

20  
20

MEMORIA  
DE LABORES





## INDICE

Quiénes Somos?.....	4
Estructura Organizativa.....	6
Junta Directiva.....	7
Directorio Ejecutivo.....	8
Agencias.....	9
Nuestros Productos.....	10
Productos Financieros.....	11
Productos No Financieros.....	12
Desempeño Social.....	13
Clínica Médica.....	14
Mascarillas con Amor.....	18
Capacitación y Desarrollo.....	22
ASEI Ante El Coronavirus.....	24
Proyecto DT.....	27
Perspectiva Financiera.....	28
Gestión de Negocios.....	29
Gestión Financiera.....	34
Aliados Estratégicos.....	36
Cobertura por Reservas.....	37
Perspectiva de Talento Humano.....	38
Gestión de Talento Humano.....	39
Apoyando a la Familia ASEI.....	42
Perspectiva de Procesos.....	44
Excelencia Operacional.....	45
Factores de Éxito.....	47
Enfoque Hacia la Innovación.....	48
Créditos Garantizados.....	49
Gestión de Oficialía.....	49
Gestión de Operaciones.....	50
Estados Financieros.....	51

 **QUIÉNES  
SOMOS?** 

ASEI fue fundado el 04 de junio de 1990 según acuerdo ejecutivo número 317 publicado en el Diario Oficial No. 70 fecha en que obtuvo su personería jurídica. El propósito fundamental ha sido el de contribuir al desarrollo social y económico de El Salvador a través de servicios microfinancieros y otros servicios a personas de escasos recursos económicos para el emprendimiento de actividades productivas que les provean un medio sostenible de subsistencia que les ayude a superar la pobreza y alcanzar una mejor calidad de vida.

En 1993 obtuvo una donación otorgada por la organización Catholic Relief Services, siendo la oportunidad que dio a ASEI más claridad sobre el rumbo que tomarían sus esfuerzos institucionales y fue así que estableció la misión de ser una institución microfinanciera para favorecer al sector microempresarial, ayudando especialmente a mujeres emprendedoras de escasos recursos económicos.

Dando seguimiento a dicho esfuerzo, ASEI se propuso gestionar recursos financieros y técnicos y establecer alianzas de cooperación con diferentes organismos e instituciones entre los que podemos mencionar: la Comunidad Económica Europea, W.K. Kellogg Foundation, BMI, USAID, Plan El Salvador, Katálisis Partnership, ALPIMED, CONAMYPE, FUNDAMICRO y ASOMI entre otros cooperantes, consolidando con su ayuda su misión como institución microfinanciera.

A la fecha ASEI obtiene recursos a través de proveedores de fondos nacionales e internacionales, que han contribuido con el desarrollo y crecimiento alcanzado.

A través de los años, ASEI ha estructurado su gestión institucional, proveyendo servicio microfinancieros, capacitaciones y asesorías. Ha fomentado el emprendedurismo inclusivo y la modalidad de trabajo solidario a través de sus metodologías de crédito especializadas a favor de la microempresa, en los estratos más pobres de la población salvadoreña.

## **Misión**

Somos una institución que brinda excelencia en el servicio con productos financieros y no financieros para el sector micro empresarial mayoritariamente mujeres emprendedoras, a fin de mejorar integralmente la calidad de vida de su familia y su desarrollo empresarial, procurando la sostenibilidad económica de ASEI y de sus empleados.

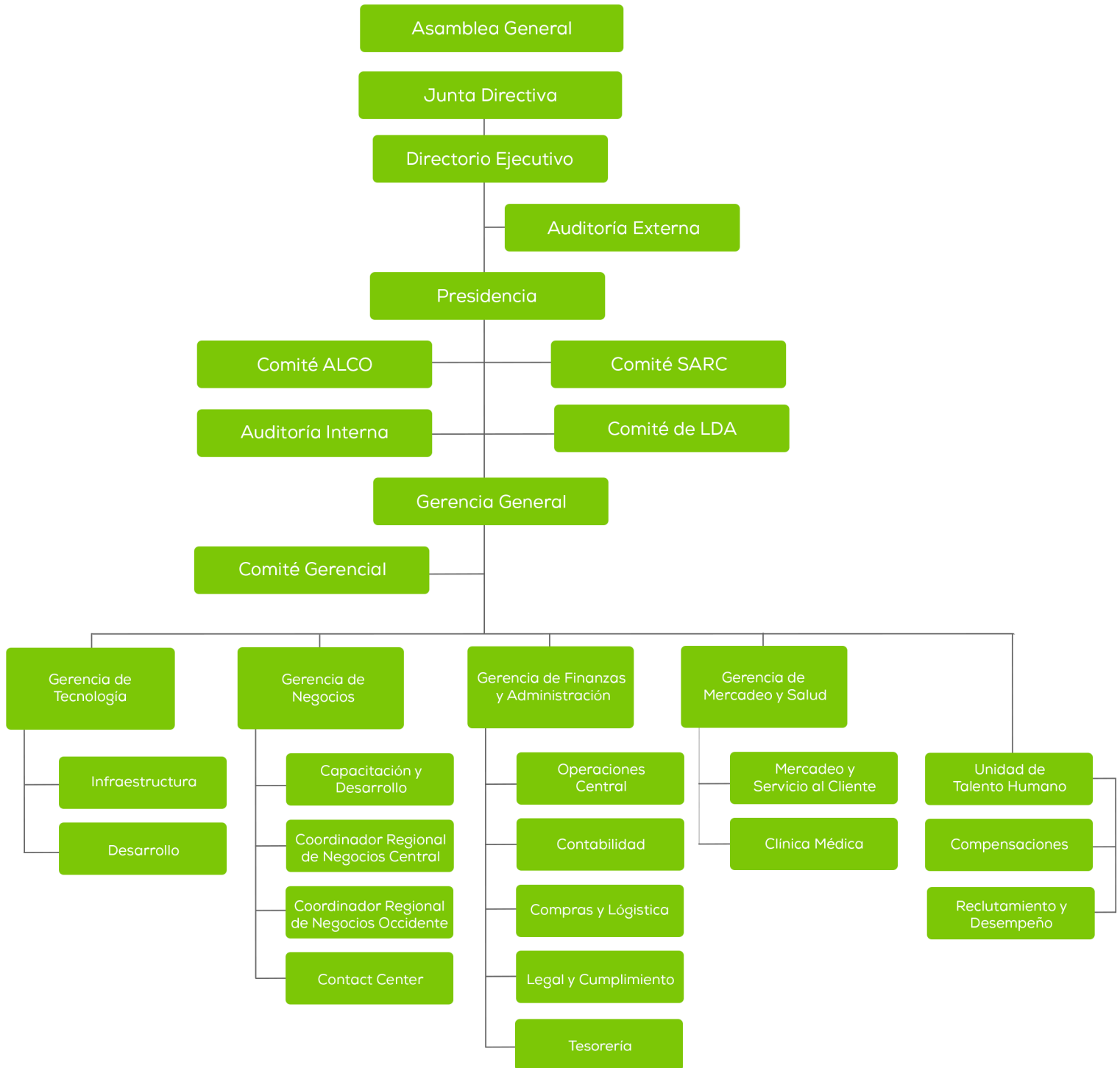
## **Visión**

Ser la principal fuente de desarrollo económico y social de los microempresarios a nivel nacional, promoviendo oportunidades a los sectores vulnerables, así como la inclusión y accesibilidad a los servicios financieros, sociales y de medio ambiente.

## **Valores**

Liderazgo  
Excelencia en el servicio  
Responsabilidad  
Integridad y honradez  
Superación personal  
Solidaridad

# ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



# JUNTA DIRECTIVA



Ing. Ricardo Segovia  
**Presidente**



Ing. Fabio Antonio Castillo  
**Vice Presidente**



Lic. Marina de Jesús Marengo  
**Secretaria**



Lic. Sonia Elizabeth Cortéz  
**Sindico**



Ing. Rafael Arturo Rodríguez  
**Vocal**



Licda. Sara Raquel Segovia  
**Vocal**



Licda. Sara Vides Carpio  
**Vocal**

## DIRECTORIO EJECUTIVO



Ing. Pedro González  
**Presidente**



Licdo. Leonel Hurtado  
**Director**



Ing. Ricardo Segovia  
**Director**



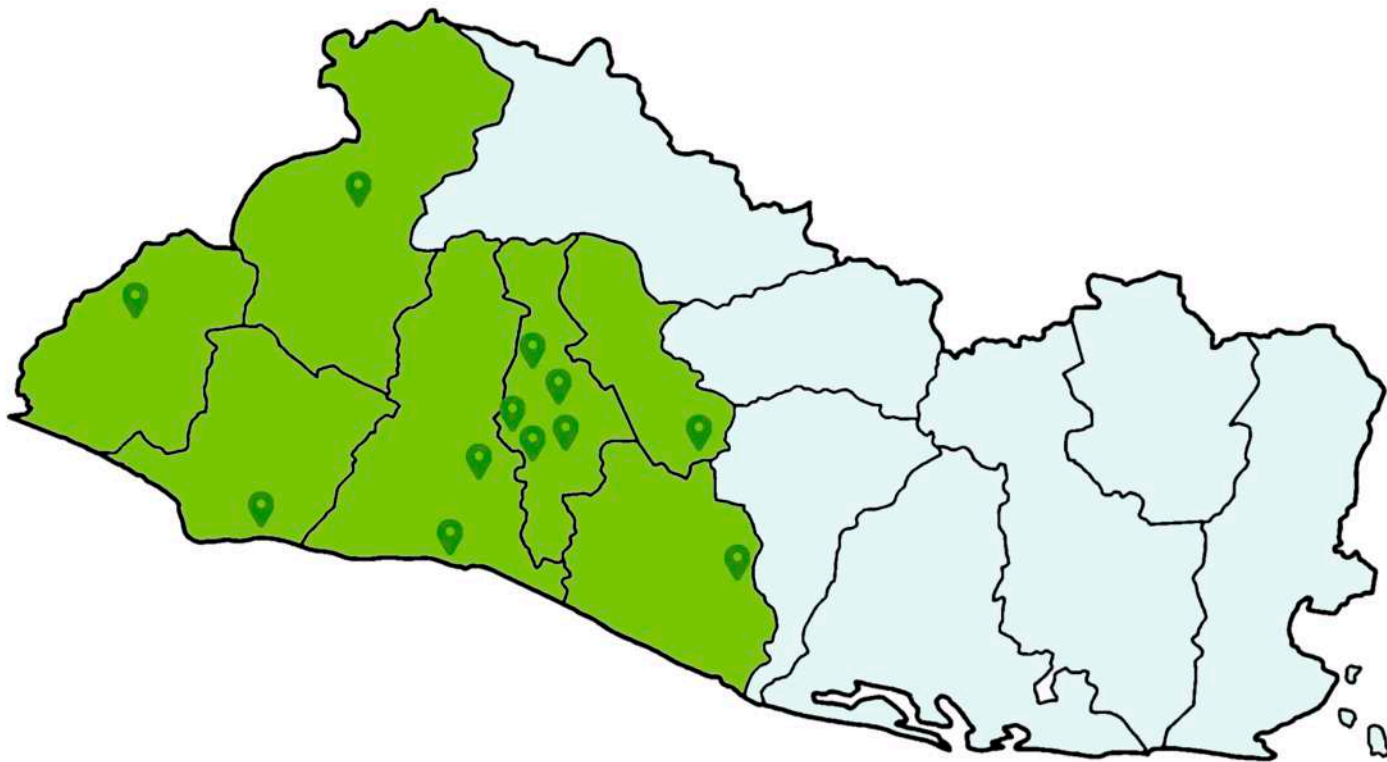
Ing. Rocio Quijada  
**Directora**



Licda. Silvia de Valdez  
**Secretaria**



## AGENCIAS A NIVEL NACIONAL



### **CENTO FINANCIERO**

Col. San Francisco y calle Los Bambúes N°19, San Salvador  
Tel: 2200-9000

### **AGENCIA CENTRO**

Diagonal Dr. Arturo Romero  
N° 431, Col Médica, San Salvador  
Tel: 2200-9011

### **AGENCIA MONEY CASH**

Barrio El Calvario Alameda  
Roosevelt. N° 1815. San Salvador  
Tel: 2200-8813

### **AGENCIA SANTA TECLA**

Centro Comercial Plaza  
Concepción, ente 4° Ave. Norte y  
Calle Daniel Hernández, Local 7-8,  
Santa Tecla  
Tel: 2228-0213

