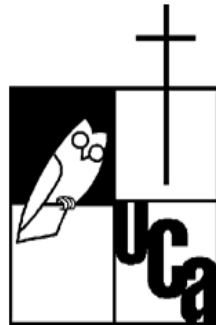


**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”**



**ANÁLISIS DEL SISTEMA CREDITICIO EN EL SALVADOR Y SU IMPACTO EN LAS
CONDICIONES DE VIDA DE LOS MICROEMPRESARIOS: ALTERNATIVAS AL
OTORGAMIENTO DE CRÉDITO**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS Y SOCIALES**

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO (A) EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

ROCÍO SAMALÍ PARADA BLANCO

SOFÍA MARIBEL RODRÍGUEZ ROQUE

MARLON EDUARDO SANTAMARÍA ALONZO

JESÚS NATANAEL SARA VIA MONGE

ANTIGUO CUSCATLÁN, SEPTIEMBRE 2014

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”**

RECTOR
ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA, S.J.

SECRETARIA GENERAL
SILVIA ELINOR AZUCENA DE FERNANDEZ

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
JOSÉ ANTONIO MEJÍA HERRERA

DIRECTOR DEL TRABAJO
CÉSAR ANTONIO ALVARADO ZEPEDA

SEGUNDO LECTOR
GERARDO DE JESÚS OLANO MÁRQUEZ

AGRADECIMIENTOS

A Dios primeramente, por ser mi guía y haberme dado la fuerza necesaria en los momentos difíciles así como por las bendiciones recibidas a lo largo de estos años.

A mis padres José Fredis y Melva Rocío. A mi papi, por haberme impulsado desde pequeña a perseguir mis metas y dar siempre mi mejor esfuerzo, gracias por haberme apoyado a lo largo de mis años de colegio y universidad. A mi mami, por estar incondicionalmente para mí, por las noches de desvelo, sus cuidados, el amor y la dedicación con la que me educó y apoyó; sin duda, usted es mi mejor ejemplo a seguir, por todas las veces que no lo he dicho: GRACIAS, y este triunfo le pertenece.

A mi hijo José Andrés, por ser la mayor bendición que ha llegado a mi vida, tú has sido mi motor y la razón que me ha impulsado en los momentos más difíciles a no rendirme y dar lo mejor de mí, te amo ángel.

A mi abuela, Buenaventura, mi “Mamatuya” que aunque ya no esté físicamente con nosotros, ha sido sin duda una de las personas que más me ha marcado, gracias por su amor, dedicación y enseñanzas.

A mi hermano, Freddy por los momentos de diversión y a Oscar, que más que mi primo ha sido mi hermano, gracias por tu ayuda en los momentos en los que lo necesité.

A mis compañeros de tesis, Chuffy, Chus y Eduardo, que me han acompañado a lo largo de este recorrido por la universidad y que más que compañeros son mis amigos, gracias por su comprensión y apoyo, sin ustedes no lo habría logrado.

A nuestro asesor, César Alvarado, por su tiempo, dedicación y apoyo entregados para que pudiéramos culminar con éxito este proyecto.

A toda mi familia, compañeros (as), amigos (as), y a todas esas personitas que saben que han formado parte muy importante de mi vida y de mi recorrido por la universidad, por su apoyo, cariño, y ayuda en los momentos en que lo necesité, parte de este logro les pertenece...

GRACIAS.

Rocío Samalí

Quiero agradecer a Dios por acompañarme de manera incondicional brindándome siempre la fuerza y sabiduría necesaria que me permitió continuar y llegar hasta este triunfo.

A mis padres de los cuales siempre he tenido apoyo y orientación en todos los sentidos; y a mis hermanos que independientemente de donde se encuentren sé que han estado conmigo.

A mis amigos y compañeros con los cuales he compartido la carrera, especialmente a Jesús que desde que lo conozco se convirtió en aquella buena amistad que la universidad me deja.

A mis catedráticos, quienes me transmitieron los conocimientos necesarios para convertirme en una profesional.

De manera especial quiero agradecer a mi asesor, por haber brindado su tiempo, esfuerzo y paciencia en el desarrollo de la tesis y por transmitirme conocimientos valiosos que han complementado los míos.

Muchísimas gracias a todos por su apoyo en esta etapa, este es uno de los muchos triunfos que espero alcanzar.

Sofía Maribel Rodríguez Roque

A Dios por darme la oportunidad y fortaleza necesaria para concluir esta carrera, por darme la familia, los amigos y medios necesarios para lograr este objetivo.

A mi madre María Elia Alonzo Quijano, por todo su apoyo y amor incondicional sin el cual no hubiera sido posible este logro, por sus palabras de aliento, por todo lo que me cuidas, tu comprensión y paciencia que tienes día a día, comparto este logro especialmente contigo tu que has sido y siempre serás la persona más importante y que más amo en mi vida.

A mi familia, mi Mamá Teby y mis tíos: Marlon, Gladis, Teresa y Juan por todo su apoyo y palabras de aliento a lo largo de la carrera y mi padre Cesar Santamaría, este es un triunfo que comparto con ellos.

A mi mejor amigo y hermano Jesús Saravia, en el 2009 empezamos esta carrera y ahora la culminamos juntos con este trabajo, tu amistad y toda tu ayuda a lo largo de la carrera y los 8 años que tengo de conocerte fue fundamental para lograr concluir un logro más que comparto contigo.

A mis compañeras de tesis Sofía Rodríguez y Rocío Parada excelentes personas y amigas que conocí a lo largo de la carrera y junto a las cuales realizamos este trabajo y gracias a su esfuerzo y dedicación logramos concluirlo satisfactoriamente, primer logro de muchos que espero seguir compartiendo con ustedes.

A Susana Zaldívar, su apoyo, amistad y amor fueron fundamentales en este año y en el proceso de realización de la tesis, el primer logro de muchos que espero en Dios me deje compartir a tu lado.

A todas aquellas personas y amigos que me apoyaron en este recorrido el cual termino satisfactoriamente alcanzando un objetivo que empezó hace un poco más de cinco años.

Todo lo puedo en Cristo que me fortalece.

Filipenses 4:13: 13

Marlon Eduardo Santamaría Alonzo

A Dios, por haberme permitido culminar mis estudios universitarios de la mejor manera y bendecirme con las excelentes personas que tengo en mi vida.

A mi amada madre, Sofía Monge, por todo el amor, apoyo y palabras de sabiduría que me ha dado a lo largo de los años, por siempre estar pendiente de mí y haberme enseñado que con mucho esfuerzo y voluntad, todas las metas que me proponga pueden ser alcanzadas; por ser mi más grande porrista y el mejor ejemplo a seguir.
Te amo mamá, muchas gracias por todo.

A mi papá Manuel Saravia, quién ha dedicado su vida a mejorar la de sus hijos, sé que hablo por mis hermanas, mi mama y por mí al expresar la inmensa gratitud por todo el sacrificio que ha hecho por nosotros, mi vida no sería la misma sin haber tenido el modelo de hombre responsable y abnegado que él me dio. Te amo papá, gracias.

A mis hermanas, Ambar, Sandra y Sara; no saben cuánto las amo y lo agradecido que estoy por contar con tres personas que me han cuidado y brindado el amor incondicional y el apoyo que con ustedes he tenido toda mi vida; porque siempre han estado ahí, ayudándome en mis estudios, dándome un consejo, o simplemente hablando de cualquier cosa, muchas gracias; espero estén orgullosas de mí.

A mi mejor amigo y hermano fraternal, Eduardo Santamaría, por ser una persona incondicional y un gran apoyo en mi vida, me alegra mucho que estemos culminando una etapa más de nuestro desarrollo profesional; tu amistad, tu ayuda y la de tu familia, en especial tu mamá que ha sido como una segunda madre para mi, han sido una gran bendición, sabes que contás conmigo y te deseo muchos éxitos más.

A mis compañeras de tesis y más que eso unas grandes amigas:
Sofía, hemos trabajado juntos prácticamente desde el primer día de la u y no tenés idea de lo afortunado que me siento que por cualquier fuerza del destino eso haya sido así, sos la persona más perseverante, dedicada y responsable que conozco; y encima de eso sos una amiga incondicional que me ha demostrado el significado de la palabra amistad.

Muchos éxitos papita que te los mereces.

Rocío, si alguien me ha hecho ver lo que es la dedicación, la buena actitud y voluntad luchadora ante la vida esa has sido tú; te agradezco por siempre tener una sonrisa que ofrecer, por haberme dado tu amistad, y por tener las palabras positivas y la alegría que siempre nos has transmitido. Muchas bendiciones para vos y tu familia y ese bebé que tiene la fortuna de tenerte como su mamá.

A nuestro asesor, César Alvarado, quien ha tenido la paciencia y la dedicación para guiarnos en este camino que culmina con la presentación de este trabajo.

A mis amigos Andrea, Fátima, Sonia y David; ustedes han vivido conmigo lo bueno y lo malo y han sido fundamentales para mi proceso de crecimiento y aprendizaje en la vida, gracias por ser mi apoyo y quienes han hecho de mi una mejor persona.

Finalmente, pero no menos importante, quiero dedicar este logro a mi sobrina Katherine Palacios, sos una niña muy inteligente, seguí esforzándote en tus estudios y tené siempre presente lo orgulloso que estoy de vos por todo lo que ya has logrado en tu corta vida, y todo lo que todavía falta. Te amo.

Jesús Saravia

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
MARCO TEÓRICO	3
1.1 Caracterización de las condiciones de vida de la fuerza de trabajo	3
1.1.1 Fuerza de trabajo: conceptos principales	3
1.1.2 Mercado laboral: principales categorías	5
1.1.3 Cobertura de necesidades y condiciones de vida de la fuerza laboral en El Salvador	7
1.1.4 Opciones de la fuerza de trabajo para obtener ingresos	12
1.1.4.1 Sector Formal e Informal	12
1.1.4.2 Migración.....	13
1.1.4.3 Delincuencia.....	13
1.1.4.4 Emprendimientos	14
1.2 Caracterización de la microempresa y el microempresario salvadoreño.....	15
1.2.1 Definiciones y clasificación de la microempresa.....	15
1.2.2 Evolución histórica de la microempresa en El Salvador	17
1.2.3 Perfil del microempresario salvadoreño	19
1.2.4 Dirección y funcionamiento de la microempresa	22
1.2.5 Principales actividades económicas de la microempresa en El Salvador	24
1.2.6 Fuentes de financiamiento	25
1.2.7 Fuentes de empleo generadas.....	30
1.3 Caracterización del sector crediticio en El Salvador	31
1.3.1 Principales definiciones conceptuales	31
1.3.2 Descripción del sistema crediticio	32
1.3.2.1 Estructura de la cartera crediticia	32
1.3.2.2 Grado de inclusión al sistema crediticio tradicional.....	38
1.3.3 Efectos de la crisis financiera en la contracción de otorgamiento de créditos	42
1.3.4 Efectos de la banca multinacional en la precarización del otorgamiento de créditos	48
1.3.5 Sector crediticio en El Salvador comparado con el funcionamiento de bancos nacionales en la región.....	53
1.3.6 Riesgo crediticio.....	56

1.4 Demanda y Oferta de crédito a las microempresas	61
1.4.1 Condiciones de otorgamiento de crédito a la microempresa	61
1.4.2 Acceso al crédito.....	65
1.4.3 Contribución de la microempresa a la economía: importancia del financiamiento para su desarrollo	67
1.4.3.1 Relación entre el crédito a la microempresa y el PIB.....	68
1.4.3.2 Creación de empleos.....	69
1.4.3.3 Capacidades potenciales.....	70

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN LA IMPLEMENTACIÓN

DE ALTERNATIVAS NOVEDOSAS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

2.1 Iniciativas de microcréditos implementadas a nivel internacional	74
2.1.1 Grameen Bank: modelo pionero de microfinanzas para los sectores sin acceso a crédito.	74
2.1.1.1 Historia	74
2.1.1.2 Objetivos	75
2.1.1.3 Metodología.....	76
2.1.1.3.1 Evolución en el modelo de otorgamiento de crédito	78
2.1.1.4 Impacto	80
2.1.1.5 Críticas al modelo.....	81
2.1.1.6 Valoración del modelo Grameen Bank	81
2.1.2 Experiencias enfocadas a ampliar el acceso a servicios financieros	82
2.1.2.1 Fundación Nantik Lum.....	82
2.1.2.2 Banca de las oportunidades (Colombia)	84
2.1.3 Entidades de microcrédito originadas como ONG's	87
2.1.3.1 BancoSol.....	87
2.1.3.2 Mibanco (Perú).....	89
2.1.4 Experiencias basadas en sistemas de garantías.....	91
2.1.4.1 Banco Popular de la Buena Fe.....	91
2.1.4.2 Microcréditos en Filipinas: Justificación de la necesidad de un proyecto piloto.....	93
2.1.5 Iniciativas de crédito que brindan capacitaciones técnicas.....	95
2.1.5.1 Oiko Credit	95
2.1.5.2 Banco Social Moreno	96
2.1.6 Análisis comparativo de las alternativas de microcrédito.....	98

CAPÍTULO III

ALTERNATIVA DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO DE INVERSIÓN PARA

MICROEMPRESARIOS	101
3.1 Situación actual del problema.....	102
3.2 Aspectos generales de la propuesta.....	103
3.2.1 Objetivos	103
3.2.2 Líneas estratégicas e instrumentos	105
3.2.3 Viabilidad de la propuesta	110
3.2.4 Actores Involucrados.....	113
3.2.5 Marco legal para la creación de una entidad financiera.....	115
3.3 Desarrollo de la alternativa para el otorgamiento de crédito	116
3.3.1 Tipo y definición de la institución	116
3.3.2 Perfil del sujeto de crédito	117
3.3.3 Metodología para el otorgamiento de crédito	119
3.3.3.1 Acceso al crédito	119
3.3.3.2 Montos de crédito y desembolsos	120
3.3.3.2 Interés, frecuencia de pago y plazo del crédito.....	121
3.3.3.3 Seguimiento del crédito, situaciones de impago y soluciones de refinanciamiento.....	123
3.3.3.5 Proyectos a Futuro	123
3.3.3.5.1 Tú ayuda.....	123
3.3.3.5.2 Tu primer crédito.....	124
3.3.3.5.3 Mini Créditos.....	124
3.3.3.5.4 Expansión más allá de la frontera	125
3.3.3.5.5 Conectando Oportunidades	125
3.3.3.5.6 Expansión más allá de los créditos	125
3.3.3.5.7 Tu Futuro	126

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES.....	128
4.2 RECOMENDACIONES	129

BIBLIOGRAFÍA.....

ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro Nº 1.1	Hogares urbanos de El Salvador según sector ocupacional del jefe del hogar y cónyuge, 2008.....	8
Cuadro Nº 1.2	Porcentaje de cobertura de salarios mínimos con respecto al costo de la Canasta de Mercado, 2014.....	11
Cuadro Nº 1.3	Ocupados según sexo y sector de ocupación, 2012.....	13
Cuadro Nº 1.4	Principal fuente de financiamiento en los últimos 12 meses por tipo de empresa, 2004 (En porcentajes).....	27
Cuadro Nº 1.5	Resultados de impacto CDMYPE periodo Junio 2012 – Mayo 2013.....	30
Cuadro Nº 1.6	Número de créditos otorgados en un mes.....	37
Cuadro Nº 1.7	Accionistas directos e indirectos de Banco de Comercio de El Salvador, S.A., al 30 de abril de 2005, y accionistas que continúan con el ahora Scotiabank El Salvador, S.A., al 31 de marzo de 2013 Scotiabank El Salvador.....	49
Cuadro Nº 1.8	Composición accionaria de Scotiabank El Salvador, S.A., al 31 de marzo de 2013.....	50
Cuadro Nº 1.9	Sistema bancario regional (2013).....	54
Cuadro Nº 1.10	Destino del crédito en la región centroamericana.....	55
Cuadro Nº 1.11	Clasificación de los deudores de créditos para empresa.....	59
Cuadro Nº 1.12	Requisitos para el otorgamiento de crédito a personas jurídicas.....	62
Cuadro Nº 1.13	Requisitos para el otorgamiento de crédito a personas naturales.....	63
Cuadro Nº 1.14	Acceso al financiamiento para iniciar y continuar la microempresa.....	65

Cuadro Nº 2.1	Saldo de cartera de crédito a la microempresa (en billones de pesos).....	85
Cuadro Nº 2.2	Análisis comparativo de las iniciativas de microcrédito alrededor del mundo.....	98
Cuadro Nº 3.1	Identificación de la situación actual del problema.....	102
Cuadro Nº 3.2	Líneas estratégicas e instrumentos del objetivo No 1.....	105
Cuadro Nº 3.3	Líneas estratégicas e instrumentos del objetivo No 2.....	107
Cuadro Nº 3.4	Líneas estratégicas e instrumentos del objetivo No 3.....	108
Cuadro Nº 3.5	Análisis FODA.....	111
Cuadro Nº 3.6	Tipo de desembolso dependiendo del monto del crédito.....	121
Cuadro Nº 3.7	Plazos de créditos establecidos.....	122

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nº 1.1	Propiedad de microempresas según género (%), 2004.....	19
Gráfico Nº 1.2	Grado de formalidad por género del propietario.....	20
Gráfico Nº 1.3	Expansión del empleo por género por propietario.....	21
Gráfico Nº 1.4	Capacitación al inicio y en los últimos 12 meses por género del propietario.....	21
Gráfico Nº 1.5	Grado de Formalidad por zona geográfica.....	22
Gráfico Nº 1.6	Ventas y ganancias promedio por trabajador por grado de formalidad (en cientos de US\$).....	23
Gráfico Nº 1.7	Distribución de la microempresa por rama económica.....	24

Gráfico Nº 1.8	Principales obstáculos para realizar emprendimientos (en porcentajes sobre las respuestas obtenidas por el Foro Económico Mundial).....	28
Gráfico Nº 1.9	Tasas de crecimiento de saldos adeudados y montos de créditos otorgados, período 2007-2013.....	33
Gráfico Nº 1.10	Porcentaje de créditos otorgados según destino económico, 2007-2013.....	34
Gráfico Nº 1.11	Estructura de la cartera crediticia y montos otorgados a través de bancos por destinos económicos, 2013.....	35
Gráfico Nº 1.12	Estructura de la cartera crediticia y montos otorgados por destinos económicos a través de Bancos Cooperativos y SAC, 2013.....	36
Gráfico Nº 1.13	Fuentes de Financiamiento para las inversiones realizadas por las Pequeñas y Medianas Empresa.....	40
Gráfico Nº 1.14	Variación porcentual del saldo del crédito por destino (2005-2013).....	44
Gráfico Nº 1.15	Variación porcentual del número de créditos otorgados a la microempresa (2005-2013).....	45
Gráfico Nº 1.16	Montos de créditos otorgados a la pequeña y microempresa 2004–2012 (en miles de US\$).....	52
Gráfico Nº 1.17	Número de créditos otorgados por los bancos a la micro y pequeña empresa 2004 – 2012	53
Gráfico Nº 1.18	Tasa de Crecimiento Económico (2007-2013).....	54
Gráfico Nº 1.19	Participación de la banca extranjera en activos (2010-2013).....	55
Gráfico Nº 1.20	Cartera vencida/ cartera total (%).....	56
Gráfico Nº 1.21	Distribución porcentual del crédito a microempresas según categoría de riesgo (2007-2013).....	60

Gráfico Nº 1.22	Porcentaje de microempresarios que accedieron a financiamiento (Por tipo de requerimiento).....	67
Gráfico Nº 1.23	Tendencia del PIB y los créditos a microempresas.....	68
Gráfico Nº 1.24	Distribución de empleos por sector generados por la microempresa.....	69
Gráfico Nº 2.1	Recursos financieros y distribución del gasto Fundación Nantik Lum.....	84

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema Nº 1.1	Categorías poblacionales de ocupación de El Salvador, 2012.....	6
Esquema Nº 2.1	Forma de operar de la Fundación Nantik Lum.....	83

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo Nº 1	Clasificación de los deudores de créditos para empresa de acuerdo a documentación requerida.....	141
Anexo Nº 2	Clasificación de los deudores de créditos para empresa de acuerdo a situación financiera.....	142
Anexo Nº 3.	Clasificación de los deudores de créditos para empresa de acuerdo a capacidad de pago.....	143

ÍNDICE DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

- ABANSA:** Asociación Bancaria Salvadoreña
- ACP:** Acción Comunitaria del Perú
- ADEL:** Agencias de desarrollo económico locales
- AFP:** Administradora de Fondos de Pensiones
- AMPES:** Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios de El Salvador
- AMSS:** Área Metropolitana de San Salvador
- BANCOLDEX:** Banco de Comercio Exterior
- BANDEFOMIC:** Banco de Fomento a la Microempresa
- BANDESAL:** Banco de Desarrollo de El Salvador
- BCR:** Banco Central de Reserva de El Salvador
- BFA:** Banco de Fomento Agropecuario
- BID:** Banco Interamericano de Desarrollo
- BMI:** Banco Multisectorial de Inversiones
- BPBF:** Banco Popular de la Buena Fe
- CAC:** Cooperativas de Ahorro y Crédito
- CBA:** Canasta Básica Alimentaria
- CDMYPE:** Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas
- CEMLA:** Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos
- CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe
- CII:** Corporación Interamericana de Inversiones
- CM:** Canasta de Mercado
- CONAMYPE:** Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
- DEO:** Departamento de Evaluación de Operaciones
- DIGESTYC:** Dirección General de Estadísticas y Censos
- DUI:** Documento Único de Identidad
- DPF:** Depósito a Plazo Fijo
- EDMYPE:** Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa

EE.UU: Estados Unidos de América

EHPM: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples

FEDECREDITO: Federación de Cajas de Crédito

FEM: Foro Económico Mundial

FIDEMYPE: Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

FIGAPE: Fondo de Financiamiento y Garantía de la Pequeña Empresa

FISDL: Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local

FLACSO: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

FOMIN: Fondo Multilateral de Inversiones

FONAVIPO: Fondo Nacional de la Vivienda Popular

FSV: Fondo Social para la Vivienda

FUNDE: Fundación Nacional para el Desarrollo

FUNDES: Fundación para el Desarrollo Sostenible

FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

GB II: Sistema General Grameen

IMF: Instituciones Micro-Financieras

IPC: Índice de Precios al Consumidor

IPSFA: Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada

IVA: Impuesto al Valor Agregado

LE1: Línea Estratégica 1

LE2: Línea Estratégica 2

LE3: Línea Estratégica 3

LE4: Línea Estratégica 4

LE5: Línea Estratégica 5

LE6: Línea Estratégica 6

MINED: Ministerio de Educación de la Republica de El Salvador

MINEC: Ministerio de Economía de la Republica de El Salvador

MYPES: Micro y Pequeña Empresa

MIPYME: Micro, Pequeña y Mediana Empresa

NIT: Número de Identificación Tributaria

NPB4-47: Normas para la Gestión Integral de Riesgos de las Entidades Financieras

NPB4-49: Normas para la Gestión del Riesgo Crediticio y de Concentración de Crédito

NCB-003: Reglamento para clasificar los activos de riesgo crediticio y constituir las reservas de saneamiento

NCB-022: Normas para Clasificar los Activos de Riesgo Crediticio y Constituir las Reservas de Saneamiento

ONG: Organización No Gubernamental

PEA: Población Económicamente Activa

PEI: Población Económicamente Inactiva

PEM: Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas

PET: Población en Edad de Trabajar

PIB: Producto Interno Bruto

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

PQD: Plan Quinquenal de Desarrollo

SAC: Sociedades de Ahorro y Crédito

SBP: Superintendencia de Banca de Perú

SECMCA: Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano

SSF: Superintendencia del Sistema Financiero

INTRODUCCIÓN

En El Salvador, muchas personas no obtienen los ingresos suficientes para poder satisfacer las necesidades propias y las de su familia; lo cual se debe a factores estructurales como las condiciones de desempleo, subempleo, informalidad y pocas opciones de desarrollo con las que se cuentan. Fenómenos como la delincuencia y la migración pueden ser relacionados (entre otros factores) a la carencia de oportunidades con las que la población cuenta para obtener aquellas condiciones que les permitan garantizar su reproducción socioeconómica y la de sus familias.

Actualmente en el país, dadas las condiciones socioeconómicas imperantes, la fuerza de trabajo disponible asegura su reproducción socioeconómica y la de sus familias a través de diferentes vías, una de estas es el establecimiento de microempresas.

En su mayoría, el establecimiento y desarrollo de microempresas corresponde al objetivo de brindar ingresos a las familias a través de una pequeña actividad económica empresarial, la cual es financiada por fondos externos que pueden ser créditos bancarios o préstamos provenientes de otro origen. Sin embargo, en El Salvador la falta de acceso al financiamiento desde los bancos comerciales constituye el principal problema para llevar a cabo planes de negocios, imposibilitando la expansión de la producción de la microempresa y por ende desaprovechando las ventajas del establecimiento de las mismas, tales como creación de empleos y consumo de materias primas de origen local.

La presente investigación aborda la problemática de la exclusión por parte del sistema crediticio tradicional en El Salvador hacia la microempresa, limitando el establecimiento y desarrollo de dicho sector. La situación empeora, ya que en el país, la microempresa por lo general representa el medio de subsistencia para los microempresarios y sus familias, por lo que al no contar con acceso a créditos que permitan su desarrollo, se vuelve imposible para el microempresario llevar a cabo mejoras, procesos de tecnificación así como contratación de mano de obra que le permitan alcanzar mayor rentabilidad, productividad y éxito en su micro emprendimiento, repercutiendo sobre las condiciones de vida del microempresario y su familia. Es de esta situación que parte el interés de investigar distintas alternativa de entidades que brindan microcréditos y como estos constituyen una fuente de crecimiento y desarrollo de la microempresa, y a partir de estos formular una propuesta sobre una institución sin fines de lucro de carácter financiero que brinde estos microcréditos.

Como objetivo general de la investigación se ha planteado analizar el impacto y las características del sistema crediticio en el país sobre las condiciones de vida de los microempresarios y sus familias, para que de esta manera, luego de haber investigado las formas alternas al otorgamiento de créditos implementadas a nivel internacional, se pueda cumplir como objetivo específico de formular una propuesta viable sobre una alternativa que es necesaria para brindar créditos y una capacitación constante al sector de la micro y pequeña empresa y que sea una fuente de empleo y crecimiento económico para la sociedad, mejorando así las condiciones de vida del microempresario y su familia,

La investigación realizada consta de tres capítulos y un apartado dedicado a conclusiones y recomendaciones de toda la investigación. El primer capítulo constituye el marco teórico, en donde se realiza una descripción de las principales características de las condiciones de vida de la fuerza de trabajo, de la microempresa y microempresario y sobre el funcionamiento del sistema crediticio de El Salvador.

Luego de caracterizar el funcionamiento del sistema crediticio en El Salvador, en el segundo capítulo se elabora un análisis de la experiencia internacional en la implementación de alternativas novedosas de otorgamiento de crédito para las microempresas; realizando una comparación entre el contexto de creación, desarrollo y funcionamiento de entidades financieras que han logrado implementar un nuevo modelo de otorgamiento de créditos para los microempresarios en aras de contribuir con el desarrollo del sector facilitando el acceso a créditos.

En el capítulo tres, se realiza un aporte desarrollando una alternativa al otorgamiento de créditos en El Salvador, con el objetivo de facilitar el acceso a créditos a aquellos que se encuentran excluidos del sistema crediticio tradicional, pero que cuentan con un proyecto realizable y que demuestren capacidad empresarial para canalizar de una mejor manera los créditos, siendo esta propuesta la formación de un banco social sin fines de lucro, el cual sea el medio para que se amplíen las oportunidades para la microempresa y a través de esta se logre mejorar las condiciones de vida de los microempresarios y sus familias.

Finalmente, se presenta un apartado en el que se exponen las conclusiones y recomendaciones derivadas de los principales hallazgos teóricos y empíricos, para proponer las circunstancias en las que el otorgamiento de crédito en el país beneficie a los microempresarios, sus familias y permita un desarrollo del sector que mejore sus condiciones de vida.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Caracterización de las condiciones de vida de la fuerza de trabajo

1.1.1 Fuerza de trabajo: conceptos principales

Las diferentes escuelas de pensamiento han abordado a lo largo del tiempo, desde sus diferentes enfoques, las categorías que componen el mercado laboral y el funcionamiento del mismo. A continuación se describe brevemente los principales aportes respecto al concepto de la fuerza de trabajo de cada una de ellas:

a) Enfoque Marxista

En la teoría Marxista la fuerza de trabajo es definida como la capacidad del hombre para trabajar, el conjunto de fuerzas físicas y espirituales de las que el hombre dispone y utiliza en el proceso de producción de los bienes materiales. La fuerza de trabajo es la condición fundamental de la producción en toda sociedad. En el proceso de producción, el hombre no solo actúa sobre la naturaleza que lo rodea, sino que desarrolla, además, su experiencia productiva y sus hábitos de trabajo (Montoya, 1996).

