL DE JESUS MORALES            | URB. JARDINES DEL TEDANA POLIG. 16 #2                 | SANTA ANA    |
| MARIA EMILIA PINZON                | AV. JOSE MATIAS DELBADO SUR #59                       | SANTA ANA    |
| VICTORIA RAMIREZ DE TURCIOS        | COL. LA GLORIA PJE. GIRASOLES BK-N N.14, SANTA ANA    | SANTA ANA    |
| ERISDI, S.A. DE C.V.               | AV. INDEP. SUR 5/7 CALLE OTE.                         | SANTA ANA    |
| JUAN FRANCISCO HERNANDEZ           | 4A. CALLE PTE. #3-3 BARRIO VERACRUZ                   | SONSONATE    |
| RIKA JEANNETTE ROMERO DE RODAS Y/O | 2A. CALLE PTE. Y 5A. AV. SUR #2-1                     | SONSONATE    |
| ERLINDA HATEAO                     | PUESTO #56 Y 73 MERCADO CENTRAL                       | SONSONATE    |
| VICENTE DE JESUS MENDEZ            | FINAL 10A AV. SUR #25 80. EL CARMEN                   | ZACATECOLOCA |
| TERESA ELIZABETH DE ROSA           | AV. JOSE MATIAS DELBADO #11 ZACATECOLOCA              | ZACATECOLOCA |

A N E X O "K"

"GUIA DE ENTREVISTA CON FUNCIONARIOS DE LA AID, DE ORGANIZACIONES  
VINCULADAS CON PROPEMI Y PERSONAL DE FUSADE/PROPEMI"

GUIA DE ENTREVISTA CON FUNCIONARIOS DE LA USAID/EL SALVADOR  
VINCULADOS CON EL PROYECTO 519-0387.

I- INFORMACION GENERAL DEL ENTREVISTADO.

- 1- Nombre \_\_\_\_\_  
Formación profesional \_\_\_\_\_  
2- Organización \_\_\_\_\_  
Cargo que desempeña \_\_\_\_\_

II- INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO

3- Podría destacar los principales logros alcanzados por PROPEMI con el Proyecto 519-0387:

- A Nivel de los Clientes:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A nivel del sector PYME

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A nivel institucional de PROPEMI

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- A nivel de la AID

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4- Podría destacar, lo que según la AID, constituyen los principales impactos del Proyecto en su atención a las PYMES localizadas en áreas del PRN:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5- Podría destacar las principales fortalezas y limitaciones que ha tenido PROPEMI para consolidarse como institución de fomento y desarrollo de la MYPE del país:

FORTALEZAS \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

LIMITACIONES \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

BEST AVAILABLE COPY

6- Según su opinión PROPEMI debe convertirse en un banco/financiera para continuar apoyando a la PYME o continuar siendo un programa de promoción y fomento a la PYME.  
Banco\_\_\_\_ Financiera\_\_\_\_ Continuar igual\_\_\_\_  
En qué condiciones:

---

---

---

---

---

7- Considera que la experiencia ganada con PROPEMI debería replicarse en otras instituciones vinculadas con el sector:  
Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_ Continuar fortaleciendo PROPEMI\_\_\_\_ por qué

---

---

---

---

---

8- Considera que es necesario que PROPEMI una sus esfuerzos con otras instituciones, locales y extranjeras, para ejecutar actividades vinculadas con el sector PYME: Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_ Cómo cuales:  
Locales:

---

---

---

---

Extranjeras:

---

---

---

---

9- Considera que el liderazgo que está ejerciendo PROPEMI entre las instituciones vinculadas con la PYME, podría contribuir al logro del fortalecimiento de tales instituciones y del sector PYME: Sí\_\_\_\_ No \_\_\_\_ por qué

---

---

---

---

---

10- Qué acciones considera que debería realizar PROPEMI para atender más a la mujer empresaria: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

185

11- Para la AID la capacitación debe continuar ofreciéndose desligada del préstamo: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ por qué

---

---

---

---

12- Según funcionarios de FUSADES/PROPEMI el Programa ha alcanzado su sostenibilidad operativa y financiera; sin embargo no podrá crecer con la cartera actual. Frente a esta situación se ha considerado la posibilidad de que la AID continúe apoyando al Programa: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ talvez \_\_\_\_\_  
Por qué

---

---

---

---

13- Desde la perspectiva de la AID qué impacto está teniendo PROPEMI en el fortalecimiento institucional de FUSADES :

---

---

---

---

---

---

14- Desearía destacar algunos elementos que han tenido impacto en el proyecto y que no se han mencionado:

---

---

---

---

---

---

---

---

GUIA DE ENTREVISTA CON REPRESENTANTES DE ORGANIZACIONES  
VINCULADAS CON FUSADES/PROPEMI.