### **AGENCIA SOYAPANGO**

Ave. El Rosario Sur N° 8-15  
Plaza Soyapango, San Salvador  
Tel: 2227-6595

### **AGENCIA APOPA**

Reparto El Cocal, sobre Calle Noé  
Canjura, Grupo 4, Casa No 22  
Apopa, San Salvador  
Tel: 2216-6114

### **AGENCIA COJUTEPEQUE**

Barrio Santa Lucía, Primera Calle  
Oriente N° 26 A, Cojutepeque  
Tel:2372-5192

### **AGENCIA PUERTO DE LA LIBERTAD**

Barrio El Calvario, 5ta Ave. Sur N°  
9108 Puerto de La Libertad,  
La Libertad  
Tel:2346-2778

### **AGENCIA SANTA ANA**

5ta Calle Poniente y 2da Ave. Sur  
N° 8 Santa Ana frente a  
Davivienda  
Tel: 2414-1834

### **AGENCIA SONSONATE**

Calle Alberto Masferrer 4-6  
Barrio El Ángel frente a  
Funeraria Auxiliadora  
Tel: 2450-2418

### **AGENCIA AHUACHAPÁN**

6ta Calle Poniente N° 3-4  
Contiguo a Colegio Claribel  
Alegria Carretera Panamericana,  
Ahuachapán  
Tel:2413-3238

### **AGENCIA ZACATECOLUCA**

4ta Calle Poniente Ave. José  
Simeón Cañas  
Tel: 2314-9881

# **NUESTROS PRODUCTOS**

## PRODUCTOS **FINANCIEROS**

### **Banco Comunal**

Son formados con un mínimo de 7 miembros, que llevan a cabo reuniones para la cancelación de sus créditos, microempresarios de acumulación simple y ampliada, con garantía de solidaridad.

### **Grupo Solidario**

Son formados con un mínimo de 3 miembros, se conceden a grupos de personas que se conocen y garantizan entre sí, microempresarios de acumulación simple con garantía de solidaridad.

### **Microempresa Individual**

Crédito otorgado a clientes nuevos con capacidad de pago y excelente récord crediticios. Personas naturales propietarios de una microempresa.

### **Grameen Bank**

Crédito para inversión de negocio con un componente de ahorro, dirigido a mujeres emprendedoras que se encuentran en niveles de pobreza extremadamente crítica.

### **ADESCO**

Organizaciones formadas por 25 miembros de la misma comunidad y reconocidos oficialmente por el gobierno local. Créditos destinados al sector agrícola y comercio.

### **Banco Comunal Agrícola**

Son formados con un mínimo de 10 miembros. Los miembros están dedicados a las actividades agrícolas o pecuarias.

## CRÉDITOS DE **FIDELIDAD**



### **Crédito Oportunidad**

Crédito para compra de activos fijos como electrodomésticos, equipo de hogar o herramientas de trabajo.



### **RAM de Vivienda**

Crédito para remodelación, ampliación y mejora de vivienda; modificaciones como pintura, cambio de techo, interiores y exteriores.



### **Medi Credit**

Créditos para la compra de medicamentos y tratamientos médicos que requieran de una inversión de emergencia.



### **Crédito Navicash**

Crédito de temporada navideña dirigido a la compra de mercadería e inversión de negocio.



### **Crédito Escolar**

Crédito de temporada para la compra de útiles, uniformes y gastos escolares.

**CLIENTE AL CENTRO**  
**DESEMPEÑO SOCIAL**

## CLÍNICA MÉDICA

Contamos con dos clínicas a nivel nacional que brindan un servicio de salud integral que incluye desde medicina general hasta alianzas estratégicas con médicos especialista, laboratorios clínicos, centros de radiologías e imágenes, ópticas oftalmológicas, entre otras. Estas dos clínicas están al servicio de nuestros clientes, sus beneficiarios, familiares y amigos de las doce agencias, este año se abrieron los servicios al público en general ya que estamos brindando precios accesibles en comparación de otras clínicas y hospitales, con el fin de llevar y beneficiar a los sectores más vulnerables de la sociedad salvadoreña.

El año 2020 se tenían muchos objetivos y proyectos a desarrollar dentro de nuestro plan estratégico como FUSACI, pero dadas las circunstancias del COVID-19 todos los planes y proyectos se tuvieron que cancelar, todo esto se tenía planeado con el objetivo de continuar impulsando la inclusión de los microempresarios en el sector salud, sabemos que tenemos muchos retos para el 2021 y se seguirá avanzando en esta noble visión si se siguen sumando más personas, empresas nacionales e internacionales, gobierno, cooperantes y demás entes que se involucran en la sociedad salvadoreña.



Don Nazario Ramírez, recuperado tras una neurocirugía.

El año 2020 fue muy difícil a nivel mundial y la realidad que es dinámica y cambiante ha dado un giro de más de 180°. Los planes en la vida sin son importantes, pero lo ocurrido nos deja claro que es mejor vivir el presente con lo que se tiene, la salud debería de ser la prioridad en nuestras vidas ya que sin ella no podemos desarrollar todos los proyectos de vida, los sueños, las aspiraciones y metas.

Se logró atender en consultas generales en un consolidado para ambas clínicas a 2,759 entre mujeres, niños, niñas, hombres y personas adultas mayor y en consultas de especialidades a 384, nos alegra tener estos resultados en nuestras clínicas porque a pesar de la pandemia hemos tratado de solventar las necesidades de nuestros pacientes, demostrando la necesidad de tener siempre activos nuestros servicios. Poder ampliarnos en especialidades será nuestro gran objetivo a nivel de servicios para abarcar a más población.

Para el año 2021 retomaremos todos los proyectos propuestos el año anterior, entre ellos está el de "Embajadores de la Salud "teniendo objetivo general proveer acceso a salud preventiva a nivel primario y secundario de la población del sector informal, ya que se encontró como problema principal, "la falta de accesibilidad a servicios de salud de calidad en el área rural", gracias al diagnóstico realizado a través de nuestras clínicas médicas y proyectos realizados dentro de las misma. Este proyecto de igual manera va enfocado al gran objetivo número tres de la Agenda para el Desarrollo Sostenible 2030 de las Naciones Unidas: Garantizar una vida sana y promover el bienestar en todas las edades es esencial para el desarrollo sostenible.



Equipo Médico de Clínica Médica Soyapango



**Dra. Laura Araniva**  
Coordinadora Clínica **San Salvador**

**Lcda. Bessy Canjura**  
Asistente Clínica **San Salvador**

## Citologías

### Citologías:

111 Citologías Realizadas

### Dato Importante:

5 Reportes Anormales (ASEC-US)  
(Referidas con Especialidad)

3 Capacitaciones Impartidas por  
Dra. Laura Araniva acerca de la salud  
laboral.

# CLÍNICA SAN SALVADOR

## Consultas Médicas

### Consultas Atendidas:

Medicina General: 1,261 Consultas  
Especialistas: 174 Consultas

### Promedio de Consultas :

5 Consultas por día

### Estadística:

917 Clientes y Beneficiarios  
233 Beneficiarios ASEI

## Estudios

### Electrocardiogramas:

21 Electrocardiogramas Realizados

### Otros Procedimientos:

1,138 Tomas de Presión Arterial  
8 Terapias Respiratorias.  
(Antes de Prohibición por Covid-19)

### Hipertensos:

144 Hipertensos Vistos





# CLÍNICA SOYAPANGO

## Consultas Médicas

### Consultas Atendidas:

Medicina General: 1,499 Consultas

Especialistas: 244 Consultas

### Promedio de Consultas :

7 Consultas por día

### Estadística:

1,098 Clientes y Beneficiarios

174 Beneficiarios ASEI

### Jornadas Médicas

508 Consultas

## Dra. Alba Flores

Coordinadora Clínica Soyapango

## Lcda. Karla Quinteros

Asistente Clínica Soyapango

## Citologías

### Citologías:

103 Citologías Realizadas

### Dato Importante:

7 Reportes de ASEC-US  
(Referidas con Especialidad)

11 Capacitaciones impartidas por Dra. Alba flores acerca de la salud laboral, riesgos COVID y enfermedades cardiovasculares

## Estudios

### Electrocardiogramas:

55 Electrocardiogramas Realizados

### Otros Procedimientos:

10 Terapias Respiratorias

1,219 Tomas de Presión Arterial

### Hipertensos:

232 Hipertensos Vistos

## MASCARILLAS CON AMOR

Cuando un nuevo coronavirus surgió en diciembre de 2019 en una remota ciudad de China, Wuhan, desde la perspectiva occidental se veía como una epidemia ajena, que no llegaría jamás y que no alteraría nuestra forma de vida. Pero llegó, como un golpe duro, para cambiar radicalmente la vida de todos de la noche a la mañana.

El virus SARS-CoV-2 se diseminó por el mundo desde inicios del año y poco a poco fue causando estragos en la salud y defunciones a lo largo del mundo. Cada país tomó medidas para evitar la propagación de la enfermedad COVID-19, causada por esta cepa de Coronavirus.

El Covid-19 reveló los riesgos que hemos ignorado durante décadas: sistemas de salud y las desiguales. Puso de relieve estas "injusticias", golpeando en primer lugar a los más vulnerables. ASEI conciente de estas necesidades puso en marcha el proyecto "Mascarillas con Amor" el cual recolectó un total de 97,670 mascarillas siendo repartidas en comunidades y personas en condiciones de vulnerabilidad.



Entrega de mascarillas personas en condición de vulnerabilidad

## SEGMENTO DE **BENEFICIADOS**

Para la distribución de las mascarillas se tomó como prioridad los clientes más afectados por la pandemia COVID-19, ya que sus ingresos se vieron perjudicados debido a la situación de cuarentena, es por ello que en su mayoría los beneficiados pertenecen a Grameen Bank, Adesco, Bancos Agrícolas, Banco Comunal y Grupo Solidario.