En las sociedades antagónicas de clase, los obreros carecen de los medios de producción y son explotados. Las formas en que la fuerza de trabajo es explotada dependen del tipo de propiedad imperante. Por ejemplo, bajo el capitalismo la fuerza de trabajo se convierte en una mercancía, y las condiciones necesarias para que la fuerza de trabajo se convierta en una mercancía son: a) libertad personal del individuo, y por lo tanto, libertad de disponer de su fuerza de trabajo; b) Carencia de los medios de producción por parte del trabajador y la necesidad de vender su fuerza de trabajo para obtener medios de vida necesarios para su reproducción y la de su familia.

En el capitalismo la fuerza de trabajo como cualquier otra mercancía posee valor y valor de uso. Su valor de uso está determinado por la capacidad específica y concreta de trabajar que poseen las personas, mientras que el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los medios de vida indispensables para mantener la “normal” capacidad de trabajo de su poseedor y sostener a los miembros de su familia, además de los gastos que implica el aprendizaje del obrero (Montoya, 1996).

b) Enfoque neoclásico

Dentro de este enfoque, se analiza al trabajo de la misma manera que se hace con otros bienes dentro de los mercados, es decir, a través de un análisis de oferta y demanda. Estas fuerzas se relacionan entre sí dentro del mercado laboral y determinan una cantidad y precio de equilibrio (salario de equilibrio), a través de los cuales los ofertantes y los demandantes de trabajo alcanzan un acuerdo en cuanto a la utilización del mismo para la producción de bienes o servicios.

Los supuestos básicos que conforman el modelo son: salario y precios plenamente flexibles, no existen costes para los trabajadores en la búsqueda de trabajo, ni para las empresas que aumentan o reducen sus planillas, ni para aquellas que actúan competitivamente y confían en vender toda su producción al precio vigente en el mercado de bienes (Escobar et al, 2011).

Los salarios representan el precio del trabajo, y rigen el accionar de la oferta y demanda en este mercado, actuando como lo haría cualquier precio en cualquier otro mercado, es decir entre mayor es el salario, se oferta más cantidad de trabajo, y se demanda menos, hasta llegar a un punto de convergencia entre ambas. Tanto las empresas o productores que demandan trabajo, como los trabajadores que lo ofrecen, son individuos racionales y optimizadores, es decir, que se comportarán de manera tal que la demanda y oferta realizadas estén en línea con la obtención de los máximos beneficios según sus intereses; la empresa buscará maximizar sus utilidades minimizando sus costos, mientras que el trabajador deberá elegir la proporción que desea entre el ocio y las horas de trabajo a ofrecer.

La demanda de trabajo se reduce entonces a tres consideraciones: las empresas maximizan sus beneficios, actúan en mercados de competencia perfecta y se cumple la ley de productividad marginal decreciente del trabajo. Respecto a la oferta de trabajo, tenemos que ésta se determina a través de la cantidad ofrecida de trabajo y los salarios reales. Se utilizan tres supuestos para definirla: primero, el ser humano valora el ocio, y el trabajo significa un sacrificio de dicho ocio, por lo cual tiene que ser remunerado; el segundo supuesto implica que la situación anterior produce al individuo una disyuntiva según la cual tiene que escoger entre horas de ocio y el poder de compra del salario que genera la compensación por su trabajo; y por último, los seres humanos son optimizadores y tratan de maximizar su función de bienestar individual (Escobar et al, 2011).

1.1.2 Mercado laboral: principales categorías

Basándose en la encuesta de hogares de propósitos múltiples (EHPM) en El Salvador, el mercado laboral se categoriza de la siguiente manera: el total de la población se divide en la población menor de 16 años o “sin edad para trabajar” (también llamada población dependiente) y en la “población en edad de trabajar” (PET) con 16 años o más, quienes para la EHPM del año 2012 eran 4,308,637 personas, que representan el 68.9% de la población total. La PET se divide en dos categorías relevantes, la población económicamente inactiva (PEI) y la población económicamente activa (PEA), agrupándose en esta última a todas las personas que realizan una actividad económica u ofrecen su fuerza de trabajo al mercado laboral y se compone por personas que laboran tanto en el sector formal como en el informal. De acuerdo a la EHPM del 2012, la PEA está compuesta por 2,724,754, del cual el 59.4% son hombres y el 40.6% mujeres.

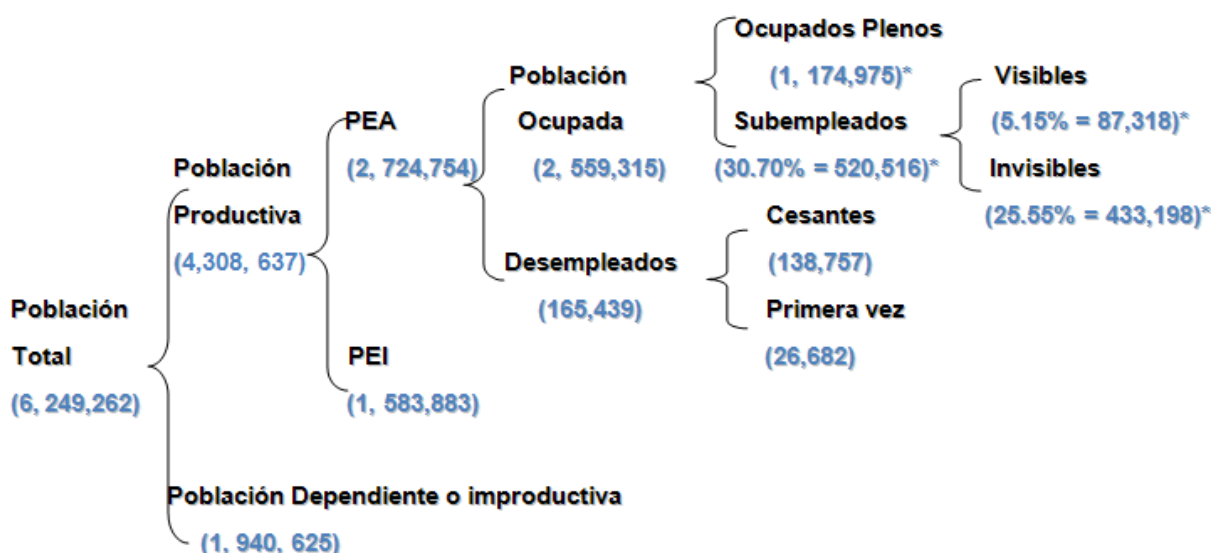
Al caracterizar la PEA por área geográfica, el área urbana participa en el total de la PEA en un 66.4% mientras que la zona rural lo hace en un 33.6%. Otro aspecto relevante es la tasa global de participación, que es un indicador que cuantifica el tamaño relativo de la fuerza de trabajo; este es definido como la relación porcentual entre el número de personas que componen la fuerza de trabajo o PEA y el número de personas que integran la PET. Para el año 2012, este indicador es de 63.2%, es decir, existen más de 63 personas ocupadas u ofertando su fuerza de trabajo al mercado laboral por cada 100 personas en edad de trabajar.

Del total de la PEA, 2,559,315 se encuentran ocupadas lo que representa el 93.9%, mientras que 165,439 personas se encuentran desocupadas, lo que indica una tasa de desempleo de 6.07%, tasa que es relativamente baja y que no debería verse reflejada como un problema para la economía del país; sin embargo la EHPM considera como ocupada a una persona que ha realizado una actividad de forma permanente o temporal que le haya generado ingresos. Algunas de esas actividades son la elaboración de tortillas, venta de periódicos, lavar y planchar ropa ajena, trabajar en negocios familiares, entre otras; las cuales en la mayoría de los casos no permiten generar ingresos suficientes para cubrir de manera plena las necesidades personales y familiares. Adicionalmente si se realizan actividades en negocios familiares o en el área rural como el cuidado de terrenos y ganado de terceros y el pago fue en especie, este también se considera como un ingreso, el cual está basado en la gran necesidad de las personas de al menos alimentarse y resguardarse en una vivienda, por lo cual la remuneración que reciben es muy inferior a la que recibirían si fuera un trabajo asalariado.

La categoría de ocupados se divide en ocupados plenos, aquellos que trabajan más de 40 horas semanales y perciben un salario igual o mayor al salario mínimo, y los informales o subempleados, que son aquellos ocupados que tienen dificultad para trabajar un número determinado de horas semanales, así como para obtener una retribución que alcance al menos, el salario mínimo.

El subempleo se clasifica en: Subempleo Visible o por jornada, se refiere a aquellas personas que estando ocupadas, trabajan menos de 40 horas a la semana en forma involuntaria; e invisible o por ingresos, que es aquel en que las personas que trabajando 40 horas semanales o más, obtienen un ingreso menor al salario mínimo vigente.

Esquema № 1.1: Categorías poblacionales de ocupación de El Salvador, 2012



*La EHPM calcula la tasa de subempleo únicamente para el área urbana, por lo tanto los datos marcados corresponden únicamente al área urbana

Fuente: EHPM, 2012.

La tasa de subempleo urbana según los resultados obtenidos para el año 2012 es de 30.7%; de estos, el 5.3% se clasifica como subempleados visibles o por jornada y el 25.5% restante como subempleados invisibles o por ingresos, lo que deja en evidencia que en el país el principal problema no es el desempleo sino el subempleo, específicamente el referente a los ingresos. De este primer acercamiento general es que se evidencia la necesidad de brindar a las personas los medios necesarios para mejorar sus condiciones de vida a través de un aumento en sus ingresos.

1.1.3 Cobertura de necesidades y condiciones de vida de la fuerza laboral en El Salvador

Según el Mapa de Pobreza Urbana y Exclusión Social de El Salvador (2010) la inserción social de los integrantes de los hogares, se considera como la dimensión primaria en la determinación de las dinámicas de exclusión social, en el sentido en que el acceso a empleos estables y regulados permite a los individuos superar la situación de exclusión que se configura a partir de la privación de los recursos productivos, mediante el acceso a la propiedad social.

Contar con un empleo permite el acceso a garantías como el derecho a un salario mínimo, las protecciones del derecho laboral, así como cobertura por accidentes, enfermedad y derecho a la jubilación. En este contexto, el empleo otorga estatus ocupacional, define trayectorias profesionales y permite ingresos estables capaces de garantizar el acceso a mínimos satisfactorios de consumo asociados a las normas predominantes en la sociedad, por lo que una inserción laboral que no pasa mediante el empleo, no permite una inclusión social adecuada.

Según Supervielle y Quiñones (2005, citado en Mapa de Pobreza Urbana y Exclusión Social de El Salvador, 2010) la exclusión laboral determina una exclusión primaria fundada en sociedades periféricas como la de El Salvador, que desarrolla una relación compleja entre los llamados "incluidos" que pertenecen al sector formal de la economía y los excluidos insertados laboralmente en el sector informal.

Según el Mapa de Pobreza Urbana y Exclusión Social de El Salvador (2010) la precariedad laboral se constituye en una expresión de exclusión que se traduce a la vez, en carencias y privaciones de los hogares, ya que el mercado laboral al representar la fuente primordial de ingresos para la mayor parte de la población de un país, cumple una función fundamental en la inclusión social, en la que los problemas de desempleo, malos empleos y bajos salarios imponen importantes privaciones para los trabajadores y sus familias. Por lo que afirman, que ser o no ser pobre, tiene una estrecha relación con el acceso diferenciado al mercado de trabajo.

En dicho informe, además se sostiene que en los países latinoamericanos, el sector público es de los más reglamentados y protegidos, por lo que para acceder a este sector, es necesario contar con credenciales sociales o políticas, y debido a que los pobres

suelen carecer de estas, en general cuentan con nula o poca presencia en este sector. En el cuadro Nº 1.1 se puede observar que en el país, por cada jefe de hogar pobre crónico trabajando en el sector público, hay cinco jefes de hogares en condiciones de integración¹, relación que se vuelve aún más drástica en el caso de los cónyuges con plaza en el sector público: por cada uno de esos perteneciente a hogares en pobreza crónica, hay 19 cónyuges de hogares no pobres integrados.

Cuadro Nº 1.1: Hogares urbanos de El Salvador según sector ocupacional del jefe del hogar y cónyuge, 2008

SECTOR OCUPACIONAL		TOTAL	HOGARES EN POBREZA CRÓNICA	HOGARES EN POBREZA RECIENTE	HOGARES CON CARENCIAS INERCIALES	HOGARES EN CONDICIONES DE INTEGRACIÓN
Jefe del hogar	Sector Privado	87.4	96.3	96.1	88.9	80.3
	Formal	35.0	31.3	33.7	33.6	38.4
	Informal	52.4	65.0	62.4	55.3	41.9
	Sector Público	12.6	3.7	3.9	11.1	19.7
Cónyuge	Sector Privado	86.9	98.8	98.9	92.8	76.7
	Formal	26.5	15.5	16.8	24.7	32.8
	Informal	60.4	83.3	82.1	68.1	43.9
	Sector Público	13.1	1.2	1.1	7.2	23.3

Fuente: Mapa de pobreza y Exclusión Social en El Salvador (2010)

Además, según cifras reflejadas en el cuadro Nº 1 la mayor parte de los trabajadores se encuentran insertos en el sector privado informal. En los hogares en pobreza crónica, el 65% de los jefes y el 83% de los cónyuges ocupados trabajan en actividades informales, seguramente de subsistencia, y por lo tanto, con un alto grado de precariedad.

¹ Según el Mapa de Pobreza Urbana y Exclusión Social de El Salvador (2010), los hogares en pobreza crónica son aquellos que con ingresos por debajo de la línea de pobreza (costo de canasta básica ampliada) que presentan una o más necesidades básicas insatisfechas; mientras que los hogares en condiciones de integración son los que reciben ingresos mayores que la línea de pobreza y además, no presentan ninguna carencia crítica.

Sin embargo, la inserción en el sector informal no implica necesariamente una condición de pobreza: cuatro de cada diez cónyuges y jefes de hogares en condiciones de integración laboran en dicho sector, superando la proporción de los mismos que trabaja en el sector formal de la economía. En síntesis, la probabilidad de la pobreza crónica es mayor en aquellos insertos en los sectores informales de la economía, y menor en aquellos que forman parte del sector público.