I- INFORMACION GENERAL DEL ENTREVISTADO.

- 1- Nombre \_\_\_\_\_  
Formación profesional \_\_\_\_\_  
2- Organización \_\_\_\_\_  
Cargo que desempeña \_\_\_\_\_

II- INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO

3- Podría destacar las principales actividades en las que su institución ha estado vinculada con PROPEMI:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4- Podría destacar, lo que según su organización, constituyen los principales impactos de PROPEMI en su atención a la PYME:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5- Podría destacar las principales fortalezas y limitaciones que tiene PROPEMI para consolidarse como institución de fomento y desarrollo de la MYPE del país

FORTALEZAS \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

LIMITACIONES \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6- Según su opinión PROPEMI debe convertirse en un banco/financiera para continuar apoyando a la PYME o continuar siendo un programa de promoción y fomento a la PYME.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7- Podría destacar los factores que han contribuido a que PROPEMI haya logrado ubicarse en la posición actual

.....  
.....  
.....

8- Qué acciones considera que debería realizar PROPEMI para atender más a la mujer empresaria: \_\_\_\_\_

.....  
.....

9- Considera que las experiencias ganadas por PROPEMI en el financiamiento a empresarios de la micro y pequeña empresa, están siendo debidamente compartidas con otras organizaciones que tienen el mismo grupo objeto. Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ por qué

.....  
.....  
.....

10- Considera que es necesario que PROPEMI una sus esfuerzos con otras instituciones, locales y extranjeras, para ejecutar actividades vinculadas con el sector PYME: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Cómo cuales

.....  
.....  
.....

11- En este momento PROPEMI está ejerciendo un liderazgo protagónico, entre las instituciones que atienden al sector PYME. por qué:

.....  
.....  
.....

12- Según su experiencia considera que para lograr un crecimiento sostenible es necesario que PROPEMI cambie el grupo objeto actual: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Por qué

.....  
.....

13- Qué podría recomendar para que PROPEMI tenga una mayor presencia en el quehacer en apoyo al sector PYME:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

14- Desearía destacar algunos elementos que han tenido impacto en el programa y que no se han mencionado:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

GUIA DE ENTREVISTA CON MIEMBROS DE LA COMISION Y FUNCIONARIOS DE FUSADES/PROPEMI.

I- INFORMACION GENERAL DEL ENTREVISTADO.

1- Nombre \_\_\_\_\_  
Formación profesional \_\_\_\_\_  
2- Cargo que desempeña en FUSADES/PROPEMI \_\_\_\_\_

II- INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO

3- Podría destacar algunos de los beneficios institucionales que PROPEMI ha logrado con el Convenio 519-0387 "Apoyo a la Pequeña Empresa" \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4- Podría destacar algunos de los beneficios que el proyecto llevó a los beneficiarios del PRN: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5- Cuáles de las condiciones siguientes las identifica como fortalezas y cuáles como limitantes, para que el Programa alcanzara los objetivos que le fijaron:

Fortalezas Limitantes

- el monto máximo de \$150,000.00 por préstamo \_\_\_\_\_
- mantener el promedio de los préstamos entre \$22,130.00 y \$44,100.00 \_\_\_\_\_
- el número de empleados por empresa debe ser de más de 10 \_\_\_\_\_
- el potencial de crecimiento para las empresas debe ser alto \_\_\_\_\_
- atender preferentemente a personas residentes en las áreas del PRN \_\_\_\_\_
- la provisión de asesoría del crédito a los usuarios antes y después del crédito \_\_\_\_\_
- dar prioridad a empresas de fabricación y de servicios \_\_\_\_\_
- los beneficiarios deberán tener un capital de hasta \$1.0 millón \_\_\_\_\_
- la fijación de una tasa de interés flexible en una base periódica (semestral) \_\_\_\_\_

6- De los esfuerzos que PROPEMI ha realizado con el proyecto en apoyo a la mujer empresaria, cuáles podría destacar:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7- qué acciones considera que debería realizar PROPEMI para atender más a la mujer empresaria: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8- Para que PROPEMI fortalezca su sostenibilidad financiera y operativa, qué acciones considera que deben realizarse en el corto plazo:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9- Considera que los servicios de capacitación y asesoría del crédito, generan ingresos que son decisivos para la sostenibilidad del programa: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ En parte \_\_\_\_\_ por qué \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