Entrega de mascarillas a clientes de Grameen Bank

## DETALLE DE ENTREGA

Punto de entrega	Cajas	Beneficiados	Cajas
Albergue de infantil San Vicente de Paul	24	Cientes GRAMEENBANK	179
Asilo San Vicente de Paul	24	Cientes ADESCO	31
Asilo Sara Zaldivar	26	Clintes BC Agrícolas agencia Ahuachapán	308
Albergue Adventista Miramonte	6	Cientes BC Agrícolas agencia Sonsonate	160
Cientes GRAMEENBANK	179	Cientes BC y GS agencia Santa Tecla	79
Cientes ADESCO	31	Cientes BC y GS agencia Apopa	100
Clintes BC Agrícolas agencia Ahuachapán	308	Cientes BC y GS agecia La Libertad	100
Cientes BC Agrícolas agencia Sonsonate	160	Cientes BC y GS agencia Soyapango	23
Cientes BC y GS agencia Santa Tecla	79		
Cientes BC y GS agencia San Salvador	150		
Cientes BC y GS agencia Apopa	100		
Cientes BC y GS agecia La Libertad	100		
Cientes BC y GS agencia Soyapango	90		
Colaboradores con hijos menos a 10 años	10		



Entrega de mascarillas a microcomerciantes



Asesores de Crédito en entrega de mascarillas

## NUESTROS **AGRADECIMIENTOS**

La entrega de mascarillas representa un aporte a la economía familiar ya que por el nivel de ingresos estos clientes priorizan la compra de insumos reutilizables (mascarillas de tela) que no garantizan la mejor protección al ser utilizados más veces de las indicadas por el fabricante. La accesibilidad a este es importante, debido al costo que implica trasladarse hasta un punto de compra, además del desabastecimiento que pueda existir en la zona.

Esta donación representa la solidaridad, no solo a los clientes, sino a sus familias, brindándoles un apoyo para llevar a cabo sus actividades diarias como lo son compras de insumos para el hogar, consultas médicas y sus actividades económicas, pudiendo asegurar de cierta forma la disminución del contagio en sus seres queridos.

## CAPACITACIÓN Y **DESARROLLO**

Durante el 2020, ASEI, como una institución innovadora y de progreso no se quedó atrás e implemento nuevas herramientas virtuales para continuar con el desarrollo del personal adaptándose de la mejor manera a las diferentes plataformas y medios para dar a conocer los programas de formación y refuerzos que contribuyen al desarrollo de los colaboradores y clientes ASEI.

Dentro de los nuevos retos que surgieron como área de capacitación fue la adaptación e implementación de herramientas virtuales como ZOOM, TEAMS y MOODLE, para poder impartir las capacitaciones o alguna reunión. A pesar de los cambios drásticos del entorno de la manera de hacer las cosas el objetivo siempre se mantuvo en contribuir con el plan estratégico institucional de enseñanza y fortalecimiento del personal en cuanto a las habilidades técnicas específicas relativas al trabajo, no dejando de lado el desarrollo personal y empresarial de nuestros clientes.



El 2020 a pesar de las restricciones sanitarias a nivel mundial, no detuvo el trabajo de nuestra área de capacitaciones quien virtualizo sus conocimientos permitiendo a clientes y público en general acceder a nuestras plataformas digitales para adquirir conocimientos de educación financiera y salud.

Se priorizo la salud gracias al apoyo de nuestro equipo médico de clínicas FUSACI brindando capacitaciones acerca del COVID-19 lo cual permitió que nuestro público pudiera comprender la gravedad de la enfermedad y adquirir conocimientos de prevención, medidas de bioseguridad y cuidados post covid para una recuperación adecuada.

No menos importante, se organizaron también capacitaciones virtuales en temas financieros prioritarios tales como, manejo de las finanzas en tiempos de crisis, estrategias de venta, y planificación de gastos.



**ASEI ANTE EL  
CORONAVIRUS**



# MEDIDAS DE APOYO A CLIENTES



## Crédito de Emergencia

Crédito destinado para afrontar la emergencia directamente para clientes con negocios activos del sector productivo del país.



## Período de Gracia

Período de gracia a clientes afectados por el cierre de sus negocios debido al COVID-19, el cual comprende de 3 meses (Del 18 de Marzo al 18 de Junio)



## Créditos a Domicilio

Período de gracia a clientes afectados por el cierre de sus negocios debido al COVID-19, el cual comprende de 3 meses (Del 18 de Marzo al 18 de Junio)



## Facilidad de Pago

Apertura de nuevos canales de pago como Banca en Línea a través de Bancos autorizados y corresponsales como Tigo Money.



## Entrega de Canastas Básicas

Entrega de canastas básicas a clientes



## Comunidades Virtuales

Se crearon Comunidades Virtuales entre Asesores y Clientes con el fin de mantener una comunicación activa y brindar un mejor servicio en esta emergencia.



## Asesoría Médica Telefónica

Se habilitaron las líneas de nuestra clínicas para que nuestros clientes realicen preguntas y aclaren sus dudas en cuanto a su salud.



## Capacitación en Línea

Capacitación a clientes a través de contenidos como: educación financiera, salud mental, prevención de COVID, manejo de las finanzas en tiempos de crisis, entre otros temas.



## Video Conferencias

Realizamos nuestras reuniones con clientes a través de video conferencias para realizar negociaciones grupales y dictar lineamientos.



## Seguimiento a Clientes

Brindamos seguimiento a nuestros clientes para conocer su situación financiera y social con el objetivo de apoyarles ante la emergencia.



## Solicitudes de Crédito en Línea

Se ha facilitado la solicitud de créditos sin salir de casa a través de formularios en línea los cuales son procesados por nuestras agencias para su desembolso.



## Desembolsos a Distancia

Se ha dado inicio a las primeras pruebas de "ASEI Móvil" el cual consisten en desembolsos digitales a través de corresponsales.

# MEDIDAS INTERNAS DE CONTINUIDAD



## Plan de Continuidad de Negocio

Se ha elaborado un Plan para la Continuidad de Nuestro Negocio, con el fin de procurar la sostenibilidad económica de ASEI, empleados y clientes.



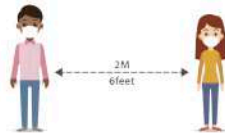
## Home Office

Hemos implementado el Home Office con el fin de mantener activas nuestras labores evitando así la exposición al contagio de COVID-19 de nuestro personal.



## Medidas en Agencias

Se han tomado medidas en todas nuestras agencias como la toma de temperatura, sanitización continuo de los espacios de trabajo y desinfectación de personas a la entrada de cada agencia.



## Distanciamiento Social

Mantenemos el distanciamiento social en todas nuestras agencias tanto personal como clientes como medida de prevención.



## Equipo de Protección

Estamos asegurando la protección de nuestro personal brindándoles el equipo necesario tales como: mascarillas, lentes, guantes, caretas, alcohol en gel, entre otros.



## Apoyo a Nuestro Personal

Sabemos los problemas que la emergencia ha causado a nivel mundial, es por ello que ASEI ha apoyado económicamente a su personal con el fin de abastecerse de alimentos y medicamentos.



## Personal en Riesgo

Se ha resguardado la salud de nuestro personal en riesgo como: adultos mayores, embarazadas y personas con enfermedades crónicas aplicando el full home office desde el inicio de la pandemia en nuestro país.



## Cambio de Horario

Se ha reducido el horario presencial de nuestro personal y se han reforzados nuestros sistemas de atención en línea. Mantenemos un horario rotativo entre nuestro personal con el fin de reducir riesgos.



## Capacitación en Línea

Nuestra área de Talento Humano mantiene una capacitación constante en nuestro personal sobre cuidados, prevención y salud mental a través de plataformas digitales.



## Clínicas Médicas

Nuestras Clínicas mantienen un protocolo estricto en cada consulta médica con el fin de garantizar su continuo funcionamiento y atención médica a los sectores más vulnerables.



## Unidos Contra el COVID-19

El 100% de nuestro esfuerzo está enfocado en combatir los efectos económicos y sociales que la pandemia pueda causar en el sector Microempresarial.

## PROYECTO

### DT

Un proyecto orientado hacia nuestros clientes, afectados por la pandemia de COVID-19. Nació de los principios y valores de ASEI; En esos momentos en donde debíamos ponerlos en practica más que nunca.

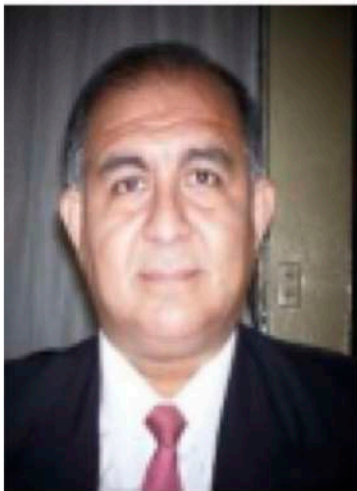
Muchos de nuestros clientes han tenido que innovar para lograr mantener sus emprendimientos y necesitan una orientación profesional.

Así es como surge este proyecto, con la búsqueda de DT, (donadores de tiempo) profesionales que donan su tiempo, conocimientos sobre su desempeño profesional para orientar a nuestros clientes que son BT (Beneficiarios de Tiempo) y juntos lograr objetivos.

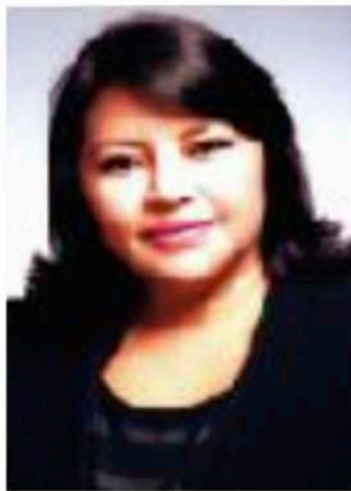
## NUESTROS

### AGRADECIMIENTOS

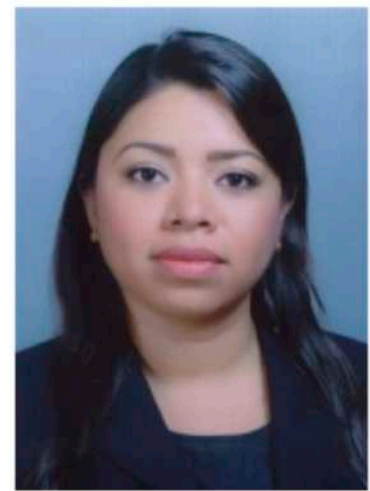
Agradecemos a los profesionales que creyeron en el proyecto y tomaron la decisión de apoyar a los microempresarios compartiendo sus conocimientos en tiempos difíciles.



**Ing. Ricardo Erazo**  
Ingeniero Industrial



**Lic. Leolinda Velis**  
Licenciada en  
Mercadotécnia y  
Publicidad



**Lic. Estefany Rivas`**  
Licenciada en Psicología

# **SOSTENIBILIDAD Y CRECIMIENTO PERSPECTIVA FINANCIERA**

## GESTIÓN DE NEGOCIOS

El año inició con buenos resultados, alcanzando cumplimientos superiores al 110% de cartera según el plan autorizado, lo que generaba expectativas de crecimiento sostenido con potencial mayor a los años anteriores.