En los hogares urbanos donde la inserción laboral de quien lleva la jefatura es nula (desempleados) o muy inestable (asalariado temporal) domina la condición de pobreza crónica. Por lo que en más de la mitad de los hogares en pobreza crónica, el jefe del hogar se encuentra desempleado (PNUD, FLACSO Y MINED, 2010).

Debido a esta situación de precariedad en cuanto a las condiciones de vida de la fuerza laboral en El Salvador, sumada a las crecientes necesidades de subsistencia de la misma, muchos analistas proponen un aumento en los salarios mínimos de los diferentes sectores de la economía.

Tal es el caso de los analistas y editores del Diario Colatino, quienes en una noticia del 20 de enero de 2011 sostienen que el alto costo de la vida en El Salvador mantiene con hambre a la inmensa mayoría de la fuerza laboral, por lo que su propuesta ante esta problemática es incrementar los salarios. De forma similar, Escobar, Funes y Herrera (2011), sostienen que las remuneraciones laborales deben ser el medio por el cual los trabajadores accedan a mejores condiciones de vida, por lo que analizar la capacidad que estas remuneraciones tienen para cubrir la Canasta de Mercado (CM) es de suma importancia para estudiar la capacidad de cubrir todos aquellos bienes y servicios que posibilitan el mínimo de subsistencia y que permiten que las familias se desarrollen íntegramente.

Los precios de los bienes básicos no paran de incrementarse año con año en el país, especialmente los precios de los alimentos y los servicios básicos. De acuerdo al Centro para la Defensa del Consumidor (2010), a noviembre del año 2010, el costo de la canasta básica alimentaria llegó a US\$260.70, por lo que año con año las familias salvadoreñas han sufrido un deterioro en cuanto a la adquisición de alimentos, además, una persona y su familia no sólo necesitan alimentos para sobrevivir que es lo que refleja la Canasta Básica Alimentaria (CBA), sino que es necesario tener acceso a otros bienes y servicios igualmente básicos como son la salud, la educación, la vivienda, el transporte, agua, electricidad, entre otros, que se incluyen en la Canasta de Supervivencia.

De acuerdo a DIGESTYC (2014) el IPC de enero de 2014 fue 109.51, registrando un leve aumento de 0.48%; dicho aumento fue mayor en 0.49 puntos porcentuales respecto al mes anterior, y mayor en 0.05 puntos porcentuales respecto a enero 2013. Este comportamiento del IPC se explica principalmente por el alza de 0.83% en la división de alimentos y bebidas no alcohólicas y 0.83% en alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles; debido principalmente al alza de precios en productos como gas propano, combustible, papa y cebolla, entre otros; cuyos efectos incidieron en el aumento del índice.

Al establecer la relación entre el salario mínimo y el costo de la Canasta Básica Alimentaria y la Canasta de Supervivencia, se puede afirmar que la población que posee trabajos por los cuales recibe salarios mínimos, es la gran mayoría de los trabajadores y tienen niveles salariales que apenas cubren los alimentos; tal es el caso de los trabajadores que laboran en el sector comercio, servicios e industria.

La situación de precariedad en la que se encuentra la fuerza laboral de El Salvador queda evidenciada cuando se muestra que los salarios mínimos más altos, de los sectores Comercio y Servicios, así como los del Sector Industria, apenas cubren el 53% y el 50% respectivamente, del costo de la canasta de supervivencia; esto analizado hasta noviembre del año 2010 (Diario Colatino, 2011).

Respecto a la capacidad de los salarios mínimos para cubrir la canasta de mercado, se puede decir que es débil, ya que estos no logran cubrir más allá del 30% de la misma. Por su parte, el Comercio, Servicio e Industria, que son las ramas cuyos salarios mínimos relativamente representan la mayor cobertura, sólo logran cubrir el 27% de dicha canasta para el año 2009, y la agricultura cubría únicamente el 13%, siendo la rama con menor capacidad de cobertura (Escobar et al, 2011).

En el cuadro Nº 1.2 se refleja el porcentaje de cobertura que poseen los salarios mínimos aprobados en el Decreto Ejecutivo 104 con fecha del 1 de julio de 2013 y que entraron en vigencia desde el 1 de enero de 2014 para los tres principales sectores de la economía en El Salvador respecto al costo de la canasta de mercado (CM). El porcentaje actual de cobertura para el sector Comercio y Servicios es del 44.87%, para el sector Maquila Textil y Confección es del 37.54% y para el sector agrícola es de tan sólo el 21.05% del valor total de la CM, por lo que en ninguno de estos tres sectores el salario mínimo logra cubrir ni el 50% del valor total de los bienes y servicios que en promedio satisfacen las necesidades básicas de una familia típica salvadoreña.

Cuadro Nº 1.2: Porcentaje de cobertura de salarios mínimos con respecto al costo de la Canasta de Mercado, 2014

Sector	Salario mínimo	Costo de la Canasta de Mercado	Porcentaje de cobertura (%)
Comercio y Servicios	US\$242.40	US\$540.23	44.87
Maquila Textil y Confección	US\$202.80		37.54
Agricultura	US\$113.70		21.05

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Ministerio de Trabajo y Previsión Social (2013)

Por lo tanto, es importante aclarar que si bien los datos de la EHPM de 2013 indican que el 93.9% de la población económicamente activa (PEA) está realmente ocupada y el 6.07% se encontraba desempleada, se cuenta con una tasa de subempleo urbana para 2012 de 30.7%; de estos, 5.3% son subempleados visibles, es decir, aquellas personas que trabajan menos de 40 horas semanales de forma involuntaria; y el 25.5% restante son subempleados invisibles, es decir aquellos que trabajan 40 horas semanales o más y obtienen un ingreso menor al salario mínimo.

Asimismo, es importante mencionar que para el año 2012, el 34.5% de los hogares a nivel nacional se encontraban en condiciones de pobreza. De estos, 8.9% correspondían a pobreza extrema mientras que el 25.6% restante a pobreza relativa. Además de la tasa de pobreza, el 6.4% y el 14.6% de los hogares no cuenta con acceso al servicio de alumbrado eléctrico y servicio de agua por cañería, respectivamente.

Lo anterior deja en evidencia que los ingresos generados en el país no son suficientes para cubrir las necesidades básicas de los salvadoreños. Esto es posible justificarlo realizando una comparación entre salario e ingreso promedio. Según EHPM (2012), el salario promedio mensual de los hogares a nivel nacional en el 2012 fue \$278.70, mientras que el ingreso promedio mensual fue \$506.91 para el mismo periodo.

A partir de lo anterior, y debido al notable crecimiento de necesidades de subsistencia y la precarización del actual mercado de trabajo salvadoreño, es preciso observar la necesidad existente de percibir recursos mediante fuentes distintas al salario percibido por la venta de su fuerza de trabajo.

1.1.4 Opciones de la fuerza de trabajo para obtener ingresos

Actualmente en El Salvador, dadas las condiciones socio-económicas imperantes, la fuerza de trabajo disponible subsiste y asegura su reproducción socioeconómica y la de sus familias a través de diferentes vías, las cuales son:

1.1.4.1 Sector Formal e Informal

En el sector formal se consideran todas aquellas personas que desempeñan un trabajo asalariado, reciben un salario mayor o igual al salario mínimo legalmente establecido, laboran semanalmente no más de 44 horas y forman parte de un establecimiento con cinco o más trabajadores. En teoría, las personas que forman parte de este sector cuentan con algunas prestaciones sociales y de ley como salud (seguro social), pensiones, vacaciones y aguinaldo, por lo cual se esperaría que presenten mayores probabilidades de acceso al crédito (Ministerio de Trabajo y Previsión Social, 2010).

Otra opción para los trabajadores es el sector informal, en el que se consideran a aquellas personas que laboran en establecimientos que cuentan con menos de cinco personas, no tienen ingresos fijos y no cuentan con prestaciones sociales.

En el país el sector informal es de suma importancia, ya que es un sector creciente que debe absorber a las personas que no pueden incorporarse al mercado formal, dado que la oferta de trabajo supera a la demanda del mismo (desempleo estructural). Aquí se encuentran todas las personas con pequeños negocios, que ofrecen servicios de manera independiente, los vendedores ambulantes, entre otros, que no tienen otra opción ni la oportunidad de ser absorbidos por el sector formal, por lo que se ven orillados a optar por el mercado informal sacrificando su bienestar respecto a su seguridad social en cuanto a prestaciones de salud y pensiones. Los ingresos del sector son inciertos y en la mayoría de casos insuficientes para que las personas puedan cubrir sus necesidades y las de sus familias, lo cual no permite un desarrollo pleno de las condiciones de reproducción.

En El Salvador, el sector informal absorbe la mayor cantidad de ocupados, ya que de acuerdo a datos publicados en la EHPM (2012) está conformado por 819,243 ocupados mientras que el formal contiene 11,977 menos. Si se realiza el análisis según sexo la situación se invierte y se observa que la mayoría son mujeres las que se desempeñan en el sector informal (423,461) con respecto a los hombres (395,782) (Cuadro №1.3).

Cuadro Nº 1.3: Ocupados según sexo y sector de ocupación, 2012

Sexo y sector de ocupación	Subtotal	Total
FORMAL		807,266
Hombres	497,214	
Mujeres	310,052	
INFORMAL		819,243
Hombres	395,782	
Mujeres	423,461	
TOTAL		1,626,509

Fuente: elaboración propia en base a EHPM, 2012

1.1.4.2 Migración

Las condiciones socioeconómicas que se viven en el país han ocasionado que al no tener una mejor opción y además percibir que la subsistencia propia y de la familia se ve comprometida, muchas personas han optado por emigrar del país. Con el objetivo de buscar una mejor situación laboral, y ser capaces de sostenerse a sí mismos y a la familia que dejaron atrás, la fuerza de trabajo salvadoreña está emigrando constantemente. De acuerdo a CEMLA, BID y FOMIN (2012), se estima que existen 1.37 millones de emigrantes salvadoreños, y adicional a eso se estima que más del 85% residen en Estados Unidos, cerca del 5% en Canadá, mientras que el resto se encuentra residiendo en América Latina, Europa y Australia.

Las cifras anteriores dejan en evidencia que las condiciones precarias en las que habitan los salvadoreños, los obliga a migrar hacia economías desarrolladas, principalmente EE.UU. Del total de residentes salvadoreños en EE.UU., un 35% ingresó entre 2000 y 2010, representando esto una aceleración de dicho fenómeno (PNUD, 2013).

1.1.4.3 Delincuencia

La situación es tan precaria para algunos que toman el camino de la delincuencia para buscar una forma de subsistencia. Son muchos los factores que llevan a esta situación, y aunque no todos puedan ser relacionados con las pocas oportunidades en el mercado laboral formal, es posible decir que las condiciones socioeconómicas en las que se encuentra el país, llevan a los altos índices de delincuencia observados en la actualidad.

Por ejemplo, El Salvador es considerado como una de los países más violentos de la región debido a que para el 2012, la tasa de homicidio era de 70 por cada 100,000 habitantes, siendo las víctimas principalmente jóvenes entre 18 y 30 años (PNUD, 2013).

De acuerdo al Ministerio de Justicia, y Seguridad Pública, Dirección General de Centros Penales (2013), hasta diciembre de 2013 el 42.21% de los internos del sistema penitenciario tienen entre 26 y 35 años de edad, y además la mayoría cuenta solamente con educación primaria (38.01%) y secundaria (34.30%). Esta situación deja al descubierto la poca capacidad de las actuales políticas educativas y de seguridad de acoplarse a las aspiraciones y proyectos de vida de los jóvenes.

De acuerdo a Rengifo (2014), el hacinamiento carcelario en El Salvador ronda el 325%, lo cual no solamente afecta el proceso de rehabilitación de los reos sino que también facilita la adquisición de costumbres e incluso contactos de la subcultura carcelaria. Asimismo, se dificulta la labor de control de las autoridades en los centros penitenciarios, por lo que se siguen cometiendo fácilmente delitos desde la cárcel.

1.1.4.4 Emprendimientos

Dentro de esta categoría se incluyen aquellas personas que establecen micro y pequeñas empresas, usualmente negocios familiares. El objetivo de las mismas es brindar ingresos a la familia a través de una pequeña actividad económica empresarial. En muchas ocasiones son financiadas por medio de créditos bancarios, usureros o préstamos familiares, y surgen por la necesidad de encontrar una forma de ingreso que no dependa del precario mercado laboral al que la fuerza de trabajo se enfrenta en nuestro país.

Generalmente estas iniciativas son consideradas proyectos de pequeña producción, comercio y crédito que económicamente son viables, pero que se enfrentan a ciertas limitantes, dentro de las cuales se encuentra la heterogeneidad de la fuerza de trabajo empleada, ya que estos pueden ser empleados temporales o mano de obra familiar sin sueldo; uso de tecnología rezagada en el proceso productivo y el número de personas con capacidad de utilizarla es pequeño; legalidad difusa, es decir irrespeto a las normas fiscales, de previsión social y seguridad del trabajo; entre otras limitantes al desempeño óptimo de las microempresas (CEPAL, 2002).

1.2 Caracterización de la microempresa y el microempresario salvadoreño

1.2.1 Definiciones y clasificación de la microempresa

De acuerdo a datos de la CEPAL (2009), la microempresa se considera como aquella unidad económica que tiene 10 trabajadores o menos. El número de trabajadores es el criterio para la clasificación entre micro, pequeña y mediana empresa. Adicionalmente, de acuerdo a la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE, 2005) las microempresas se diferencian de la mayoría de unidades productivas porque sus propietarios al ser responsables de algunos aspectos de la gestión de la empresa, establecen un grado mínimo de distinción entre el papel de productor y el de empresario, garantizando un nivel de organización más alto en relación con el de aquellas unidades económicas en las que sus propietarios solo proporcionan insumos laborales.

Clasificación de la microempresa

De manera general, la CEPAL (2009), clasifica a las microempresas en cuatro divisiones. La primera división se relaciona con la forma en que se articulan los vínculos laborales entre trabajo y capital al interior de la empresa, y propone distinguir de “autoempleo” y “empleadoras”; si quienes son propietarios son a la vez empleados, y no existe ningún obrero externo contratado, es considerada como de autoempleo, asimilándola a las economías hogareñas. Si por el contrario, existen trabajadores no propietarios vinculados a la unidad productora, entonces estamos frente a una empresa empleadora. Sintetizando, el criterio es si los factores productivos de trabajo y capital están o no en las mismas manos.