10- De los resultados de la capacitación y asesoría que han tenido mayor impacto en los usuarios, cuáles podría destacar:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

11- La capacitación es un servicio que debe ofrecerse aún cuando no sea autofinanciable

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

12- Aún cuando el Programa haya alcanzado sus sostenibilidad operativa y financiera, funcionando como hasta hoy lo ha hecho, FUSADES/PROPEMI tiene en perspectiva convertirlo en banco/financiera: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

P o r q u é

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

13- A nivel del Programa cuáles son las principales fuentes de ingresos que tienen identificadas para darle sustentabilidad y sostenibilidad: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

14- Para fortalecer el crecimiento de PROPEMI se ha considerado la necesidad de abrir agencias en otras ciudades del país:  
Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

15- En este momento PROPEMI está ejerciendo un liderazgo protagónico, entre las instituciones que atienden al sector PYME: En qué contribuye ese protagonismo al crecimiento que el programa debe tener para mantener su sostenibilidad:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

16- Qué acciones son las que han contribuido a que PROPEMI esté jugando un rol protagónico entre los demás programas de FUSADES: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

17- Considera que para lograr un crecimiento sostenible es necesario cambiar el grupo objeto actual: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Probable \_\_\_\_\_  
Por qué \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

18- Podría destacar las principales experiencias (lecciones aprendidas) con el Proyecto "Apoyo a la Pequeña Empresa":

1- FONDOS ROTATIVOS  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2- CAPACITACION  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3- ASESORIA DEL CREDITO  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4- INVESTIGACION Y DESARROLLO

.....  
.....  
.....

4- MANEJO DEL PROYECTO

.....  
.....  
.....

5- EN EL PROGRAMA DE RECONSTRUCCION NACIONAL

.....  
.....  
.....

19- Destacar los impactos que el Proyecto ha tenido en el fortalecimiento institucional de FUSADES/PROPEMI

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

20- Destacar el impacto que el proyecto ha tenido en la sostenibilidad del programa

.....  
.....  
.....  
.....

21- Destacar la posición institucional:

- de continuar atendiendo el mismo grupo objeto

.....  
.....

- de ampliar el grupo objeto

.....  
.....

22- Particularmente el financiamiento de proyectos en áreas que no había estado atendiendo el Programa, que lecciones han aprendido:

.....



GUIA DE ENTREVISTA CON PERSONAL DE PROPEMI

I- INFORMACION GENERAL DEL ENTREVISTADO.

- 1- Nombre \_\_\_\_\_  
Formación profesional \_\_\_\_\_
- 2- Cargo \_\_\_\_\_
- 3- Tiene personal bajo su cargo: Sí \_\_\_\_\_ cuántos? \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 4- Tiempo de trabajar en PROPEMI: \_\_\_\_\_ años

II\_ Información sobre el Impacto del Proyecto.

- 5- PROPEMI desarrolló actividades directamente dirigidas a promover la atención a la mujer empresaria:

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ No sabe \_\_\_\_\_

Cuáles \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- 6- El crecimiento de las empresas atendidas por el proyecto:
  - es mayor en las atendidas por hombres \_\_\_\_\_
  - es mayor en las atendidas por mujeres \_\_\_\_\_
  - es mayor en las atendidas por los dos \_\_\_\_\_

- 7- Destacar las áreas en las que el proyecto ha tenido mayor impacto: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- 8- Ordene del 1 al 3 el orden de preferencia que tuvo PROPEMI para atender a los sectores:

- Industria \_\_\_\_\_
- Servicios \_\_\_\_\_
- Comercio \_\_\_\_\_

- 9- Ordene del 1 al 3 el orden de preferencia que tuvo PROPEMI para atender a:

- La microempresa \_\_\_\_\_
- La pequeña empresa \_\_\_\_\_
- La mediana empresa \_\_\_\_\_

- 10- En el proyecto PROPEMI puso mayor énfasis en:

- Aprobar préstamos de hasta ₡ 10,000.00 \_\_\_\_\_
- " " " " ₡150,000.00 \_\_\_\_\_
- " " " " más de ₡150,000.00 \_\_\_\_\_

- 11- Considera que PROPEMI ya está en capacidad de alcanzar su sostenibilidad:

- Sólo la financiera \_\_\_\_\_
- Sólo la operativa \_\_\_\_\_
- Ambas \_\_\_\_\_

12- Considera que las capacitaciones ofrecidas por PROPEMI respondieron a la demanda de sus usuarios:  
- Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ En parte \_\_\_\_\_

13- Considera que la capacitación debió ofrecerse como condición para recibir el financiamiento solicitado:  
Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
por qué \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

14- Según su opinión la capacitación debió ser:  
Ofrecida a costos reales \_\_\_\_\_  
Ofrecida con subsidio \_\_\_\_\_

15- Podría destacar los principales impactos que la capacitación ha tenido en los usuarios:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

16- Que sugeriría usted para mejorar el impacto económico de la capacitación en la autosostenibilidad de PROPEMI:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

17- Considera que la asesoría de crédito ofrecida por PROPEMI respondió a las necesidades de sus usuarios: Sí \_\_\_\_\_  
No \_\_\_\_\_ En parte \_\_\_\_\_

18- Considera que la asesoría de crédito debió ofrecerse:  
A costos reales \_\_\_\_\_  
A costos subsidiados \_\_\_\_\_

19- Qué sugeriría usted para mejorar el impacto económico de la asistencia técnica en la autosostenibilidad de PROPEMI::  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

20- Considera que PROPEMI debería continuar atendiendo al mismo Grupo Objeto, después de finalizar el convenio con la AID:  
- Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ No sé \_\_\_\_\_  
por qué \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

21- Considera que la tasa de interés que cobra PROPEMI es competitiva: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ No sé \_\_\_\_\_

22- Qué elementos son los que hacen que el crédito de PROPEMI sea más accesible:

.....  
.....  
.....

23- Por qué considera que los PYMES prefieren a PROPEMI en lugar de otros programas:

.....  
.....  
.....

24- Bajo que condiciones podría PROPEMI alcanzar su sostenibilidad, atendiendo sólo a su actual grupo objeto:

.....  
.....  
.....

25- Podría destacar los aspectos en los en que PROPEMI se fortaleció con su participación en el PRN:

.....  
.....  
.....

26- Qué cambios sugeriría en los servicios que actualmente está ofreciendo el programa:

- En la capacitación

- En la asesoría de crédito

- En la asistencia crediticia

27- Considera que es necesario y conveniente que PROPEMI se convierta en una financiera: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Talvez \_\_\_\_\_  
un banco: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Talvez \_\_\_\_\_

por qué .....

27- De entre las fortalezas que usted le reconoce a PROPEMI

podría destacar tres:

.....  
.....

28- De entre las amenazas que usted le reconoce a PROPEMI podría destacar tres:

.....  
.....

29- De entre las debilidades que usted le reconoce a PROPEMI podría destacar tres:

.....  
.....

30- De entre las oportunidades que usted le reconoce a PROPEMI podría destacar tres:

.....  
.....

31- Desde su perspectiva PROPEMI tiende a ser el programa más importante de FUSADES: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Lo duda \_\_\_\_\_

por qué \_\_\_\_\_  
.....

32- Considera que la no apertura de más agencias en otras ciudades importantes del país, ha limitado el crecimiento de PROPEMI: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

33- Desearía destacar algunos impactos que el Proyecto tuvo y que no se han mencionado;

.....  
.....  
.....  
.....

34- Considera que para la mujer empresaria PROPEMI debe establecer algunas condiciones especiales: Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

C o m o c u á l e s :  
.....  
.....  
.....

A N E X O "L"

"PROGRAMACION DE VISITAS A CLIENTES DEL PROYECTO"

INVESTIGACION DE IMPACTO DEL PROYECTO: "APOYO A LA PEQUEÑA  
EMPRESA" No. 519-0387 USAID/FUSADES/PROPEMI

A- PROGRAMACION DE LA VISITAS DE CAMPO

I- VISITAS DE CAMPO A USUARIOS DE PROPEMI.