Sin embargo, tuvimos el efecto de la Pandemia por Covid-19 debiendo reaccionar inmediatamente para hacer frente a esta crisis sanitaria que trajo consecuencias negativas a la Economía. Como institución generamos las condiciones necesarias para el manejo de dichas circunstancias.

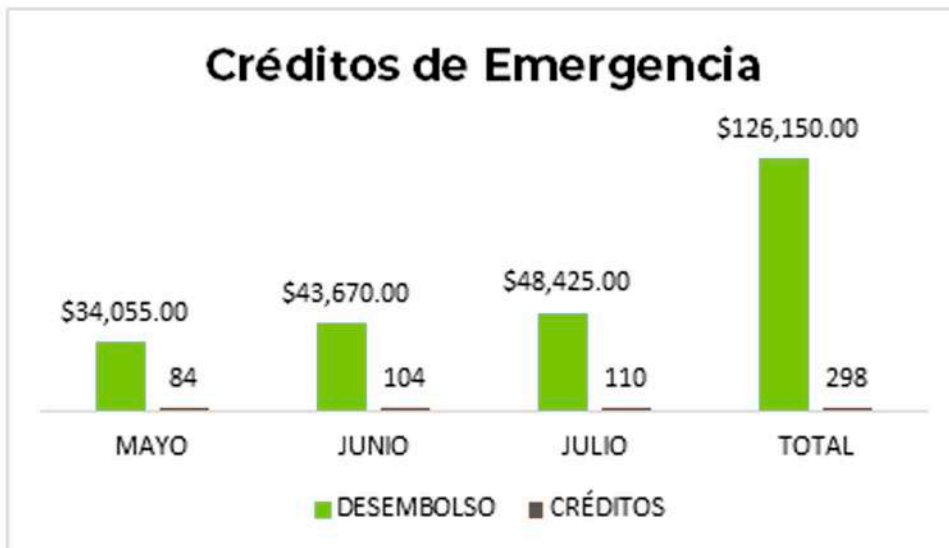
Cuando el Gobierno, el 18 de marzo notifica cuarentena estricta y emite la Ley para el manejo de la Pandemia, establece en el artículo 10 del decreto presidencial N° 398, publicado en el Diario Oficial el 20 de marzo: “Se congela el cobro de los créditos hipotecarios, personales, capital de trabajo y de emprendimiento durante 3 meses, sin aplicar mora, multas e intereses ni afectar su calificación crediticia, se reanuda el cobro al vencimiento del plazo”, ASEI adicionó 41 días más con el objetivo que nuestros clientes retomaran su actividad económica y no reiniciar de inmediato el pago de sus cuotas además brindamos 4 opciones para el pago de los intereses generados durante esta medida:

- En una sola cuota a la salida de la medida
- En cuotas considerando el plazo pendiente del crédito original con el plazo ampliado
- Al vencimiento del crédito
- 10 meses después del vencimiento del crédito

También ofrecimos las siguientes opciones crediticias:

### • Producto Crédito de Emergencia

Disponible entre los meses de mayo y julio 2020 para que pudieran invertir en capital de trabajo o en otras necesidades emergentes. Acompañado del financiamiento otorgamos una canasta básica de alimentos para paliar las necesidades generadas en la cuarentena.



• **Creación del producto Plan Rescate 911**

Del 11 de agosto al 31 de diciembre, se diseñó el producto Plan Rescate 911 con la firme convicción de apoyar a aquellos clientes que habían sufrido una disminución en sus ingresos, ofreciéndoles una alternativa con mayor plazo y disminución de cuota según su capacidad de pago. En este proyecto se desembolsó un total de \$813,009 beneficiando a 1,370 clientes.

**Además:**

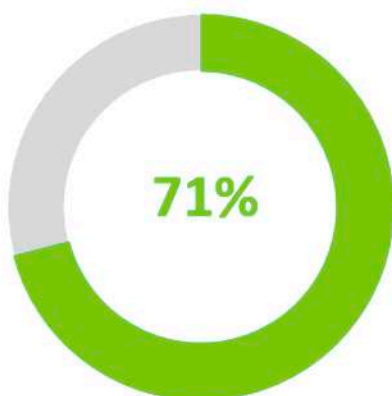
- Créditos con cuotas de gracia de capital.
- Ampliación de plazos en los productos grupales hasta 12 meses.
- Consolidación de deudas.

Siguiendo nuestro pilar estratégico de cliente al centro, realizamos dos censos para conocer el efecto de la Pandemia en nuestros clientes y cómo se iban reactivando.

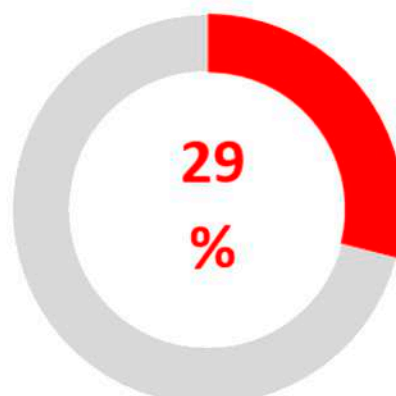
**Datos destacados:**

- Resultado censo Julio

**Negocios Activos**



**Negocios Inactivos**

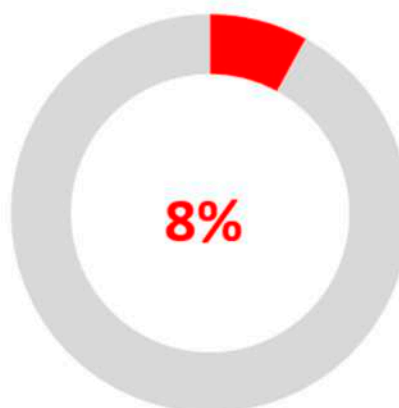


- Resultado censo Septiembre

**Negocios Activos**



**Negocios Inactivos**

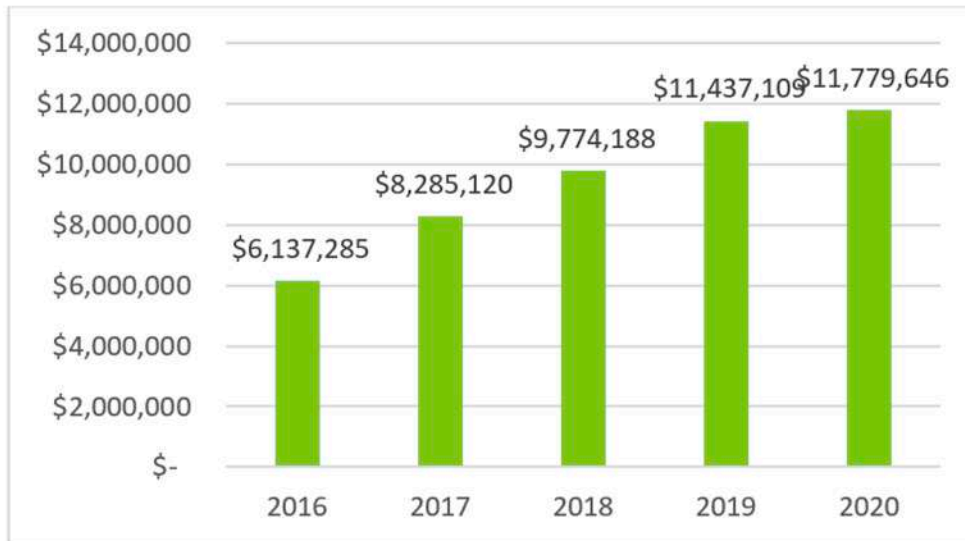


### Resultados del Plan Operativo 2020

Como institución tenemos el objetivo de estar cerca de nuestros microempresarios, consolidando una relación que nos permitió alcanzar los siguientes indicadores:

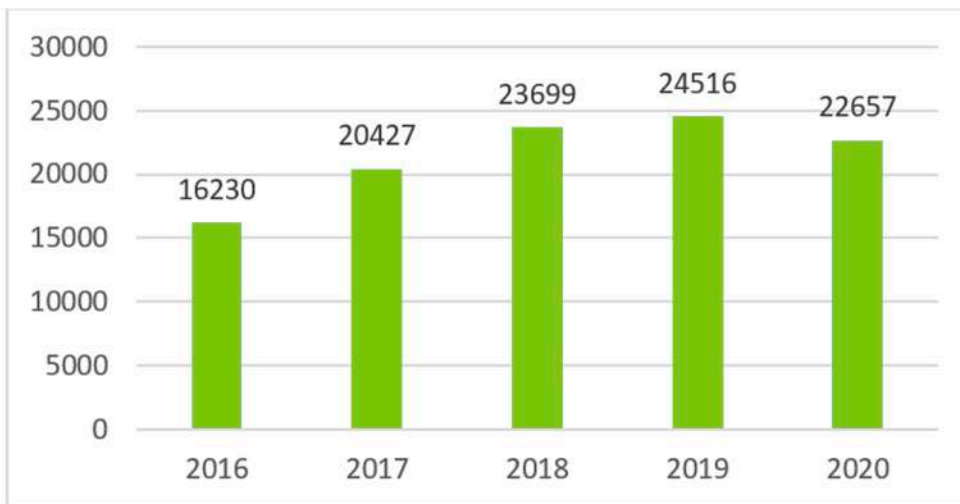
#### Cartera:

A pesar de las dificultades tuvimos un crecimiento de 2.99%.

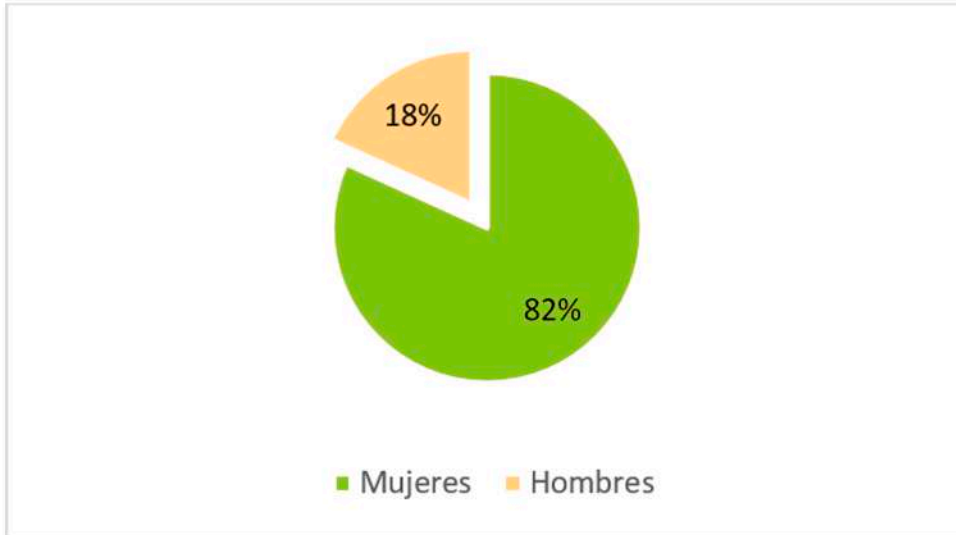


#### Clientes:

Representó el mayor reto de la institución ya que muchos clientes decidieron no renovar sus créditos por las perspectivas desfavorables de la economía en el corto plazo.