La segunda clasificación observa la relación que existe entre la dirección de la empresa y el capital que la compone. De esta forma nos encontraremos ante microempresas cuyo propietario es a la vez director de la empresa. Esta clasificación busca remediar trabas conceptuales de definiciones cualitativas como la del Fondo Monetario Internacional, en aquella, se establece que debe existir una relación directa entre propiedad y gestión; si esto fuera siempre así, nos encontraríamos con la imposibilidad de inversiones en microempresas, lo cual limitaría el margen de maniobra de las políticas de promoción del sector. Una tercera clasificación se traza desde la operación o no en una base física establecida, es decir un local comercial, mientras la cuarta clasificación se refiere a si la microempresa está ubicada en el área urbana o rural.

En El Salvador de acuerdo a CONAMYPE (2005) considerando la capacidad de generación de capital, la microempresa se clasifica en tres segmentos productivos:

- **Microempresa de subsistencia:** son microempresas cuyos ingresos se utilizan para el consumo inmediato de bienes básicos, por ejemplo las ventas minoristas en el sector informal; de acuerdo a datos de CONAMYPE para 2005 el número de estas era 465, 803, estas a su vez se dividen en:
 - **Microempresa de subsistencia I:** Son las microempresas con ganancias inferiores a un salario mínimo.
 - **Microempresa de subsistencia II:** Son las microempresas con niveles de ganancia superiores a las de un salario mínimo.

- **Microempresa de acumulación simple:** estas son las microempresas que generan ingresos para cubrir los costos de su actividad pero estos ingresos son insuficientes para poder reinvertir en capital y la ampliación y desarrollo de dichas empresas, como por ejemplo, las microempresas de tipo familiar; para 2005 el número de este tipo de empresas era de 25,274 que representaba el 4,93% del total de las MYPES.

- **Microempresas de acumulación ampliada:** estas microempresas también conocidas como "micro-top" son las empresas en las que su productividad e ingresos son suficientemente elevados como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa; estas son las microempresas que logran un crecimiento económico pero constituyen un bajo porcentaje respecto al total (para 2005 existían 7,288 que representan el 1.42% del total de las MYPES) de ahí la necesidad de una alternativa que permita a un mayor porcentaje de microempresas convertirse en "micro top".

- **Pequeña Empresa:** estas empresas de acuerdo a CONAMYPE son aquellas que cuentan entre 11 y 50 trabajadores, son empresas constituidas o que fueron ampliadas más allá del núcleo familiar y con ventas brutas que oscilen entre los US\$100,000 y un US\$1,000,000

De acuerdo a los datos, aunque las MYPES se refiere a micro y pequeña empresa solo las microempresas componen el 96.74% de dicha agrupación.

1.2.2 Evolución histórica de la microempresa en El Salvador

En la década de 1950 se consideraba a la microempresa como una unidad económica de subsistencia que carecía de recursos productivos; para la década de 1970, las instituciones financieras otorgaban crédito limitado a las microempresas debido a que se consideraba que carecían de organización formal y administrativa y no los hacía sujetos aceptable de crédito (AMPES et al, 1997).

Históricamente la microempresa ha jugado un papel relevante para el desarrollo económico y social de El Salvador. Durante la década de 1980 la importancia de dicho sector aumentó considerablemente debido al cierre masivo de empresas grandes y medianas provocado por el conflicto armado y a la crisis económica que experimentó el país en esa época. De esta manera, el sector de la microempresa se convirtió en uno de los bastiones principales que evitaron que la economía colapsara y en el principal generador de empleo en el país (AMPES et al, 1997).

Durante la década de 1990, la importancia de la microempresa se consolidó. De acuerdo a estimaciones de la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) en 1996 sobre el tamaño poblacional del sector microempresa en El Salvador, existía un total de 397,500 microempresas. Aquí están comprendidos todos los establecimientos o negocios que tienen entre 1 a 10 empleados, excluyendo aquellos que están registrados en el sector de ocupaciones profesionales y otros; dentro de la estructura ocupacional del país se estima que la microempresa estaría impactando directamente generando empleo para 1.7 millones de personas (AMPES et al, 1997).

Las relativamente altas tasas de crecimiento experimentadas ocasionaron un aumento del empleo a nivel nacional, sin embargo hay que hacer notar que el país empleaba a más trabajadores pero a salarios más bajos. Lo que a su vez se ha traducido en una mayor demanda de bienes de consumo y de servicios proporcionados por el sector microempresarial, particularmente de aquellos servicios demandados por los asalariados del sector formal (AMPES et al, 1997).

Sin embargo, llama la atención que pese al fuerte proceso de crecimiento económico registrado y a la importante reforma económica implementada en el país luego del conflicto armado, las estructuras ocupacionales no sufrieron mayores transformaciones en la década de los noventa, lo cual significa que las relaciones entre el sector formal y el

sector informal tampoco se modificaron sustancialmente. Por otra parte el ingreso de las remesas ha incrementado la demanda de bienes de consumo básico que son precisamente lo que mayoritariamente produce la microempresa (Rivas et al, 2003).

Durante la década de 1980 y con el conflicto armado, el sector informal llegó a incorporar una porción mayor de ocupados que el sector formal, esto debido al cierre de empresas ocurrido en el sector formal como resultado del conflicto y de la crisis económica, los desplazamientos poblacionales del campo a la ciudad y la crisis del sector agropecuario (Rivas et al, 2003).

Con la finalización de la guerra, la estabilidad, las políticas económicas y reactivación del aparato productivo, se pensó que el sector informal tendría a reducir su tamaño en relación con el sector formal, sin embargo no fue así. Esta evolución demuestra que ante la insatisfacción de la demanda de empleo, el sector microempresarial seguirá siendo una importante fuente de empleo durante los próximos años (Rivas et al, 2003).

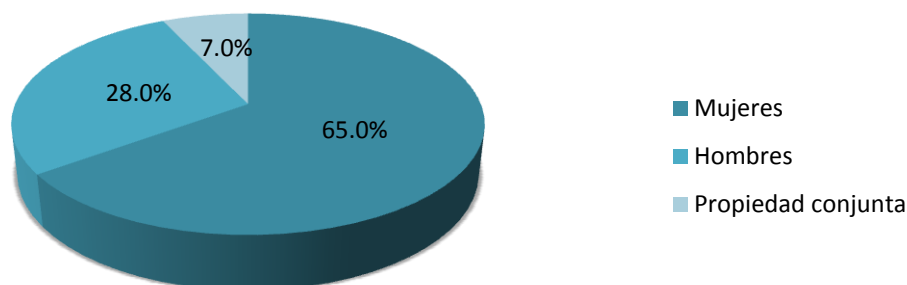
De acuerdo a CONAMYPE (2005), el número de microempresas en el país para el 2005 incrementó a 498,365. Estudios del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2007) señalan que desde el año 2000 la microempresa desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico y social de El Salvador y constituye una importante fuente de empleo y recursos para la subsistencia de familias con ingresos insuficientes. Durante la última década el desarrollo de la microempresa ha sido el objetivo de diversas instituciones, entre las cuales se encuentran el Ministerio de Economía, CONAMYPE y el BID; de este último dependen dos instituciones adicionales, que son la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Asimismo, se crearon programas para fortalecer a las microempresas, tales como Promoción de procesos de producción más limpia en el año 2000, Proyecto de recuperación de microempresa luego de los terremotos de 2001, fortalecimiento de servicios financieros y remesas familiares en el 2000 y la expansión del acceso a las micro finanzas aprobadas en el 2006.

1.2.3 Perfil del microempresario salvadoreño

Comúnmente se concibe al microempresario como alguien “que quiere ser su propio jefe, que no se siente satisfecho trabajando para otro, aunque el salario y prestaciones sean muy buenas, también alguien para quien trabajar de empleado de una gran empresa ya no le ofrece ninguna posibilidad de desarrollo personal” (García citado en Carvajal et al, 1991). Esta concepción presenta al microempresario como aquel que pudiendo trabajar para otros, opta por trabajar para sí mismo como respuesta a una necesidad intrínseca de crear algo propio en donde existe el peligro de no asegurar los ingresos que posibiliten la continuidad de su actividad económica.

De acuerdo a CONAMYPE (2005), en 2004 el género del propietario de las MYPES en El Salvador son en su mayoría mujeres, ya que para el 2005 el 64% de las MYPES son propiedad de mujeres y ocupan aproximadamente el 52% de los trabajadores de ambos sexos, mientras que el 28% de las MYPES son propiedad de hombres, en las cuales laboran el 36% de los trabajadores del sector microempresario; el resto, es decir el 7%, son empresas de propiedad conjunta (Gráfico Nº 1.1).

Gráfico Nº 1.1: Propiedad de microempresas según género (%), 2004

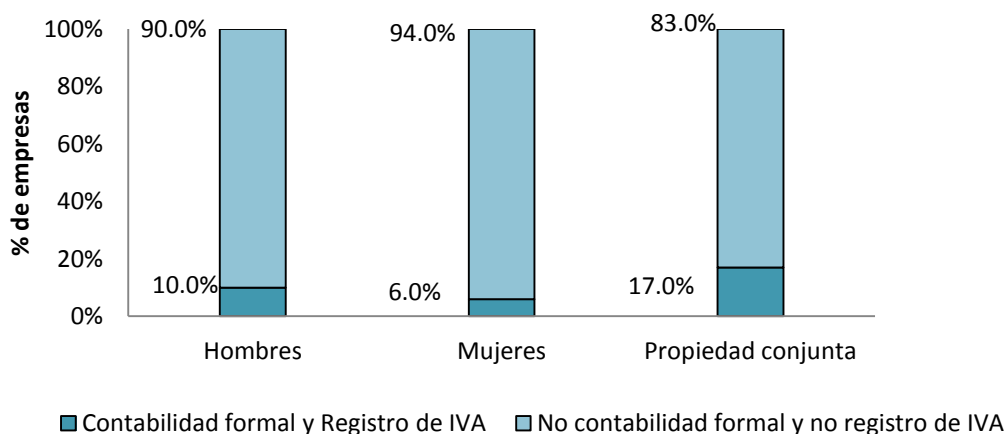


Fuente: Elaboración propia en base a “Un modelo de desarrollo de la empresariedad femenina para El Salvador”

A pesar de las potencialidades de las MYPES propiedad de mujeres, estas presentan condiciones desfavorables con respecto a las de los hombres y las de propiedad conjunta. De acuerdo a Cabal (2006), se concibe la medición de la formalidad a través de dos aspectos: sistematización de la contabilidad del negocio y el registro para la facturación del impuesto al valor agregado (IVA). Tomando eso como referencia, en el gráfico Nº1.2 se observa que el mayor índice de informalidad (94.0%) corresponde a las empresas bajo propiedad de mujeres, superando levemente al índice de informalidad para empresas bajo propiedad de hombres (90.0%) y conjunta (83.0%).

Por su parte, la mayor proporción de formalidad la presentan empresas de propiedad conjunta (4.0%) ya que realizan tanto la contabilidad formal del negocio así como el registro del IVA, seguido por las empresas propiedad de hombres (2.0%) y propiedad de mujeres (1.0%). Las proporciones restantes se reparten entre una combinación de ambos criterios tales como la contabilidad de cuaderno y/o registro de IVA, entre otras.

Gráfico № 1.2: Grado de formalidad por género del propietario

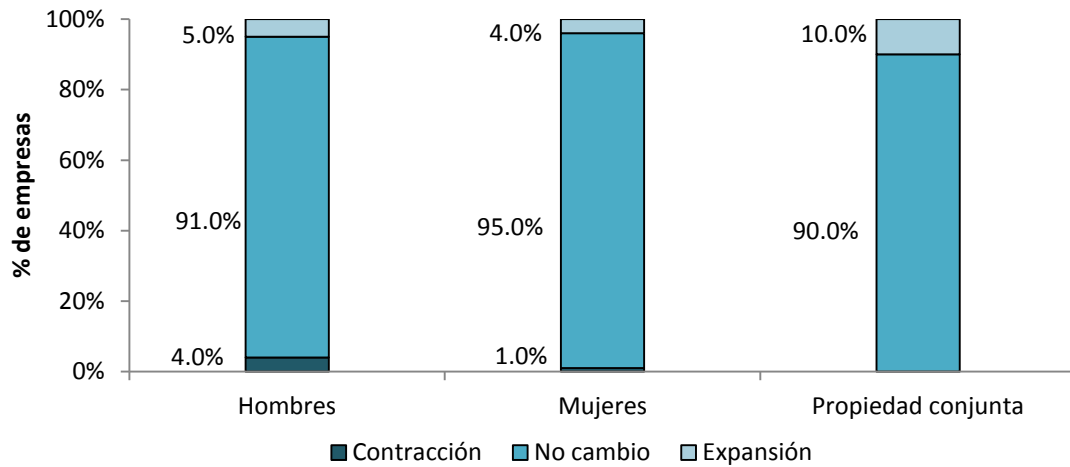


Fuente: Elaboración propia en base a "Estudio de trabajadores por cuenta propia en El Salvador" (2006)

Con respecto a los niveles educativos, es importante destacar que son las mujeres propietarias de empresas las que reflejan los niveles más bajos de educación. El 28.0% de las mujeres propietarias de empresas no cuentan con educación formal mientras que esta proporción es de 19.0% para hombres y 16.0% para los de propiedad conjunta. Por su parte, solamente 4.0% de propietarios de empresas bajo propiedad conjunta cuentan con educación superior universitaria finalizada; sin embargo, esta proporción es mayor a la de hombres (2.0%) y aún más que las de mujeres (0.9%).

Ahora bien, si se estudian las proporciones de empresas que sobresalen como las más dinámicas debido a la expansión del empleo, se encuentra que las empresas bajo propiedad conjunta destacan con la mayor expansión de empleo (10.0%), seguido de las empresas bajo propiedad de hombres (5.0%) y de mujeres (4.0%). En el gráfico №1.3 es posible observar que para las empresas bajo los tres tipos de propiedad la mayor proporción corresponde a microempresas en las que no se experimentó un cambio en la expansión del empleo, siendo siempre las de las mujeres la proporción más alta (95.0%).