| MUNICIPIOS        | PRN | NON PRN | FECHA  | SUPERVISOR            |
|-------------------|-----|---------|--------|-----------------------|
| PERQUIN           | 1   | 0       | 210497 | FLORES                |
| YOLOAIQUIN        | 3   | 0       | "      | "                     |
| SAN FCO. GOTERA   | 13  | 0       | "      | FLORES Y<br>MARROQUIN |
| SAN MIGUEL        | 0   | 4       | 220497 | FLORES                |
| BERLIN            | 3   | 0       | "      | "                     |
| CHALPELTIQUE      | 1   | 0       | "      | MARROQUIN             |
| GUATAJIAGUA       | 3   | 0       | "      | "                     |
| JUACUAPA          | 8   | 0       | 230497 | MARROQUIN             |
| SANTIAGO DE MARIA | 6   | 0       | "      | FLORES                |
| JIQUILISCO        | 18  | 0       | 240497 | FLORES Y<br>MARROQUIN |
| USULUTAN          | 1   | 0       | "      | MARROQUIN             |
| ZACATECOLUCA      | 0   | 2       | "      | FLORES                |
| AGUILARES         | 2   | 0       | 250497 | MARROQUIN             |
| TONACATEPEQUE     | 2   | 0       | "      | FLORES                |
| APOPA             | 12  | 0       | "      | MARROQUIN Y<br>FLORES |
| SAN SALVADOR      | 0   | 5       | "      | FLORES                |
| MEJICANOS         | 0   | 1       | "      | MARROQUIN             |
| CIUDAD DELGADO    | 1   | 0       | "      | MARROQUIN             |
| TEXISTEPEQUE      | 3   | 0       | 260497 | MARROQUIN             |
| SANTA ANA         | 0   | 8       | "      | MARROQUIN             |
| APANECA           | 0   | 2       | "      | FLORES                |
| JUAYUA            | 0   | 1       | "      | FLORES                |
| SONSONATE         | 0   | 3       | "      | FLORES                |
| COLON             | 0   | 1       | "      | FLORES                |
| SAN JUAN OPICO    | 2   | 0       | 280497 | FLORES                |
| QUEZALTEPEQUE     | 5   | 0       | "      | FLORES                |
| COLON             | 0   | 1       | "      | FLORES                |
| TOTAL             | 84  | 27      |        |                       |

TOTAL GENERAL 111

200

A N E X O "LL"

"ENCUESTA ADMINISTRADA A CLIENTES DEL PROYECTO"

DEICO S.A. de C.V.  
San Salvador  
El Salvador, C. A.

USAID  
FUSADES/  
PROPEMI  
Boleta No \_\_\_\_\_

INVESTIGACION DEL IMPACTO DEL PROYECTO "APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA  
No. 519-0387" USAID/FUSADES/PROPEMI..

BOLETA BENEFICIARIOS Y AREA DE INFLUENCIA

I. UBICACION GEOGRAFICA DEL BENEFICIARIO(A)

1. Area U \_\_\_ 1 R \_\_\_ 2
2. Departamento \_\_\_\_\_
3. Municipio \_\_\_\_\_  
3.1- Está en el PRN: \_\_\_ Sí \_\_\_ No \_\_\_ No sé
4. Colonia o Barrio \_\_\_\_\_
5. Cantón \_\_\_\_\_
6. Comunidad \_\_\_\_\_

II- DATOS DEL BENEFICIARIO(A)

- 7- Nombre \_\_\_\_\_
- 8- Sexo: \_\_\_ Hombre 1 \_\_\_ Mujer 2
- 9- Edad: \_\_\_\_\_ años
- 10- Estado civil: \_\_\_ casado(a) \_\_\_ acompañado(a) \_\_\_ otro  
10.1- Si es mujer indicar si es cabeza de hogar: \_\_\_ Sí \_\_\_ No
- 11- Nivel Educativo:  
\_\_\_ 0 - 3 grado  
\_\_\_ 4 - 6 "  
\_\_\_ 7 - 9 "  
\_\_\_ " Bachillerato Especialidad \_\_\_\_\_  
\_\_\_ Superior no Universitario "  
\_\_\_ Universitario. " \_\_\_\_\_

- 12- Miembros de la familia: \_\_\_ Mujeres 1 \_\_\_ Hombres 2
- 13- Si la(el) beneficiaria(o) es mujer (hombre):

- su esposo(a) o compañero(a) de vida participa en las actividades de la empresa:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ Muy poco \_\_\_\_\_ No

- su esposo(a) o compañero(a) de vida participó en la creación de la empresa:

\_\_\_\_\_ él(ella) lo hizo \_\_\_\_\_ mucho \_\_\_\_\_ poco \_\_\_\_\_ no

- su esposo(a) o compañero(a) de vida aportó algunos fondos para iniciar su empresa:

\_\_\_\_\_ él(ella) los aportó todos  
\_\_\_\_\_ él(ella) aportó la mayoría  
\_\_\_\_\_ él(ella) aportó sólo una pequeña parte  
\_\_\_\_\_ él(ella) no aportó nada

- actualmente él(ella) participa en la toma de decisiones que se toman en la empresa:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ algunas veces

- en la actualidad él(ella) tiene participación en la administración de la empresa:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ Muy poco \_\_\_\_\_ No

- recibe él(ella) capacitaciones de PROPEMI para trabajar en la empresa:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ algunas veces

- él(ella) participa en la asistencia técnica que recibe la empresa:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ algunas veces

- los gastos de atención a las necesidades diarias de la casa, salen de los ingresos obtenidos en la empresa:

\_\_\_\_\_ 100 %  
\_\_\_\_\_ 75 %  
\_\_\_\_\_ 50 %  
\_\_\_\_\_ 25 %  
\_\_\_\_\_ de otros ingresos

### III- INFORMACION DE LA EMPRESA/NEGOCIO

14- En qué año creó su empresa/negocio: 19\_\_\_\_\_

Antes del préstamo en cuánto valoraba su empresa/negocio

¢ \_\_\_\_\_ actualmente en cuánto valora su empresa/negocio

¢ \_\_\_\_\_

15- Su empresa es: \_\_\_\_\_ familiar \_\_\_\_\_ sólo suya \_\_\_\_\_ es una sociedad legamente establecida

16- Tipo de empresa: \_\_\_\_\_ industrial \_\_\_\_\_ comercial \_\_\_\_\_ servicios \_\_\_\_\_ otro

17- Actividad principal: \_\_\_\_\_



\_\_\_ demasiados \_\_\_ los que necesitaba \_\_\_ menos de los que necesitaba

28- La aprobación del crédito fue:

\_\_\_ ágil \_\_\_ normal \_\_\_ lento \_\_\_ con retraso

29- El último préstamo se lo aprobaron:

\_\_\_ sin exigirle muchos requisitos \_\_\_ exigiéndole muchos requisitos  
\_\_\_ después de asesorarlo \_\_\_ sin asesoramiento  
\_\_\_ después de visitar su empresa \_\_\_ sin visitar su empresa

30- En este momento su préstamo está:

\_\_\_ vigente \_\_\_ al día \_\_\_ en mora Cuánto \$ \_\_\_\_\_ %  
\_\_\_ cancelado

31- El préstamo lo está cancelando o lo canceló:

\_\_\_ antes de la fecha acordada  
\_\_\_ en la fecha acordada  
\_\_\_ después de la fecha acordada

32- El atraso en el pago de sus cuotas se ha debido principalmente a:

\_\_\_ la reducción en las ventas  
\_\_\_ deficiencias en el cobro  
\_\_\_ situación económica de la empresa  
\_\_\_ otras

#### VI\_ RESULTADOS DEL PRESTAMO.

33- Antes del préstamo el ingreso familiar mensual era de \$ \_\_\_\_\_ y actualmente es de \$ \_\_\_\_\_ %

34- Con el préstamo el valor de los activos de la empresa:

\_\_\_ se ha mantenido  
\_\_\_ ha aumentado \_\_\_\_\_ %  
\_\_\_ ha disminuido \_\_\_\_\_ %

35- Con el préstamo los fondos dentro del negocio han cambiado:

- \_\_\_ positivamente \_\_\_\_\_ %  
- \_\_\_ no han cambiado  
- \_\_\_ negativamente \_\_\_\_\_ %

36- Con el préstamo su nivel de ahorro:

\_\_\_ se ha mantenido igual  
\_\_\_ ha aumentado \_\_\_\_\_ %  
\_\_\_ ha disminuido \_\_\_\_\_ %

37- Después del préstamo sus condiciones de vida han mejorado:

- alimentación/nutrición: \_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No  
- vestuario: \_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No  
- vivienda: \_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No  
- salud: \_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No  
- educación: \_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No  
- diversión y deportes \_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No

- otra \_\_\_\_\_

38- El préstamo con el empleo:

\_ Miembros de la familia que trabajan en la empresa:  
\_\_\_\_ hombres \_\_\_\_ mujeres

- Antes del (primer) préstamo el número de empleos era:

\_\_\_\_ tiempo completo: \_\_\_\_ hombres \_\_\_\_ mujeres

\_\_\_\_ tiempo parcial: \_\_\_\_ hombres \_\_\_\_ mujeres

- Después del (último) préstamo el número de empleos es:

\_\_\_\_ tiempo completo: \_\_\_\_ hombres \_\_\_\_ mujeres

\_\_\_\_ tiempo parcial: \_\_\_\_ hombres \_\_\_\_ mujeres

39- Después del préstamo el salario para los trabajadores:

\_\_\_\_ se ha mantenido igual

\_\_\_\_ ha mejorado \_\_\_\_\_ %

\_\_\_\_ ha disminuido \_\_\_\_\_ %

40- Con el préstamo las prestaciones sociales para los trabajadores:

\_\_\_\_ se han mantenido igual

\_\_\_\_ han mejorado \_\_\_\_\_ %

\_\_\_\_ han disminuido \_\_\_\_\_ %

41- Sus trabajadores están asegurados en el ISSS: \_\_\_\_ Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_ algunos

42- En las ventas de la empresa:

- Recuerda las ventas mensuales que tenía antes de recibir el primer préstamo de PROPEMI: \_\_\_\_ Sí a cuánto ascendían ₡ \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_

- Con el préstamo recibido de PROPEMI en cuánto han aumentado las ventas mensuales ₡ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ % )

43- Su producción la vende: \_\_\_\_ mercado local \_\_\_\_ mercado nacional

\_\_\_\_ mercado regional \_\_\_\_ mercado internacional

\_\_\_\_ al crédito \_\_\_\_ al contado \_\_\_\_ ambos

44- Con el préstamo en la empresa:

- sus instalaciones: \_\_\_\_ han mejorado \_\_\_\_ no han mejorado

- su maquinaria y equipo: \_\_\_\_ han mejorado \_\_\_\_ no han mejorado

- las condiciones de trabajo: \_\_\_\_ han mejorado \_\_\_\_ no han mejorado

45- Además del préstamo de PROPEMI tiene otro vigente: Cuántos \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ Sí Cuánto es el saldo ₡ \_\_\_\_\_

Por qué no lo solicitó a PROPEMI: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ No

46- Si necesitara otro préstamo lo solicitaría a PROPEMI:

\_\_\_ Sí por qué \_\_\_\_\_

\_\_\_ No por qué \_\_\_\_\_

\_\_\_ Talvez

47- Recomendaría PROPEMI a otros empresarios:

\_\_\_ Sí \_\_\_ No \_\_\_ Talvez

**VII- DEL SERVICIO DE CAPACITACION QUE OFRECE PROPEMI**

48- Ha recibido la charla sobre la administración del préstamo:

Sí \_\_\_ No \_\_\_

49- Ha recibido capacitación de PROPEMI: \_\_\_ Sí (continúe)

\_\_\_ No. pase a la pregunta No. 60

50- En cuál de estas áreas ha sido capacitado:

Usuario(a) Esposa(o) Otros

- administración \_\_\_\_\_
- análisis financiero \_\_\_\_\_
- contabilidad \_\_\_\_\_
- costos \_\_\_\_\_
- Mercadeo \_\_\_\_\_
- proyectos de inversión \_\_\_\_\_
- control de calidad \_\_\_\_\_
- producción \_\_\_\_\_
- Servicio al cliente \_\_\_\_\_
- otras \_\_\_\_\_

51- Los materiales entregados para las capacitaciones le resultaron: - fáciles de entender \_\_\_ - difíciles de entender \_\_\_

- fáciles de aplicar \_\_\_ - difíciles de aplicar \_\_\_

52- La capacitación recibida fue: \_\_\_ gratis \_\_\_ pagada Cuánto \$ \_\_\_\_\_  
\_\_\_ No sabe

53- la capacitación recibida le ha servido para:

- mejorar la comunicación con sus trabajadores:  
\_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No
- mejorar la capacidad organizativa en su empresa:  
\_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No
- mejorar los controles en su empresa:  
\_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No
- relacionarse mejor con sus clientes y proveedores:  
\_\_\_ Sí \_\_\_ poco \_\_\_ No

- mejorar las relaciones con su grupo familiar:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ poco \_\_\_\_\_ No

- Otros aspectos \_\_\_\_\_

54- Los capacitadores se dan a entender con facilidad:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ Casi siempre \_\_\_\_\_ No

55- Le han invitado a participar en otros eventos de capacitación ofrecidos por PROPEMI: \_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ No

56- Según su opinión las capacitaciones que ofrece PROPEMI, son:

\_\_\_\_\_ excelentes \_\_\_\_\_ buenas \_\_\_\_\_ regulares \_\_\_\_\_ deficientes.