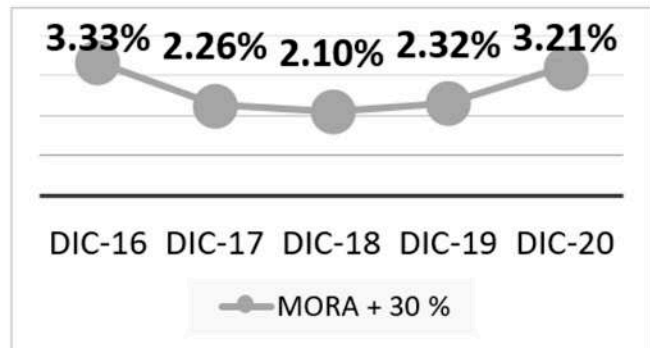
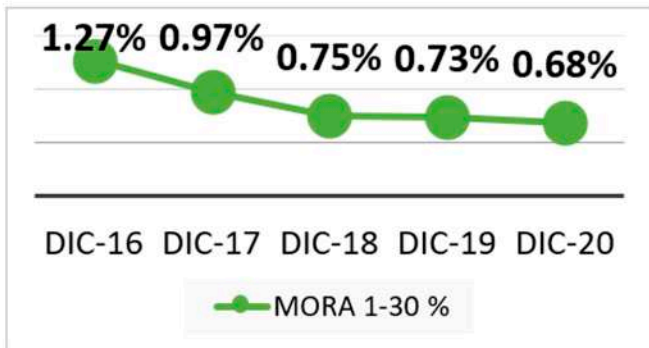


Cumpliendo con la misión de atender al sector empresarial más vulnerable mayoritariamente mujeres emprendedoras, nuestra cartera está compuesta de la siguiente manera:



**Mora Total:**

Producto del acercamiento de ASEI con sus clientes y las medidas tomadas logramos un resultado positivo considerando que el sector microfinanciero se vio severamente afectado.



**Contact Center como nueva área de Negocios**

El Contact Center se inauguró en mayo 2020, como estrategia de acercamiento a todos nuestros clientes actuales y potenciales. Ante la nueva normalidad por la pandemia, resultó ser un canal adecuado de comunicación y también, un medio para dar respuesta rápida a las necesidades de nuestros clientes.



### **Estructura Organizacional**

En la estructura organizacional, pertenece a la Gerencia de Negocios. Esta unidad mantiene coordinación continua con la Gerencia de Mercadeo y todas las agencias del país.

### **Personal**

El equipo de teleoperadores fue seleccionado con base a su experiencia como asesores de crédito dentro de la misma institución. Son colaboradores que también destacan por su amabilidad, calidez, empatía y creatividad.

### **Herramientas utilizadas**

Todas las herramientas y canales utilizados son digitales: bases de datos en línea, formularios en línea, también se implementó un CRM para monitoreo de solicitudes en línea.

### **Recuperación de cuotas**

La labor del Contact Center fue importante durante la cuarenta para la recuperación de cuotas, ya que, al contactar a los clientes, algunos manifestaban que tenían las cuotas, pero tenían no podían desplazarse a pagar debido a la restricción del transporte. Se coordinaba con el personal encargado para realizar cobro a su domicilio.

Se mantiene la gestión de tele cobro como parte de las funciones que realiza.

### **Filtro de solicitudes**

El Contact Center brinda información de nuestros créditos a través de una llamada telefónica, a cada persona que nos contacta vía redes sociales, página web o que nos llama directamente a nuestro conmutador.

Se filtran las solicitudes y se envían a las agencias para su evaluación. Además, damos seguimiento continuo hasta su desembolso.

### **Estudios**

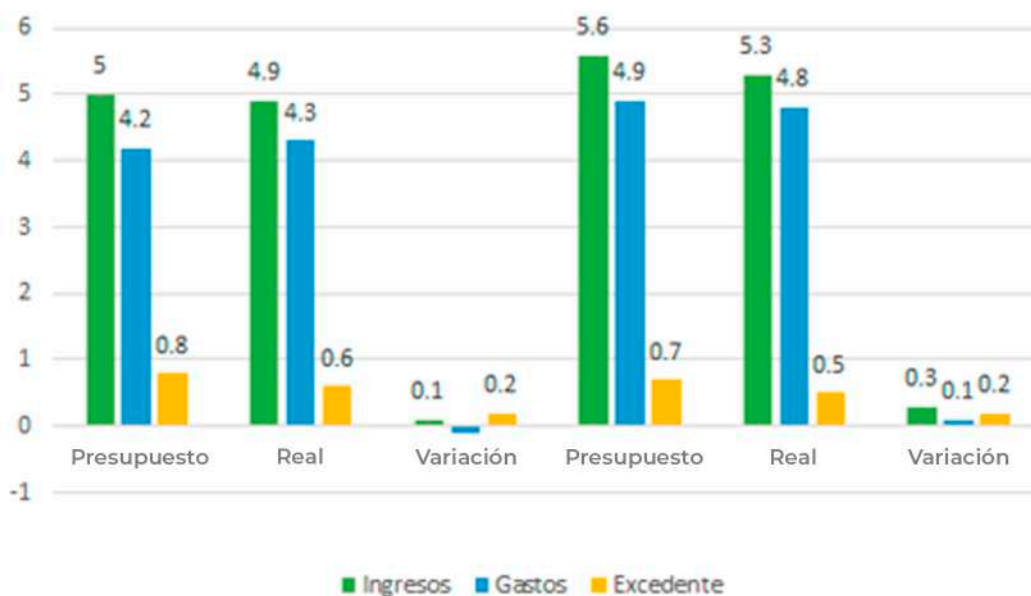
En julio se realizó un estudio con el objetivo de conocer el uso de tecnología como aplicaciones desde el celular, redes sociales y correo.

# GESTIÓN FINANCIERA

## Utilidades

Pese a la crisis sanitaria a nivel mundial registrada en el año 2020, ASEI logra un eficiente manejo de sus recursos gracias a su gestión presupuestaria enfocada a dar los mejores resultados a sus clientes, alcanzando \$0.5 millones de dólares en excedentes.

**Presupuestado vs Real 2019-2020**



## Gestión de Activos y Pasivos



Rendimiento de la Cartera 44.62%



Liquidez sobre el Activo Total 5.02%



Nivel de Endeudamiento 54.24%

\*Monto en Millones de Dólares

Productividad del Personal 111



Productividad del Asesor por Cliente 218



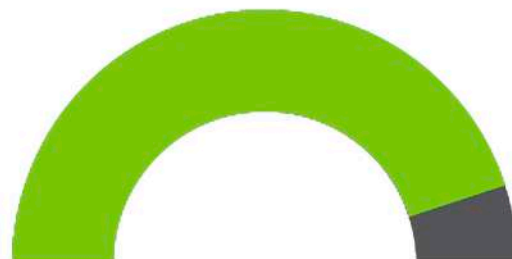
Productividad de las Agencias en Clientes 2,060



### Cumplimiento del Presupuesto



Cumplimiento de Colocación  
del 70%



Cumplimiento de Cartera  
del 90%

Productividad de las Agencias en Clientes 2,060

## ALIADOS ESTRATÉGICOS

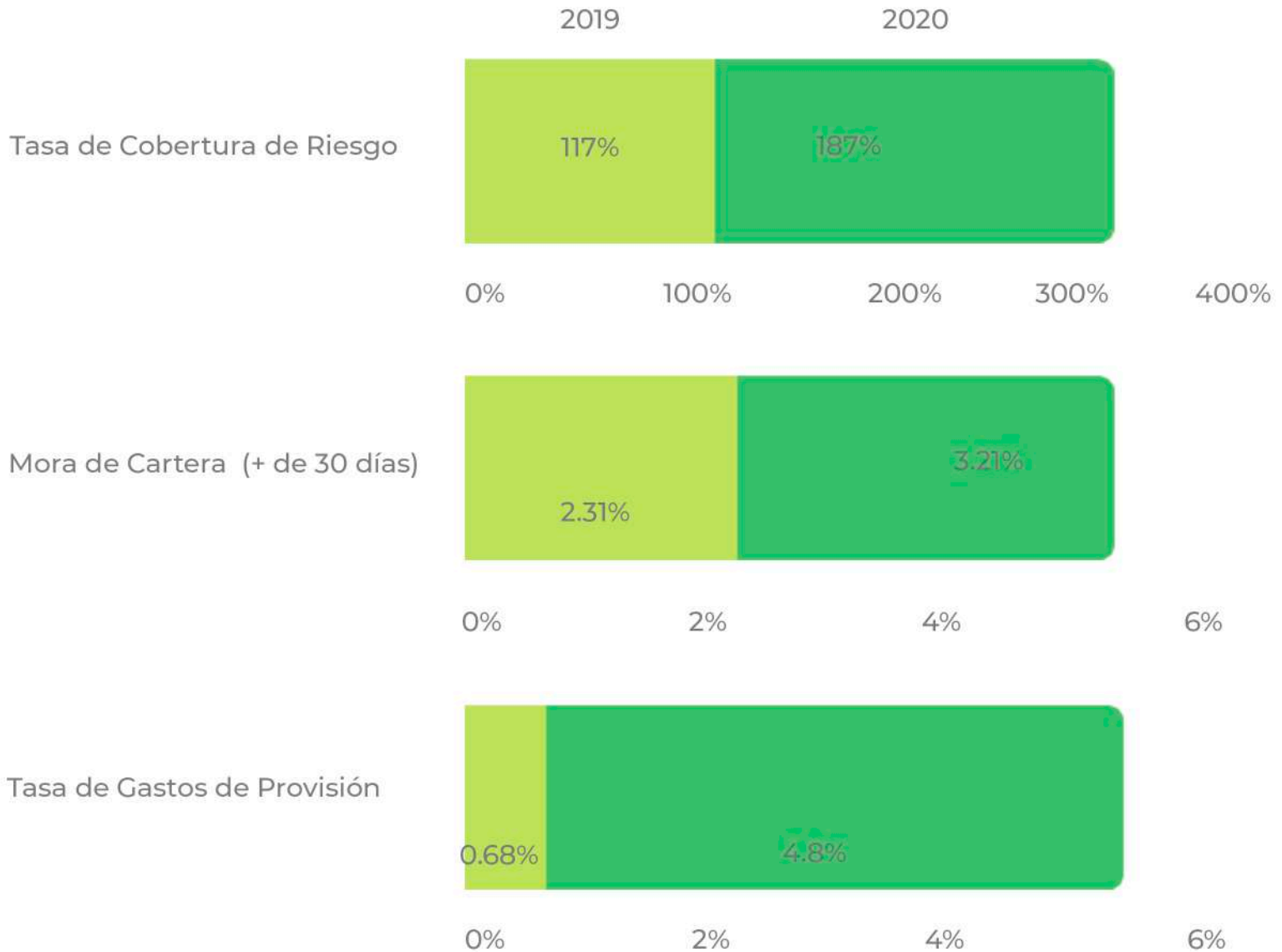
La Fuente principal de financiamiento de ASEI proviene del extranjero, donde su estructura de pasivos presenta una expresión de confianza de parte de todos sus proveedores de fondos, gracias su gestión cumplimiento en todos sus estatutos. El monto total de la deuda adquirida con nuestras fuentes de financiamiento ascendió a \$ 2.8 millones.