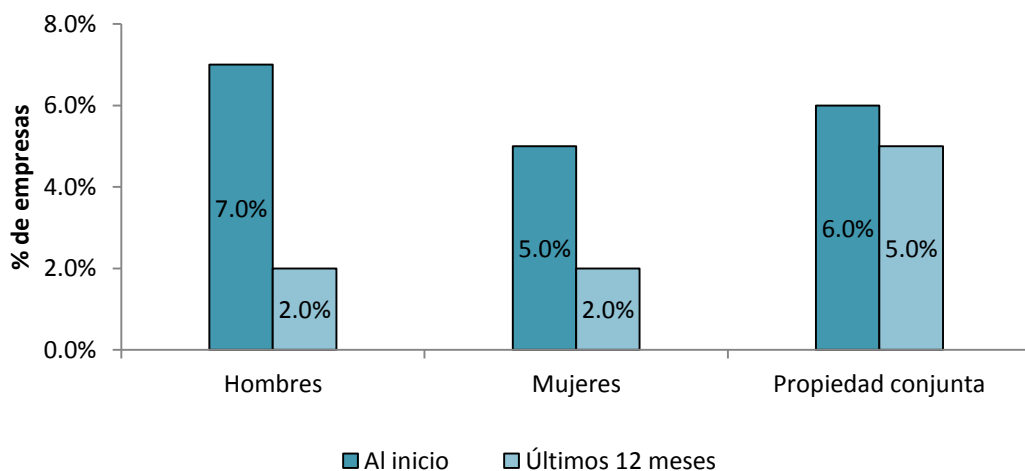
Gráfico No 1.3: Expansión del empleo por género por propietario



Fuente: Elaboración propia en base a “Estudio de trabajadores por cuenta propia en El Salvador” (2006)

En el gráfico No 1.4 se observa que en las empresas de propiedad conjunta y las lideradas por hombres la frecuencia de capacitación de los propietarios es levemente mayor que la que presentan las empresas bajo propiedad de mujeres. En este sentido, la capacitación al inicio de las operaciones de la empresa es alrededor de 6.0% para empresas de propiedad conjunta, 7.0% en las de hombres y 5.0% en las de mujeres. Con respecto a la capacitación más reciente (últimos 12 meses) se encontró en el estudio que las empresas de propiedad conjunta cuentan con capacitaciones más frecuentes que el resto de empresas.

Gráfico No 1.4: Capacitación al inicio y en los últimos 12 meses por género del propietario



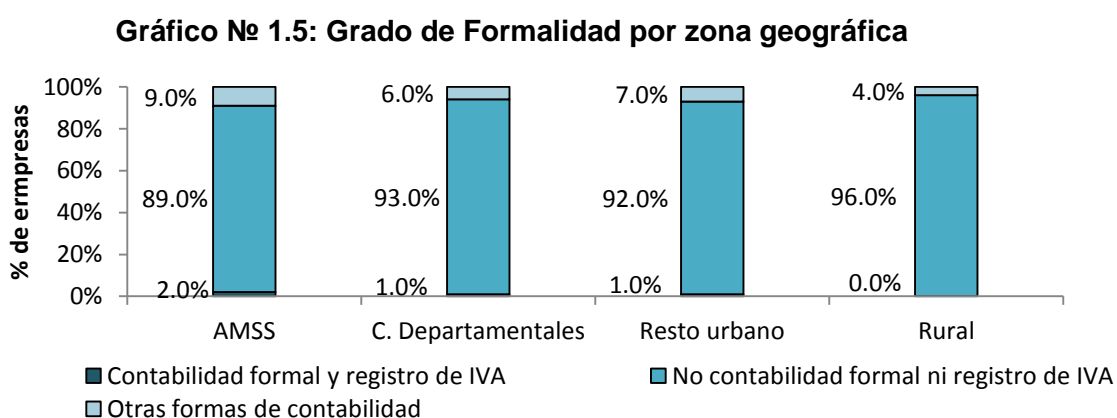
Fuente: Elaboración propia en base a “Estudio de trabajadores por cuenta propia en El Salvador” (2006)

A partir de la información anterior se ha identificado que el perfil del microempresario salvadoreño corresponde en su mayoría a propietarios de empresas por parte de mujeres y que las empresas que lideran las mismas se establecen y desenvuelven en condiciones precarias con respecto a empresas bajo propiedad de hombres y en propiedad conjunta. Asimismo las empresas bajo propiedad de mujeres presentan el mayor índice de informalidad, menor proporción de expansión del empleo así como menor frecuencia de capacitación, tanto al inicio de operaciones como en los últimos doce meses.

1.2.4 Dirección y funcionamiento de la microempresa

Las microempresas salvadoreñas se caracterizan por ser unidades productivas heterogéneas ya que no comparten la misma actividad, técnicas de producción, ubicación geográfica, entre otros aspectos. El carácter heterogéneo característico de las microempresas es posible observarlo en las actividades económicas a las que se dedican, ya que más de la mitad de microempresas en el país (55.0%) se dedican al comercio, 21.0% a la industria y 9.0% a los servicios (BID, 2007).

Es importante mencionar el grado de informalidad bajo el cual funcionan las microempresas en el país. Este indicador es alto en todas las zonas geográficas, es decir en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), cabeceras departamentales, resto urbano² y zona rural. Hasta el 2004, el 89.0% de las empresas por cuenta propia en el AMSS no cumplen con las condiciones de formalidad, mientras que este indicador es mayor para las cabeceras departamentales (93.0%) y el resto urbano (92.0%) y aún mayor en zonas rurales, donde esta proporción llega al 96.0% (Gráfico Nº 1.5).

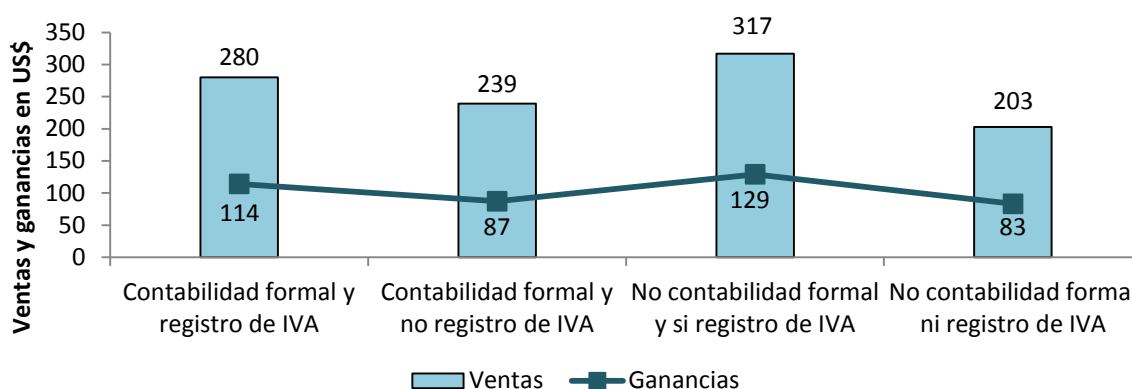


Fuente: Elaboración propia en base a "Estudio de trabajadores por cuenta propia en El Salvador" (2006)

² Resto urbano: municipios urbanos que no pertenecen al AMSS

Ahora bien, la información recabada de la investigación realizada por CONAMYPE (2005) muestra que existe una relación directa entre el nivel de formalidad y los niveles de productividad, es decir que un mayor nivel de formalidad corresponde a un mayor nivel de productividad, mientras que mayores niveles de informalidad implican menor productividad. En el gráfico №1.6 se observa que indicadores como ganancias y ventas por trabajador son mayores en los negocios que cumplen con un sistema de contabilidad formal y registro de IVA, en cambio aquellos negocios que poseen bajos índices de formalidad también poseen ganancias y ventas por trabajador muy bajas.

Gráfico № 1.6: Ventas y ganancias promedio por trabajador por grado de formalidad (en cientos de US\$)



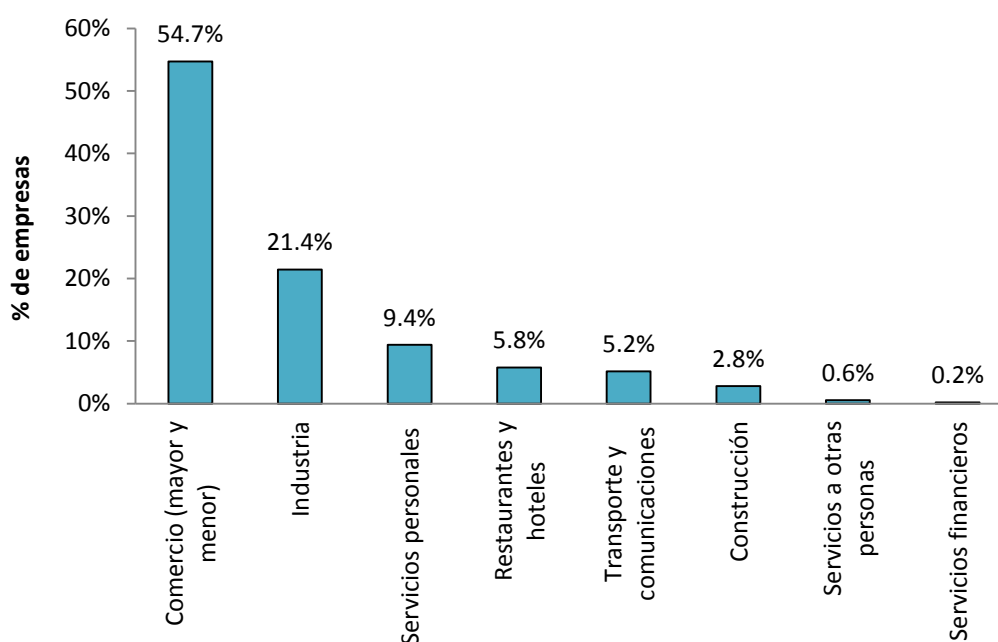
Fuente: Elaboración propia en base a "Estudio de trabajadores por cuenta propia en El Salvador" (2006)

El funcionamiento de una microempresa no solamente constituye el estudio de grado de formalidad, niveles de ventas y ganancias por trabajador o actividades económicas donde principalmente se desarrollan, sino que también es importante evaluar las relaciones comerciales de las microempresas con proveedores de insumos y también con los clientes de sus productos. Con respecto a las relaciones comerciales, la investigación de CONAMYPE (2005) encuentra que el principal proveedor de insumos a empresas por cuenta propia son el comercio minorista (45.8%), seguido por el comercio mayorista (39.5%) y en menor proporción productores que no compran insumos o los producen por su cuenta, entre otros (14.6%). Ahora por el lado del alcance del mercado, se encuentra que el principal cliente para empresas por cuenta propia son el mismo barrio o cantón donde se localiza el negocio (79.6%), seguido del mercado local (18.3%) y con 2.1% el mercado regional, nacional e internacional. Estas cifras dejan en evidencia el limitado alcance de estos negocios lo cual constituye un obstáculo importante para el incremento de sus ventas y ganancias.

1.2.5 Principales actividades económicas de la microempresa en El Salvador

Conocer la distribución de las microempresas en las ramas de actividad económica en El Salvador permite obtener un criterio acerca de los principales rubros a los cuales debe dedicarse el financiamiento para dichas empresas, como también, muestra indicios sobre la demanda de la economía y los sectores más dinámicos en los que se desempeñan los microempresarios. A continuación se presenta los porcentajes de dicha distribución:

Gráfico № 1.7: Distribución de la microempresa por rama económica



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (2007)

Como puede observarse, la gran concentración de microempresas se encuentra en el sector comercio, seguido por aquellas relacionadas a las actividades de la industria y los servicios varios. Con lo anterior puede denotarse cómo en el país la microempresa tiende a estar muy concentrada en las actividades de compra y venta de bienes, lo cual puede deberse a que son actividades que se realizan de manera más inmediata y conveniente que aquellas que requieren de un mayor proceso productivo. Asimismo, los bajos niveles educativos observados en los propietarios de empresas (28% de las mujeres y 19% de los hombres no cuentan con educación formal), pueden explicar porque el comercio es la actividad con mayor proporción de microempresas, pues debido a que no requiere especialización ni trabajo altamente calificado, es ideal para una población de microempresarios en la que solamente 4.0% de propietarios de empresas bajo propiedad conjunta cuentan con educación superior universitaria finalizada.

En base a esta información puede obtenerse una idea acerca de cómo debe guiarse la otorgación de financiamiento para la microempresa, sea para reforzar los sectores de mayor actividad, o para brindar mayores facilidades al crédito para desempeñarse en uno de los sectores minoritarios que puedan dinamizar la economía salvadoreña.

1.2.6 Fuentes de financiamiento

Ochoa (2014) entiende al financiamiento como uno de los factores dinamizadores del ahorro y de la asignación de recursos para la inversión. En esta investigación se considerará al financiamiento bajo el carácter de asignación de recursos por parte de entidades financieras pertenecientes a la banca comercial hacia personas naturales o jurídicas que emprenden planes de negocios microempresariales que poseen un potencial de desarrollo dentro de los diferentes sectores económicos.

Las entidades financieras realizan un exhaustivo análisis sobre el sujeto de crédito, considerando aspectos como la voluntad de pago del receptor del crédito, periodo de amortización, entre otras garantías necesarias para asegurar el retorno del crédito otorgado.

De acuerdo a Ochoa (2014) en El Salvador existen entidades financieras tanto de carácter formal como informal. Las primeras son entidades supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) y poseen en general propósitos comerciales, mientras las segundas no son supervisadas y sus propósitos son más sociales, aunque siempre existe el objetivo comercial.

En este sentido son consideradas como entidades financieras formales a bancos y financieras reconocidas, sociedades de seguros y finanzas, organismos auxiliares de crédito, casas de cambio, instituciones oficiales como el Fondo Social para la Vivienda (FSV), Fondo de Financiamiento y Garantía de la Pequeña Empresa (FIGAPE), Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada (IPSFA), Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Fondo Nacional de la Vivienda Popular (FONAVIPO), Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO), cajas de créditos, bancos de los trabajadores, etc.

A continuación se identifican las funciones de algunas de las entidades financieras formales ya mencionadas (BCR, 2012):

- a) Banco de Fomento Agropecuario (BFA): Es una institución oficial de crédito, cuyo objetivo es crear, fomentar y mantener facilidades financieras y servicios conexos necesarios para contribuir al fomento agrícola.
- b) Fondo Nacional de Vivienda Popular (FONAVIPO): Institución autónoma cuyo objetivo es facilitar a las familias salvadoreñas de más bajos ingresos, el acceso al crédito que les permita solucionar su problema de vivienda y procurar las condiciones más favorables para el financiamiento habitacional de interés social.
- c) Fondo Social para la Vivienda (FSV): Su objeto es la prestación de servicios financieros para solucionar el problema habitacional de la población empleada en los sectores público y privado.