57- Estaría interesado en recibir más capacitación:

\_\_\_\_\_ Sí Aceptaría pagar: \_\_\_\_\_ Sí Hasta cuánto \$ \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ No

\_\_\_\_\_ Talvez

58- Recomendaría las capacitaciones que ofrece PROPEMI a otros empresarios:

\_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Talvez

#### VIII- DEL SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA OFRECIDA POR PROPEMI

##### 1- Asesoría Pre-crédito

59- Recibió asesoría de crédito de PROPEMI antes de que le aprobaran el préstamo: \_\_\_\_\_ Sí (continúe) \_\_\_\_\_ No Pase a la preg. No. 66

60- La asesoría de crédito recibida le sirvió fundamentalmente para:

- determinar mejor la necesidad del préstamo \_\_\_\_\_

- facilitar el trámite del crédito \_\_\_\_\_

61- Considera que la asesoría de crédito ofrecida por PROPEMI es necesaria: \_\_\_\_\_ Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Poco

##### 2- Asesoría de Crédito durante la vigencia del préstamo

62- Ha recibido asesoría de Crédito de PROPEMI durante la vigencia de su préstamo: \_\_\_\_\_ Sí (continúe) \_\_\_\_\_ No. Pase a la pregunta 65

63- La asesoría de crédito recibida le sirvió para:

- resolver problemas con el pago del préstamo \_\_\_\_\_

- verificar el destino del préstamo \_\_\_\_\_

- para futuras oportunidades de préstamos \_\_\_\_\_

64- La asesoría de crédito recibida le ha permitido:

- administrar mejor los fondos del préstamo, \_\_\_\_\_

- mantener al día el pago del préstamo \_\_\_\_\_

### 3- Otros Servicios

65- Está interesado en recibir asistencia técnica de PROPEMI:

Sí  Aceptaría pagar:  Sí  No  Talvez  
 No  talvez

66- En que áreas desearía recibir asistencia técnica:

en administración \_\_\_\_\_  
en comercialización \_\_\_\_\_  
en costos \_\_\_\_\_  
en gestión empresarial \_\_\_\_\_  
en producción \_\_\_\_\_  
en controles contables \_\_\_\_\_  
en otras \_\_\_\_\_

### VIII- DEL PERSONAL TECNICO DE PROPEMI

#### 1- Como Ejecutivo de Crédito.

67- Para iniciar el proceso del trámite del préstamo el Asesor:

- lo visitó por su propia iniciativa \_\_\_\_\_  
- lo visitó a solicitud suya \_\_\_\_\_  
- lo visitó por recomendación de otra persona \_\_\_\_\_

68- Al solicitar un nuevo préstamo estaría de acuerdo que lo atienda el mismo Asesor:  Sí  No

69- Según su opinión la asesoría empresarial ofrecida por PROPEMI es:  
 excelente  buena  regular  deficiente

### IX- DE LA RECUPERACION DE LOS PRESTAMOS

70- Los abonos al préstamo los hace: \_\_\_\_\_ en PROPEMI \_\_\_\_\_ en el banco  
\_\_\_\_\_ al cobrador.

71- De las tres formas anteriores cuál le resulta mejor:  
\_\_\_\_\_ en PROPEMI \_\_\_\_\_ en el banco \_\_\_\_\_ al cobrador

72- Las acciones que toma PROPEMI para la recuperación de un préstamo en mora las considera: \_\_\_\_\_ débiles \_\_\_\_\_ normales \_\_\_\_\_ drásticas

### X- DE LA PARTICIPACION DE LA MUJER

73- Considera que PROPEMI atiende de igual forma a la mujer que al hombre:  
 Sí  No  algunas veces  No sabe

74- Considera que la mujer debe tener las mismas oportunidades que el hombre en todos los servicios que ofrece PROPEMI:

Sí  No  en algunos aspectos

75- Considera que la mujer en el pago de un préstamo es:

- igualmente responsable que el hombre
- más responsable que el hombre
- menos responsable que el hombre

X- QUE ASPECTOS DESEA DESTACAR DE LOS SERVICIOS QUE LE OFRECIO PROPEMI.

76- 1- DEL CREDITO \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

77- 2- DE LA CAPACITACION \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

78- 3- DE LA ASESORIA EMPRESARIAL \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

79- 4- DEL APOYO A LA MUJER EMPRESARIA \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

B: usuario

210