Como resultado de la utilización de las diferentes fuentes de recursos, los pasivos con instituciones en el exterior incrementaron su participación en la estructura de endeudamiento de ASEI.

Los saldos adeudados corresponden a las siguientes instituciones:



## COBERTURA POR RESERVAS



Como parte de las estrategias para la mitigación de riesgos, producto de la pandemia, ASEI tomo la decisión de aumentar su política de reservas en función del análisis de la cartera en mora a más de 30 días, aunque esta decisión también afecto la tasa de cobertura de gastos de provisión, ha fortalecido así la confianza de sus Steak holders.

**FIDELIDAD Y TALENTO CON SENTIDO SOCIAL**  
**PERSPECTIVA DE TALENTO HUMANO**

## GESTIÓN DE **TALENTO HUMANO**

Cada día vimos como lamentablemente, avanzaba la pandemia. Nadie tenía certezas y sabíamos que estaba afectando a todo el mundo. Por lo tanto, había que saber qué hacer para proteger y cuidar a los colaboradores, los líderes de ASEI y todos los mandos medios de la que somos parte. Por lo cual, fue momento para actuar rápidamente y también para reflexionar para tomar decisiones de cómo íbamos a enfrentar cada etapa a superar.

Talento Humano estuvo las primeras semanas diseñando el plan de contingencia. Entender quién puede o no puede trabajar a distancia, y quienes por sus labores necesita desempeñarse en el lugar de trabajo. Esto demanda una constante revisión de cómo trabajamos, a qué distancia, cómo interactuamos, para indicar nuevas normativas que aseguren que los colaboradores no se expongan a riesgos de contagio.

Haciendo levantamiento de la siguiente información

- Plan de continuidad de Operaciones y Protocolo ante la Emergencia COVID19
- Medidas Preventivas de COVID 19
- Levantamiento de Departamento y Municipios de todos los empleados ASEI
- Levantamiento de Matriz de posibles nexos epidemiológicos
- Levantamiento de información de trabajo desde casa
- Convenio de prestación laboral domiciliar
- Convenios de Confidencialidad y usos de sistemas

### **Clima Laboral**

Con el objetivo de motivar y mejorar la percepción que se tiene ante esta situación Talento Humano cada día trabajamos la parte motivacional por medio de correo electrónicos, mensajes por WhatsApp con temas como:

- Cápsulas motivacionales diarias (mañana y tarde)
- Guía Cuidando tu Salud Mental en la Cuarentena
- Cuida su Salud Mental durante la Cuarentena por Coronavirus
- Kit de Primeros Auxilios Mentales para la Cuarentena
- Guía de Bienestar Emocional Covid-19
- Elaboración de Protocolo Ante la Emergencia Aprobado por el Ministerio de Trabajo
- Apoyo y seguimiento a personal afectado por la tormenta Amanda

### **Visitas a Agencias:**

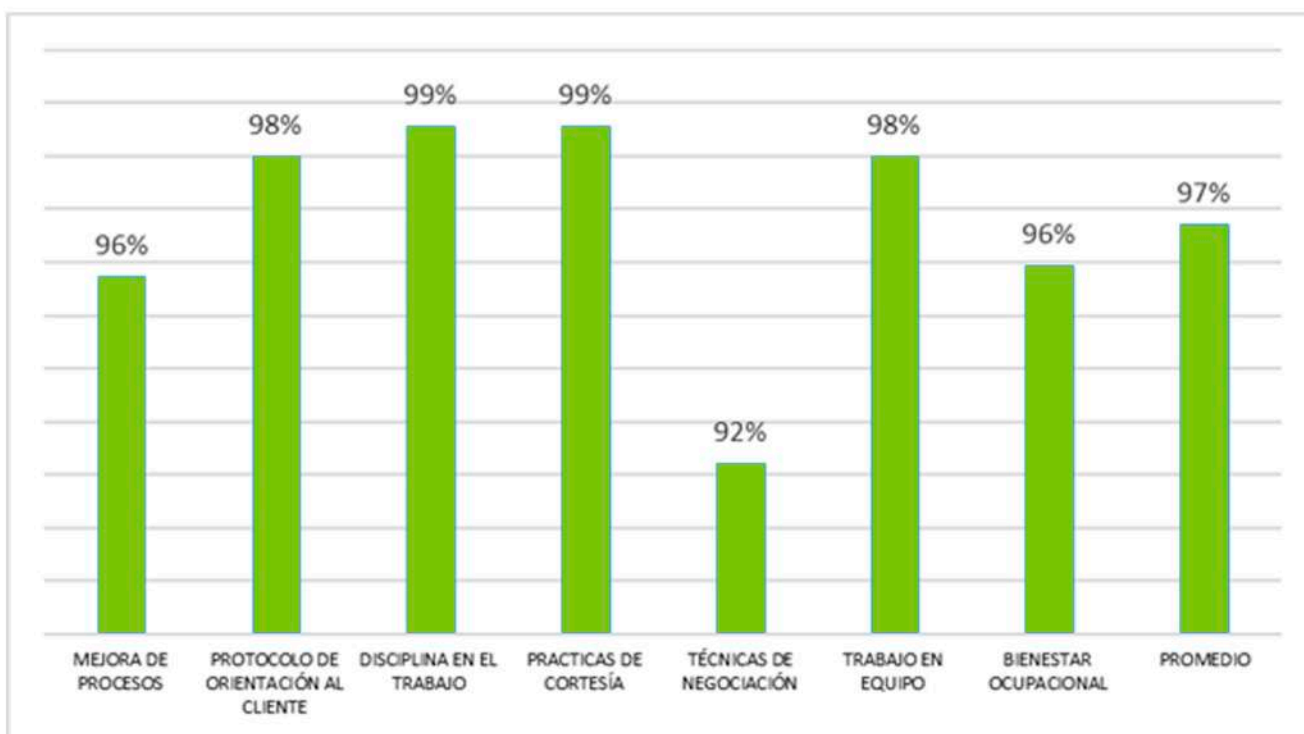
1. Presentación en agencias de protocolo covid aprobado por MT
2. Taller de Renta
3. Taller Antiestrés
4. Presentación de resultados de clima laboral
5. Capacitaciones sobre Cálculo de incentivos

### Proyectos

- Entrega y gestión de Kit de Medicamentos COVID
- Proyecto Dona tu Tiempo para clientes ASEI
- Recolección de Donaciones y entregas de Mascarillas (MASCARILLAS CON AMOR)

### Desarrollo de Talento

La gestión de talento humano tiene como prioridad el desarrollo de competencias personales y profesionales de sus colaboradores. Año con año ASEI capacita a sus colaboradores en áreas técnicas y de desarrollo personal. En el año 2020 se diseña un plan de capacitación en el área de Competencias Genéricas y Específicas, logrando el 97 % de desarrollo de Competencias Genéricas.





### **Estrategias y Políticas en Materia de Talento Humano**

Durante este período se examinaron, crearon y actualizaron varias políticas, entre ellas están las siguientes:

- Manual de Diccionario de competencias
- Código de Ética
- Instructivo de Promociones y Ascensos
- Instructivo de Uniforme
- Manual de Inducción
- Manual de Evaluación para la gestión del Desempeño
- Reglamento Interno
- Manual Disciplinario
- Procedimiento para contratación de personal
- Procedimiento de liquidación de empleado
- Procedimiento para actualización de puestos
- Procedimiento para creación de plaza nuevas

### **Desarrollo y Capacitación del Personal**

Se proporcionaron oportunidades de apoyo y de desarrollo del personal para los colaboradores de todos los niveles con el objetivo de promover el crecimiento profesional y crear un camino hacia roles de mayor responsabilidad.

ASEI ofreció a su personal las siguientes capacitaciones en los temas específicos de:

- Mi marca personal
- Aspectos para sobresalir en el trabajo
- Elementos para consolidar un equipo de trabajo
- Administración de planilla
- Servicio al cliente
- Reclutamiento
- Aprendizaje digital
- Leyes laborales
- Congreso Regional de auditoría interna
- Estrategias para crear un ambiente laboral positivo durante la crisis COVID-19
- Excel Básico / Avanzado
- Fundamentos para el efectivo trabajo en equipo
- Foro internacional para las instituciones financieras
- cursos de Inglés, básico, intermedio y avanzado
- Diplomado en Lavado de Dinero
- Diplomado en Leyes Tributarias
- Rol del oficial de cumplimiento en el marco de la Ley de Prevención de Contra el Lavado de Dinero.
- Relaciones interpersonales
- Resolución de Conflictos
- Reclutamiento y Selección de del personal por competencias en la nueva normalidad.
- Excel tablas Dinámicas

Otro de los temas de importancia fue: Formación de Auditores de Calidad ISO 19011:2018, para personal de auditoria Interna participando tambien en "Interpretación e implementación de la norma ISO 9001:2015.

## APOYANDO A LA **FAMILIA ASEI**

A inicios de la emergencia, la Dirección ASEI, tomó la decisión de brindar un apoyo económico al 100% de personal, para suplir las necesidades inmediatas de abastecerse de alimentos, insumos de sanitización y medicamentos.

Para esto se hizo una fuerte inversión y demostrar una vez más que para ASEI, “lo más importante eres TÚ”

### **Suministros de Protección**

Se realizaron los ajustes presupuestarios para reorientar recursos para el abastecimiento oportuno de insumos de limpieza, sanitización y protección personal, de tal manera que se contara con las condiciones adecuadas de higiene y seguridad de los colaboradores

### **Protección de Áreas de Trabajo**

1. Se hizo la colocación de mamparas protectoras en las zonas de contacto con los clientes, para mantener protegido al personal.
2. Se instalaron separadores de escritorio siempre con el objetivo de cuidar la salud de cada uno de nuestro personal.

### **Jornada Reducida**

Los horarios de trabajo se redujeron en un 37.5% de las horas semanales laborables, facilitando así el traslado desde y hacia las sedes de trabajo.

### **Grupos de Trabajo y Home Office**

Se organizaron grupos de trabajo, con el propósito de cuidar de la salud de los colaboradores y garantizar el distanciamiento, así como apoyar a aquellos que por diversas razones tenían dificultades para presentarse.

### **Postergación de Cuotas de Créditos Personales ASEI**

Las finanzas de los colaboradores son de suma importancia para ASEI, por lo que se suspendió el descuento de las cuotas de créditos personales con la institución, contribuyendo de esta manera a que los colaboradores tuvieran más disponible para afrontar la emergencia.

### **Apoyo a los Afectados**

En el transcurso de la emergencia, algunos colaboradores se han visto afectados directamente, por lo cual se puso en práctica y se promovió la solidaridad con nuestros compañeros y clientes, brindando ayuda con víveres, medicinas y otros. ¡Gracias a todos los que se sumaron a la causa!