Con respecto a las intermediarias financieras no formales, en su mayoría prestan servicios orientados a brindar pequeños créditos, y están organizadas jurídicamente como cooperativas, asociaciones o fundaciones. En El Salvador se encuentran como Asociaciones de Ahorro y Préstamos, Cooperativas y Federaciones de Cooperativas de Crédito, Organizaciones no Gubernamentales, y Cajas de Crédito (Ochoa, 2014).

Según la CEPAL (2009) existen 5 tipos de instituciones de crédito informal en el país:

Intermediarios financieros individuales: Las transacciones financieras comerciales individuales son realizadas a través de préstamos de corto plazo con altas tasas de interés, en ocasiones hasta el punto de la explotación. A pesar de ello, es habitual recurrir a prestamistas debido a su accesibilidad, sobre todo para la población pobre urbana.³

Créditos relacionados al comercio: Los servicios de crédito relacionados al comercio, dados por los intermediarios comerciales informales, son proporcionados como ventas a crédito o consignación de bienes antes del pago.

Organizaciones No Gubernamentales: Los programas de crédito se basan en donaciones extranjeras o préstamos subsidiados. Las metodologías empleadas por estas instituciones son muy diferentes: bancos comunales, asociaciones de ahorro y crédito rotativo y préstamos a sectores seleccionados que utilizan metodologías no tradicionales.

³ La Ley contra la Usura, creada en 2013, tiene como objetivo prohibir, prevenir y sancionar actividades usureras como las que suelen suceder con este tipo de intermediarios financieros.

Cooperativas de ahorro y préstamo: son entidades reguladas por leyes particulares sobre cooperativas y no por la SSF. Para formar una cooperativa, se necesita un mínimo de 15 personas y no hay requisitos de capital mínimo. A diferencia de las instituciones informales antes mencionadas, éstas pueden aceptar legalmente depósitos.

Agencias de desarrollo económico locales (ADEL): estas agencias nacen en América Central por impulso de la cooperación internacional y han alcanzado un papel importante en el desarrollo económico y social de las comunidades locales; ayudan a las microempresas en la formulación de proyectos de gestión y les proveen los recursos financieros necesarios para su desarrollo, siendo el microcrédito en algunos casos, el principal instrumento de fomento empresarial.

A pesar de estas fuentes de financiamiento, tanto formales como informales, el obtener los fondos necesarios para el establecimiento de una microempresa es un problema que persiste, pues no necesariamente la cantidad de opciones asegura el acceso a créditos, como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 1.4: Principal fuente de financiamiento en los últimos 12 meses por tipo de empresa, 2004 (En porcentajes)

	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación simple	Acumulación ampliada	Pequeña empresa	Total
No ha recibido	67.9	61.4	48.9	38.7	47.2	63.5
Préstamos de familiares	3.9	4.0	2.7	5.5	2.6	3.8
Prestamistas	2.7	3.3	2.6	6.0	0.3	2.9
Bancos	2.9	6.0	14.6	17.8	22.1	5.4
Financiera Calpiá	2.3	3.6	6.8	3.8	1.8	3.0
Cooperativas	2.4	3.3	5.1	0.9	5.0	2.9
ONG's	1.1	1.7	0.9	0.0	1.9	1.3
Bancos comunales	1.0	0.9	1.2	0.0	0.0	0.9
Proveedores	2.5	3.0	5.1	12.0	8.6	3.1
Remesas	1.5	1.4	1.4	3.1	0.4	1.5
Otros	11.8	11.4	10.9	12..3	10.1	11.5

Fuente: Elaboración propia con base en Ferraro, 2010

En el cuadro anterior se puede evidenciar, que además de las fuentes de financiamiento formales e informales que se han mencionado anteriormente, existen otros tipos de financiamiento que son utilizados por las microempresas, como son los préstamos de familiares, las cooperativas, ONG's, proveedores, remesas del exterior, entre otros, que aunque no representan un gran porcentaje del financiamiento brindado son opciones que algunas personas tienen ante la falta de acceso a la banca comercial.

El 63.5% de microempresas no recibió ninguna clase de financiamiento durante el año 2004, evidenciando el hecho que el acceso al crédito no solo depende de la cantidad de opciones, sino de las políticas de otorgamiento y el contexto económico (Ferraro, 2010).

En la actualidad el problema persiste, tal como se observa en la información mostrada por el Informe de Competitividad Global 2013-2014 presentado por el Foro Económico Mundial. En este informe, los resultados de la encuesta realizada para determinar los mayores obstáculos para establecer un negocio en el país, colocan al acceso al financiamiento como la principal causa de dificultad por un margen bastante amplio, lo cual se puede observar en el siguiente gráfico:

**Gráfico Nº 1.8: Principales obstáculos para realizar emprendimientos
(en porcentajes sobre las respuestas obtenidas por el Foro Económico Mundial)**



Fuente: Elaboración propia en base a Schawb (2013)

Con los datos presentados se ha logrado demostrar la magnitud del problema del acceso al financiamiento para la generación de empresas en El Salvador, denotándose que sobrepasa incluso a otros problemas como la corrupción y el crimen en el país, motivo por el cual es necesario analizar las alternativas posibles para superar este obstáculo.

Debido a este problema de acceso al financiamiento por parte de la microempresa al sector crediticio tradicional y con el objetivo de brindar asistencia técnica y financiera que promueva el desarrollo de la micro y pequeña empresa, así como de mejorar la competitividad a través de capacitaciones y el acceso a créditos, se crea en 2012 el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) con la llegada a la Presidencia de Mauricio Funes. Anteriormente, BANDESAL era el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), y la creación de esta institución constituye el establecimiento de un nuevo Sistema Financiero para el Fomento al Desarrollo a partir del otorgamiento de créditos a pequeños y medianos empresarios que les permita financiar proyectos de inversión rentables en sectores estratégicos de la economía, esto impulsaría el desarrollo económico y social del país.

BANDESAL crea a la vez el Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FIDEMYPE), con la misión de promover su desarrollo otorgando recursos financieros, en forma innovadora y en condiciones de mercado que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de los empresarios y su familia, a través de una relación institucional sostenible con los intermediarios financieros. Según la memoria de labores del año 2012 de FIDEMYPE (BANDESAL, 2012), a través de este fideicomiso se intenta llegar a territorios donde el sistema financiero de la banca internacional no cuenta con una cobertura para el segmento empresarial a través de intermediarias financieras generando condiciones para que los micro y pequeños inversionistas puedan acceder al crédito.

Aunque si bien, el FIDEMYPE no ha logrado resolver la problemática que enfrenta la microempresa en cuanto al acceso del sector crediticio (y aún falta mucho por hacer dentro de este ámbito), uno de los principales avances obtenidos según su memoria de labores fue que logró colocar líneas de financiamiento en municipios del país clasificados por el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL) como de alta extrema pobreza, y aunque los montos no fueron significativos, se logró el objetivo de dar cobertura a estos territorios donde las personas empresarias poseen la necesidad de obtener un crédito para hacer crecer sus iniciativas económicas y que debido a diferentes razones no habían podido acceder a uno.

1.2.7 Fuentes de empleo generadas

Las microempresas, en función del empleo que generan, pueden clasificarse por ser auto empleadoras, en las que quienes son propietarios son a la vez empleados, y no existe ningún obrero externo contratado y se asimilan a las economías hogareñas; o bien, pueden ser “empleadoras” en las que existen trabajadores no propietarios, vinculados a la unidad productora, es decir, aquellas que son fuentes de empleo para trabajadores externos (CEPAL, 2009).

De acuerdo a los resultados obtenidos del impacto de los Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) como parte del Programa de Desarrollo del Tejido Productivo Empresarial local tiene como enfoque desarrollar las capacidades competitivas principalmente a empresas, grupos asociativos y artesanos a través de consultorías, asesorías o asociando empresas, implementado por CONAMYPE; se han generado alrededor de 1,102 nuevos empleos permanentes a través de las microempresas, y 744 nuevos empleos temporales, en el período de junio 2012 a mayo 2013 (Cuadro Nº 1.5).

Cuadro Nº 1.5: Resultados de impacto CDMYPE periodo Junio 2012 - Mayo 2013

INDICADOR	NUEVOS EMPLEOS	GÉNERO	CANTIDAD
Nuevos empleos permanentes	1,102	Hombres	595
		Mujeres	507
Nuevos empleos temporales	744	Hombres	439
		Mujeres	305
Incremento estimado en el monto de ventas			US \$6.2 millones

Fuente: Informe de Rendición de cuentas CONAMYPE –Período junio 2012 a mayo 2013

1.3 Caracterización del sector crediticio en El Salvador

1.3.1 Principales definiciones conceptuales

El crédito es una operación por medio de la cual un acreedor presta cierta cantidad de dinero a un deudor por la garantía o confianza. El deudor, por su parte, debe estar en la posibilidad, voluntad y solvencia para cumplir a un plazo determinado con el reembolso total de la deuda contraída, más sus intereses (BANDESAL, 2014).

Asimismo, BANDESAL (2014) establece que antes del otorgamiento de un crédito, el acreedor deberá haber realizado un análisis sobre la seguridad, liquidez y conveniencia de ofrecer el dinero al deudor. Se llama “acreedor” a quien proporciona el dinero y “deudor” a quien lo recibe. Existe un tiempo limitado para el reembolso de lo adeudado más los intereses, llamado “plazo”, además de una garantía de reembolso, resultado de la confianza en el deudor y del análisis financiero previo al otorgamiento del crédito.

Sin embargo, el crédito no es simplemente un concepto, sino una acción que dinamiza los diferentes sectores de la economía, ya que canaliza el efectivo disponible hacia las unidades que necesitan fortalecerse por medio de él. Otra de las funciones importantes del crédito es su capacidad de generar un beneficio para el solicitante ya que le procura apoyo en aquellas actividades que requieran inversión. Y finalmente, el crédito les permite a las instituciones financieras generar las utilidades que obtienen al prestar el dinero y pagar intereses a los ahorrantes, además de generar un margen de ganancia para los accionistas. Por lo que se puede decir en general, que la función del crédito es poner a disposición de las personas físicas naturales o jurídicas, dedicadas a actividades de producción, comercio, servicios y consumo, el capital solicitado (BANDESAL, 2014).

Según Chorro (2010) el crédito es una variable relevante en el proceso de inversión al movilizar los recursos que necesitan determinados proyectos, al convertirse en el filtro inicial para los mismos, a partir de la evaluación previa que se hace para determinar la viabilidad financiera del proyecto de inversión, su rentabilidad y riesgo.

Cada vez que una empresa logra acceso a una fuente de financiamiento, debe interpretarse que existen las condiciones que hacen funcionar con eficiencia el proceso de intermediación financiera y que se ha iniciado un nuevo círculo entre el ahorro y la inversión que posteriormente impactará en el crecimiento.

En el agregado macroeconómico, la orientación del crédito, sus montos, plazos y costos, provee de información relevante al mercado sobre las actividades y sectores claves identificados por la banca y la economía. En general, es aceptado que el crecimiento económico proviene del aumento de la productividad de los factores y de la eficiente asignación de los recursos. En el caso del financiamiento, la evidencia empírica indica que existe una fuerte correlación entre crédito y crecimiento, que se manifiesta en las diferentes etapas del ciclo económico (Chorro, 2010).

1.3.2 Descripción del sistema crediticio

1.3.2.1 Estructura de la cartera crediticia

En los últimos años en El Salvador ha ocurrido un cambio de la política crediticia hacia la excesiva cautela, ya que el crédito se dirigió hacia el segmento de personas, en detrimento del crédito empresarial, alargándose los plazos en créditos a personas y la normativa para clasificar activos de riesgo reforzó la preferencia por este tipo de crédito (BCR, 2010).

En el año 2009, se experimentó una contracción crediticia en la que la política de crédito bancario se volvió más restrictiva como consecuencia de la crisis financiera internacional y producto de este entorno económico de débil desempeño de todos los sectores de la economía, la menor tolerancia al riesgo y el aumento del riesgo sectorial. La mayor parte de instituciones modificó los términos de contratación, en especial para la mediana y pequeña empresa en cuanto a menores plazos y mayores tasas de interés; endurecimiento que se retroalimentó con la menor actividad económica (BCR, 2010).

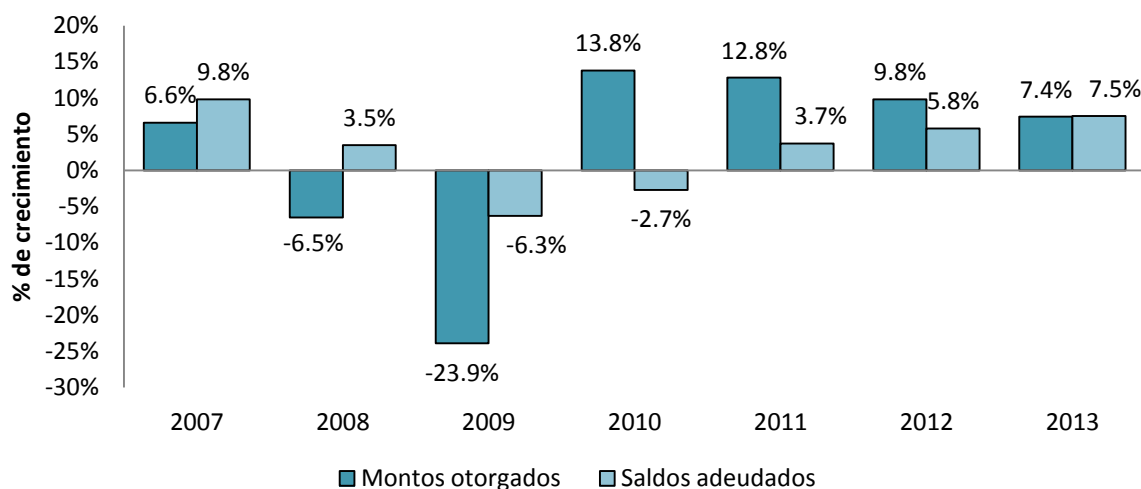
Según datos de la SSF, la cartera de créditos del sistema bancario a diciembre de 2013 evidenció para ese mismo año un importante crecimiento de 7.5% respecto a 2012; recuperándose de las contracciones registradas en 2009 y 2010; asimismo el otorgamiento de crédito mejoró al crecer 7.4% durante 2013. Para observar con mayor detalle los cambios experimentados en la estructura de la cartera crediticia se tomarán en cuenta tres variables importantes: saldo adeudado de crédito, número de créditos otorgados y montos otorgados de créditos, cada una de ellas por destino económico.