### **Cápsulas Informativas**

De manera diaria y con mucho esmero, se compartieron información que es de gran utilidad para todos los colaboradores y sus familias. Ya que se brindan contenidos completos de medidas preventivas, tratamientos, ayuda psicológica y actividades varias para convivir en la situación de emergencia.

### **Protocolos y Guías**

Se estructuraron guías de sobre Bienestar Emocional, Salud mental ante la cuarentena, Kit de Salud mental en tiempos de Coronavirus y protocolos ante la emergencia, para mantener informados adecuadamente a todo el personal.

### **Garantía de los Puestos de Trabajo y Pago de Salarios**

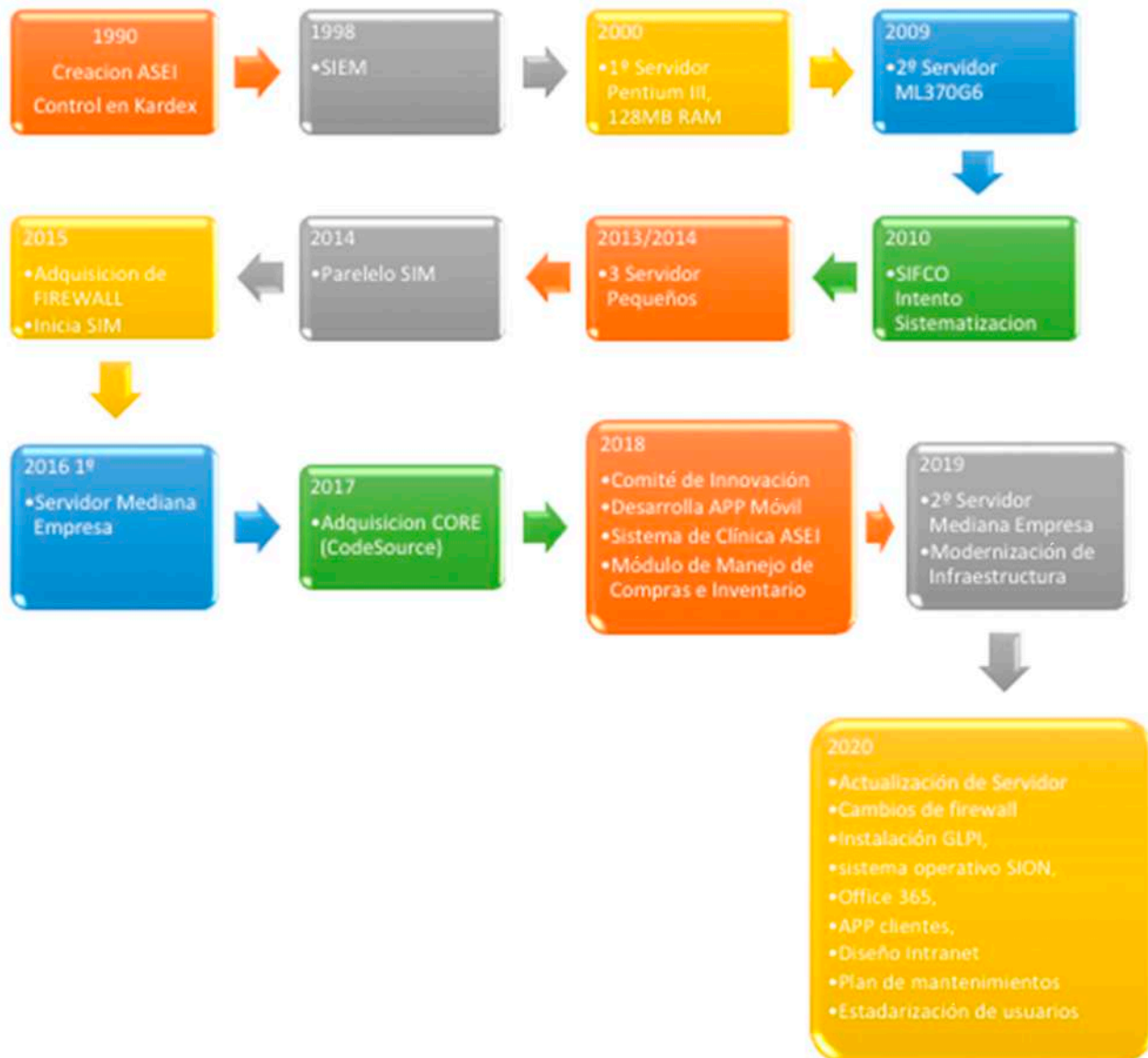
Se realizaron gestiones para obtener los fondos que permitieran afrontar la emergencia que golpeó de manera directa y muy fuerte los ingresos institucionales, esto con el objetivo de mantener garantizados los puestos de trabajo y el pago oportuno del 100% de los salarios



# **EXCELENCIA OPERACIONAL PERSPECTIVA DE PROCESOS**

## EXCELENCIA OPERACIONAL

El área de Tecnología ha venido evolucionando en el transcurso del tiempo, fortaleciéndose para responder a los cambios de la transformación 4.0, como institución nuestro sistema administra más de 35 mil desembolsos y 500 mil pagos en el año.



El año 2020 fue un reto para el área puesto que se tuvo que readecuar el sistema y los procesos a las exigencias y condiciones de la Pandemia Covid-19, generando planes de contingencia para la continuidad del negocio. Este año dicha Gerencia inicio con una nueva estructura organizativa para atender los cambios tecnológicos que ASEI tenia planeado, levantamos un inventario de todos los equipos tecnológicos y los clasificamos según su nivel de actualización, sin considerar que se nos presentaría gestionar nuevas innovaciones ante la pandemia del Covid, aun así realizamos una inversión para nuestro negocio en marcha de \$111,900.

Siendo nuestros principales logros:

1. Reestructuración de Tecnología
2. Implementación de Escritorio de Servicio
3. Generación de rutinas diarias automáticas y de respaldo con nuevos equipos
4. Compra e Instalación de Firewall Meraki para todas las agencias y centro financiero
5. Virtualización de Servidores
6. Creación de Política de Tecnología y Desarrollo y 16 procedimientos
7. Adquisición de Office 365- servidor Exchange para correos para todo el personal
8. Aplicativo Clientes
9. Diseño de Intranet
10. Implementación de Mensajería Interna (Spark)

Como área de tecnología tenemos como visión brindar un servicio de calidad en tecnología y comunicaciones para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, garantizando el uso adecuado de nuestros recursos tecnológicos y no hemos establecido los siguientes objetivos estratégicos:

#### OE\_1

- Establecer el gobierno de TI( Políticas, estándares, procedimientos y controles), aseguran la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los activos de información.

#### OE\_2

- Establecer niveles de servicios que me permita la reducción en tiempos de respuestas ante los incidentes reportados

#### OE\_3

- Proveer garantía de que en el caso de una interrupción, los procesos de continuidad del negocio y recuperación de desastres aseguran el reinicio a su debido tiempo de los servicios de TI mientras que se minimiza el impacto del negocio.

#### OE\_4

- Fortalecer el recurso humano de ASEI y desarrollar sus capacidades de uso y apropiación de TIC.

## FACTORES DE ÉXITO

La transformación digital requiere de innovación y agilidad empresarial. Sin ella, un negocio puede quedarse desfasado y su crecimiento no estará garantizado.

La globalización, los nuevos modelos de negocio, la tecnología como herramienta de crecimiento, entre otras tendencias, llevan a una compañía hacia la transformación digital. Sin embargo, para que esta sea exitosa, se debe trabajar considerando los recursos empresariales, el capital humano, el ambiente y los objetivos de la organización. Como cada industria es distinta, la firma Fujitsu elaboró una investigación llamada Fujitsu Future Insights Global Digital Transformation Survey Report 2018, la cual planteó seis aspectos críticos para efectuar con éxito una transformación digital.

1. Valor desde la gestión de la información. La empresa debe realizar estrategias eficaces para usar los datos recopilados (de consumidores, clientes potenciales, proveedores, etc.) para generar beneficios. Al mismo tiempo, debe mantener la información segura.
2. Liderazgo. La transformación digital debe ser una prioridad cuya gestión es realizada desde los más altos cargos de la organización a nivel financiero, de recursos humanos, en el aspecto contable, etc.
3. Capital humano. Es fundamental garantizar que los empleados, cualquiera sea su área, reciban la debida capacitación en materias digitales para los cambios que se avecinen.
4. Ecosistema laboral. Los trabajadores, supervisores, jefes, directores y gerentes necesitan apostar por una mente abierta hacia la innovación.
5. Integración del negocio. Cada proceso tradicional debe ser manejado ahora con herramientas digitales. No siempre se tratará de reemplazar un proceso, sino de integrarlo con los métodos y fórmulas tecnológicas que hoy brindan una gran ayuda.
6. Agilidad empresarial. La cultura digital requiere cambios constantes. Lo que hoy significa una transformación digital, mañana puede quedar desfasado en el tiempo. Es por ello que se necesita rapidez y efectividad para adoptar todos los cambios que sean posibles.

Esta investigación fue realizada en más de 16 países, reuniendo la información de más de 1500 líderes de empresas en distintos sectores. Más del 60 % acordaron que la tecnología ayudará a crear y desarrollar puestos de trabajo; además, colaborará con las actividades que actualmente se realizan. Entre todas las industrias, los sectores de finanzas, retail y transportes fueron los que más proyectan cambios e iniciativas digitales en los próximos años.

## ENFOQUE HACIA LA **INNOVACIÓN TECNOLÓGICA**

ASEI es una institución de mejora continua, según lo establece nuestra política de calidad, y que desea innovar y buscar siempre hacer las cosas eficientes, efectivas y eficaces, por ello marca siempre la diferencia y una de las apuestas para los próximos años es la optimización e innovación, y para ello se establecieron cinco comités de optimización que llevan como núcleo principal la Innovación, estos para ser desarrollados en el año 2021.





## CRÉDITOS GARANTIZADOS

En el año 2020 un total de 281 documentos legales específicamente para clientes fueron elaborados; entre los que podemos mencionar Créditos con garantías reales: prendas o hipotecas; cancelaciones de prendas y cancelaciones de hipotecas, solicitadas por nuestros clientes, compraventas y otros.

A través de un proceso de control y organización del área se inscribieron el 98% de las garantías a favor de ASEI (prendas e hipotecas) y adicionalmente brindando un servicio de calidad a los clientes, fueron elaborados e inscritos el 100% de documentos solicitados por ellos (cancelaciones y compraventas). A continuación, se presenta el detalle:

DOCUMENTOS LEGALES	TOTAL	INSCRITOS
TOTAL	281	277

### Buenas Practicas de Cobro

En agosto 2019 fue Elaborado por la Unidad Legal el Instructivo de Buenas Prácticas de Cobro y autorizado por Gerencia de Talento Humano en el 2020.

En fecha 18 de Junio de 2020 se impartió una capacitación general al área de negocios, incluidos asesores de crédito, supervisores y jefes de agencia, acerca del Instructivo y Buenas Prácticas de Cobro de conformidad a la Ley de Protección al consumidor.

## GESTIÓN DE OFICIALIA

En el año 2020 fue elaborado el Manual de Administración de Listas negras y de cautela.

Así mismo el 100 % del personal, incluido el de nuevo ingreso, fue capacitado en la Ley de Prevención de Lavado de dinero e Instructivo de la UIF para la prevención de lavado de dinero; capacitación impartida por la Oficialía de cumplimiento.

Se gestionó además una capacitación especial impartida por un consultor externo, para el área de Auditoría interna.

Fue divulgado y capacitado al personal de negocios el Manual de políticas y Manual de procedimientos para la prevención de lavado de dinero, a través de una capacitación virtual.

## GESTIÓN DE OPERACIONES

El año 2020 marcó la diferencia institucionalmente, fue una nueva experiencia y cambios drásticos en la forma de hacer las cosas, se estuvo operando aproximadamente con el 50% del personal operativo asignado en las agencia, durante la pandemia, operaciones central estuvo con el personal completo laborando para poder asistir las necesidades institucionales ante tal eventualidad, donde el impacto generado por la pandemia fue notorio al ir efectuando los indicadores.

Se participó en diferentes acciones para contrarrestar el impacto que nos generaría la pandemia entre ellas podemos mencionar, reestructura de créditos, buscar nuevas alternativas de desembolsos, nuevas opciones de colectores, modificaciones en procesos, modificación en líneas de crédito existente, coordinar al personal operativo asignados en agencia, la implementación del GLPI (sistema de requerimiento por ticket) etc.

Otro de los indicadores en lo que se refleja el impacto de la pandemia fue en el incremento de las actividades operacionales, las cuales comprenden reestructuras, cambios de planes de pagos, reversas, ajustes, aplicaciones de pago no procesado, condonaciones por fallecimiento, condonaciones de intereses, etc.

De enero a marzo los procesos se mantiene en desarrollo normal pero de igual forma al igual forma a raíz de la pandemia los procesos se vieron afectados generando un alza en procesos a partir del mes de abril ya que se buscaban alternativas para reducir el impacto en los indicadores institucionales.

Se tuvo un incremento de los procesos en el mes de agosto ya que se iniciaba con la salida de la medida, ya de septiembre en adelante se observaron las se cuelas de los cambios efectuados y son procesos que se han ido manteniendo, lo cual podemos ver reflejada el la siguiente grafica.



Como una medida de prevención por el incremento de fallecimientos. La gráfica nos muestra la cantidad de clientes asegurados en el año 2020, así como los seguros por género dando cumplimiento a nuestra misión, ya que damos cobertura al sector femenino.



# ESTADOS FINANCIEROS

**ASOCIACION SALVADOREÑA DE EXTENSIONISTAS EMPRESARIALES EGRESADOS (ASEI)  
DEL INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020  
(Valores expresado en Dólares de los Estados Unidos de America- Nota 4)**

	NOTAS	2020	2019
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 701,679.02</b>	<b>\$ 636,300.14</b>
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	5	\$ 129,582.55	\$ 184,291.12
Bancos	6	\$ 520,537.72	\$ 296,523.77
Cuentas por Cobrar	7	\$ 989.04	\$ 101,601.05
Crédito Fiscal IVA	8	\$ 18,976.23	\$ 25,263.70
Gastos Pagados por Anticipado	9	\$ 31,593.48	\$ 28,620.50
<b>OTROS ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>\$ 11,071,869.39</b>	<b>\$ 11,125,398.49</b>
Cartera de Préstamos	10	\$ 11,779,646.31	\$ 11,435,665.52
Provisión por Incobrabilidad de Préstamos		-\$ 707,776.92	-\$ 310,267.03
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>\$ 1,169,507.28</b>	<b>\$ 1,244,242.86</b>
Inversiones Financieras	11	\$ 8,087.11	\$ 8,087.11
Propiedad, Planta y Equipo	12	\$ 1,677,215.25	\$ 1,636,828.97
Bienes Adjudicados	13	\$ 6,316.91	\$ 769.96
Depreciación Acumulada		-\$ 589,035.11	-\$ 456,185.22
Intangibles	14	\$ 121,300.57	\$ 106,728.57
Amortizaciones de Intangibles		-\$ 54,377.45	-\$ 51,986.53
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 12,943,055.69</b>	<b>\$ 13,005,941.49</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 3,242,948.53</b>	<b>\$ 3,714,752.21</b>
Cuentas por Pagar	15	\$ 143,818.37	\$ 157,686.93
Impuestos por Pagar	16	\$ 21,702.13	\$ 23,050.24
Fondos para Créditos Alternativos Rotativos	17	\$ 3,020,845.02	\$ 3,371,765.55
Retenciones por Pagar	18	\$ 32,407.96	\$ 30,398.11
Provisiones	19	\$ 7,180.00	\$ 11,011.98
Pasivo Transitorio	20	\$ 16,995.05	\$ 120,839.40
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 3,778,172.88</b>	<b>\$ 4,190,868.00</b>
Fondos para Créditos Alternativos Rotativos	21	\$ 3,536,099.52	\$ 4,088,845.27
Pasivo Laboral	22	\$ 242,073.36	\$ 102,022.73
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 7,021,121.41</b>	<b>\$ 7,905,620.21</b>
<b>PATRIMONIO</b>	23	<b>\$ 5,921,934.28</b>	<b>\$ 5,100,321.28</b>
Aportaciones Patrimoniales		\$ 1,381,771.67	\$ 1,381,771.67
Reservas Sociales		\$ 61,941.78	\$ 61,941.78
Excedentes de Ejercicios Anteriores		\$ 3,656,607.83	\$ 3,029,342.01
Excedente del Presente Ejercicio		\$ 821,613.00	\$ 627,265.82
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 12,943,055.69</b>	<b>\$ 13,005,941.49</b>

(Las notas que se acompañan son parte del Estado de Situación Financiera)

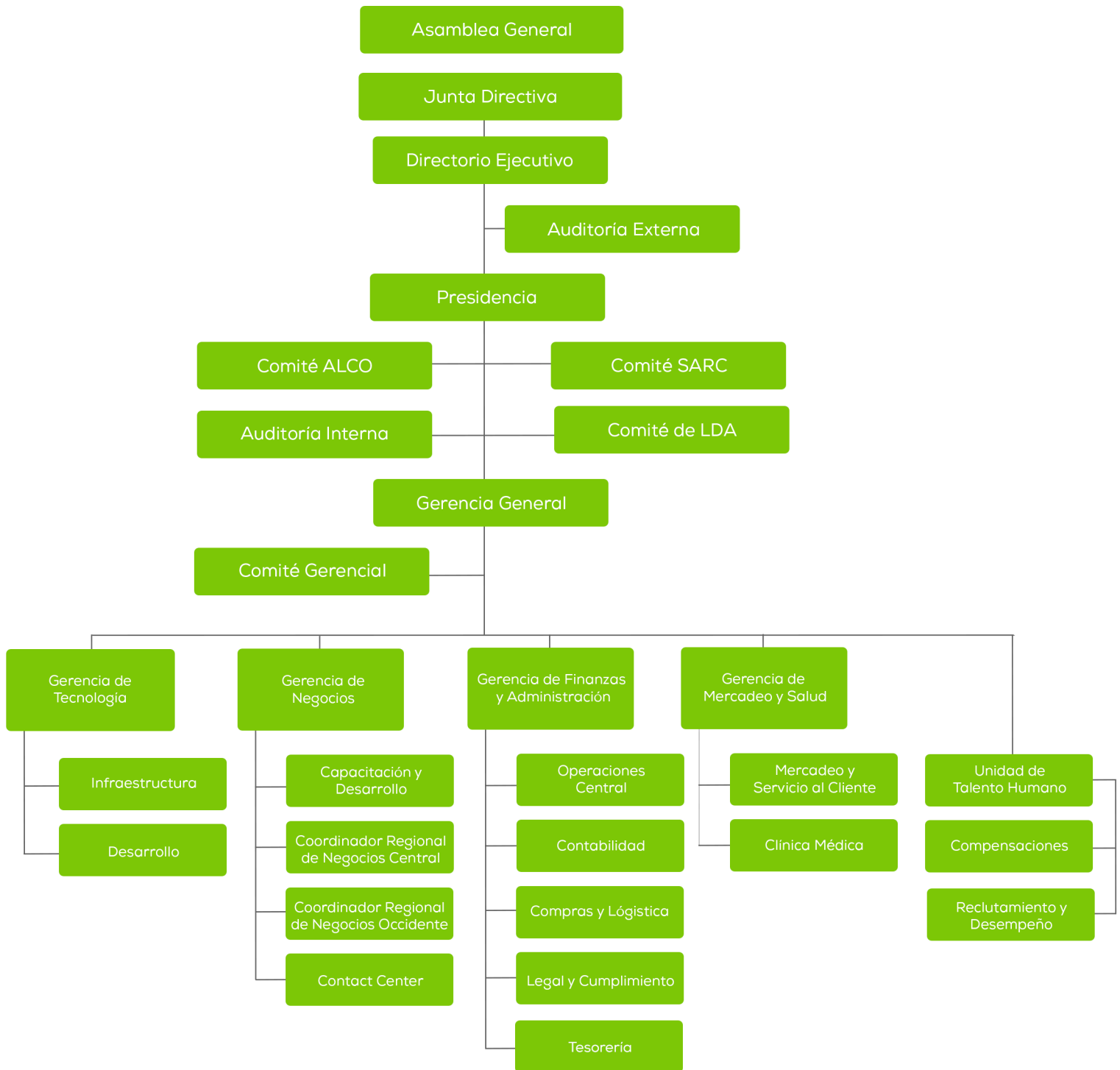
**ASOCIACION SALVADOREÑA DE EXTENSIONISTAS EMPRESARIALES EGRESADOS (ASEI)  
DEL INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2020**

(Valores expresados en Dolares de Los Estados Unidos de America - Nota 4)

	NOTAS	2020	2019
<b>INGRESOS DE OPERACIÓN</b>	<b>24</b>	<b>\$ 5,619,807.71</b>	<b>\$ 4,889,882.59</b>
Intereses Generados sobre Creditos		\$ 5,129,625.03	\$ 4,690,504.51
Intereses sobre depositos bancarios e inversiones		\$ 9,249.41	\$ 27,683.96
Ingresos por Servicios Financieros		\$ 126,308.30	\$ 117,361.04
Ingresos por Servicios		\$ 3,798.60	\$ 12,731.05
Ingresos extraordinarios		\$ 24,291.02	\$ 36,377.03
Ingresos por Donaciones		\$ 326,535.35	\$ 5,225.00
<b>GASTOS</b>	<b>25</b>	<b>\$ 4,798,194.71</b>	<b>\$ 4,262,616.77</b>
Gastos de Administracion		\$ 2,616,021.90	\$ 2,274,487.23
Gastos Generales de operacion		\$ 841,385.84	\$ 917,329.73
Gastos Financieros		\$ 1,198,005.19	\$ 937,655.37
Depreciaciones y Amortizaciones		\$ 142,781.78	\$ 133,144.44
<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 821,613.00</b>	<b>\$ 627,265.82</b>

(Las notas que se acompañan son parte del Estado de Resultados)

# ESTRUCTURA ORGANIZATIVA





20  
20  
MEMORIA  
DE LABORES