De acuerdo a la SSF (2013), se refleja en las cifras del saldo adeudado de crédito según destino económico, que a diciembre de 2013, Adquisición de Vivienda contaba con US\$2,265.6 millones y Consumo contaba con US\$3,106.1 millones adeudados, representando entre ambos el 54.2% del total de saldo adeudado, mientras que el destino a Empresas representaba solamente el 45.8% con US\$4,546.4 millones.

Asimismo, respecto a los saldos de los montos otorgados en concepto de crédito según destino económico, para el año 2013, el destino Adquisición de Vivienda contaba con US\$378.1 millones y el destino Consumo contaba con US\$2,127.8 millones, representando entre ambos destinos el 33.8% del total de créditos otorgados, mientras que el destino Empresas contaba con US\$4,915.1 millones representando el 66.2% del total (SSF, 2013).

En el gráfico Nº1.9 se puede observar la tendencia de las tasas de crecimiento tanto del total de saldos adeudados como del total de montos de créditos otorgados desde el 2007 a 2013 según destino económico. Puede observarse la fuerte contracción que hubo en 2008 y 2009 a causa de la crisis económica, y que aún tuvo un impacto menor en el resultado de 2010, año en el cual se inicia la recuperación de la actividad económica; sin embargo, en el ámbito crediticio los montos de crédito otorgados ha mostrado un crecimiento sostenido, pero la cartera total (saldos de crédito adeudados) se ha desacelerado, aunque crece a tasas que superan los niveles previos a la crisis.

Gráfico Nº 1.9: Tasas de crecimiento de saldos adeudados y montos de créditos otorgados, período 2007-2013

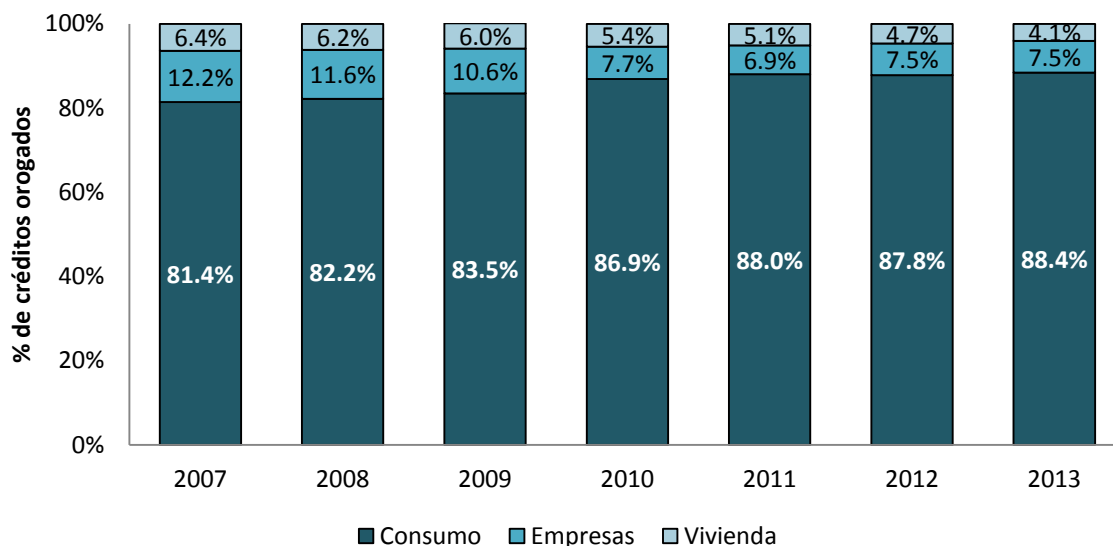


Fuente: Elaboración propia con base al Informe de Cartera de Préstamos por destinos económicos, SFF (2013)

Sin embargo, la preferencia por parte de las Instituciones hacia el otorgamiento de créditos para *Consumo* y *Vivienda* sobre los créditos destinados a emprendimientos empresariales se vuelve aún más evidente al observar el comportamiento de la variable número de créditos otorgados hacia dichos destinos. En el año 2013, se otorgaron 17,737,635 créditos para el destino *Consumo*, mientras que para el destino *Adquisición de Vivienda* se otorgaron 814,243 créditos, representando entre ambos destinos el 92.5% del total de créditos otorgados; por su parte, el destino *Empresas* concentró 1,511,052 créditos del total de créditos otorgados en 2013, representando solamente el 7.5% de los nuevos créditos.

Dicha tendencia respecto a la preferencia de créditos destinados para Consumo y Vivienda sobre el otorgamiento de créditos destinados a las empresas, se ha mantenido durante los últimos siete años, tal como se presenta en el Gráfico N°1.10, en el que el número de créditos destinados a empresas ha representado un porcentaje mucho menor al porcentaje que suman los destinos para consumo y vivienda para cada año.

Gráfico N° 1.10: Porcentaje de créditos otorgados según destino económico, 2007-2013



Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Cartera de Préstamos por destinos económicos, SFF (2013)

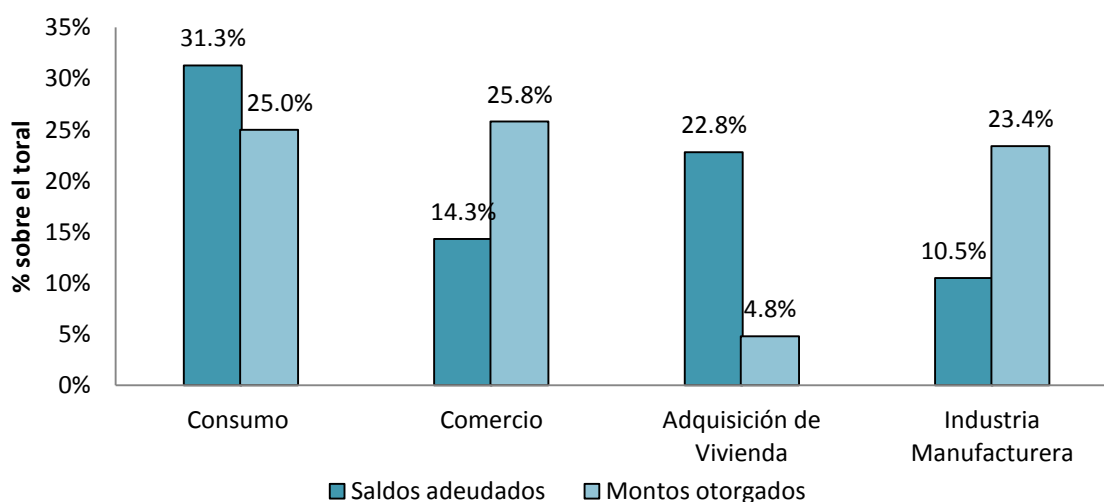
Si ahora se analiza la tasa de crecimiento del número de créditos otorgados, se observa que durante la crisis económica, los créditos a Empresas fueron los más afectados, ya que en promedio se redujeron 15.2% entre 2009 y 2011 (la contracción más significativa fue la de 2010: -26.3%), mientras que los otorgados para vivienda solo disminuyeron

5.9% y los de Consumo fueron los únicos que crecieron en esos años (2.6%), aunque a tasas muy inferiores a las observadas previo a la crisis (11.3% entre 2005 y 2008).

Según datos de la SSF (2013), del total de saldos adeudados a través de bancos a diciembre de 2013, la mayor parte se destina a *Consumo* con US\$3,106.1 millones representando el 31.3% del total de saldo adeudado, en segundo lugar se encuentran el destino para *Adquisición de Vivienda* con US\$2,265.6 millones representando el 22.8%, seguido del destino *Comercio* con US\$1,416.8 millones, es decir, el 14.3%; y finalmente se encuentra el destino *Industria Manufacturera* con US\$1,038.3 millones representando tan sólo el 10.5% del total de saldo adeudado a través de bancos.

Respecto al total de montos otorgados a través de Bancos, para el año 2013, tal como se presenta en el Gráfico Nº1.11, la mayor parte se otorgó al destino *Comercio* con US\$168.0 representando el 25.8%, seguido del destino *Consumo* con US\$162.7 representando el 25.0%, en tercer lugar se encuentra el destino *Industria Manufacturera* con US\$151.9 millones representando el 23.4% y finalmente se encuentra el destino *Adquisición de Vivienda* con US\$31.2 millones representando el 4.8% del total de créditos otorgados. Lo cual demuestra que de parte de las instituciones bancarias no hay una prioridad hacia el otorgamiento de créditos para las Empresas respecto al porcentaje de créditos otorgados para Consumo, ya que entre ambos destinos económicos es mínimo el porcentaje de diferencia (0.8%) respecto al total de créditos otorgados.

Gráfico Nº 1.11: Estructura de la cartera crediticia y montos otorgados a través de bancos por destinos económicos, 2013

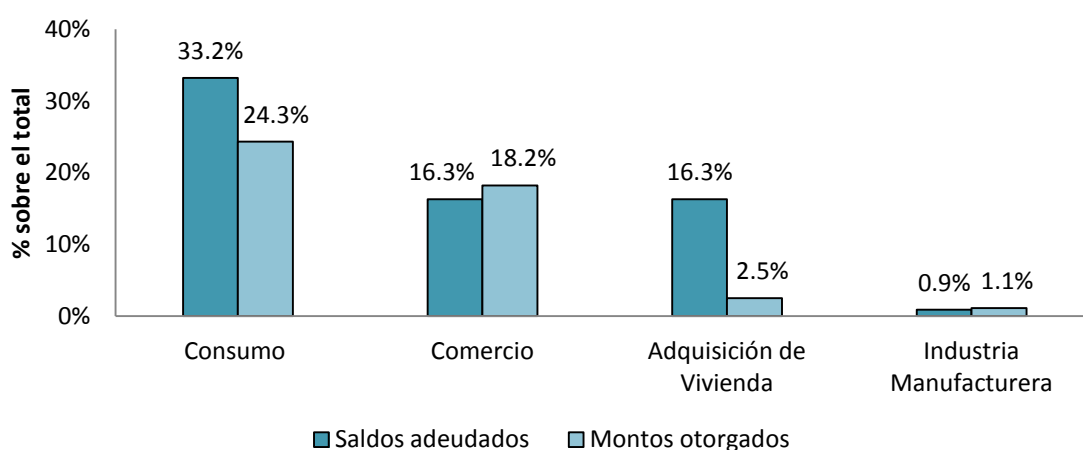


Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Cartera de Préstamos por destinos económicos, SFF (2013)

En cuanto a la cartera de préstamos por sectores económicos de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito (SAC), tal como se presenta en el Gráfico №1.12 su mayor porcentaje está destinado al *Consumo* con US\$252.6 millones, es decir el 33.2%; en segundo lugar se encuentra el destino para *Comercio* con US\$124.4 millones representando el 16.3%, al igual que el destino de *Adquisición de Vivienda* con US\$123.6 millones con el 16.3% y finalmente se encuentra el destino *Industria Manufacturera* con US\$6.8 millones representando solamente el 0.9% del total del saldo adeudado (SSF, 2013).

Con respecto al monto de créditos otorgados por parte de los Bancos Cooperativos y las SAC según la SSF (2013), el mayor porcentaje se destinó a *Consumo* con US\$14.9 millones representando el 24.3%, seguido por el destino *Comercio* con US\$11.1 millones representando el 18.2% del total de créditos otorgados, en tercer lugar se encuentra el destino *Adquisición de Vivienda* con US\$1.5 millones con el 2.5% y finalmente se encuentra el destino *Industria Manufacturera* con US\$0.6 millones representando el 1.1% del total de créditos otorgados través de estas instituciones, demostrando que incluso en los Bancos Cooperativos y las SAC la mayor parte de créditos se otorgan para consumo, afectando el porcentaje de créditos disponibles para comercio e industria, es decir, para emprendimientos.

Gráfico № 1.12: Estructura de la cartera crediticia y montos otorgados por destinos económicos a través de Bancos Cooperativos y SAC, 2013



Fuente: Elaboración propia con base al Informe de Cartera de Préstamos por destinos económicos, SFF (2013)

Los datos anteriores reafirman por una parte que la estructura de la cartera crediticia en El Salvador durante los últimos años y en la actualidad presenta una preferencia de la banca al otorgamiento de créditos de Consumo sobre los créditos destinados a inversión; y por otra parte muestra una modificación en cuanto al otorgamiento de créditos por parte de los Bancos Cooperativos y las SAC que destinan actualmente el mayor porcentaje de sus fondos a créditos orientados a la inversión en el sector Comercio principalmente y que podría ser un reflejo de la migración de micro y pequeñas empresas hacia este tipo de bancos pequeños al haber sido rechazadas por la banca tradicional debido a las restricciones relacionadas al otorgamiento de créditos como efecto de la crisis económica de 2008.

Según datos de la SSF (2013), desde el año 2007 al año 2013, el número de créditos otorgados en un mes en su mayor parte ha sido dirigido a personas naturales seguido por la pequeña empresa, en tercer lugar la micro empresa, la mediana empresa, la gran empresa y en último lugar el gobierno, tal y como se observa en el cuadro № 1.6:

Cuadro № 1.6: Número de créditos otorgados en un mes

TAMAÑO DE EMPRESAS	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	No. de créditos	%	No. de créditos	%	No. de créditos	%	No. de créditos	%	No. de créditos	%	No. de créditos	%	No. de créditos	%
Gran empresa	10,340	1.0	7,925	0.7	6,406	0.6	6,562	0.6	7,342	0.4	7,731	0.4	9,153	0.4
Gobierno	110	0.0	74	0.0	52	0.0	72	0.0	84	0.0	71	0.0	99	0.0
Mediana empresa	12,542	1.2	23,588	2.2	10,019	1.0	9,431	0.9	8,942	0.5	10,177	0.5	11,025	0.4
Micro empresa	34,424	3.2	42,177	3.9	35,711	3.5	37,770	3.4	31,707	1.9	53,726	2.6	45,283	1.8
Pequeña empresa	168,190	15.5	139,350	12.9	5,305	0.5	6,057	0.6	6,532	0.4	7,408	0.4	953,019	38.9
Personas naturales	856,561	79.0	866,168	80.3	961,698	94.2	1033,620	94.3	1617,295	94.7	1921,067	94.2	1369,561	55.9
Cuenta propia o auto Empleo	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	33,521	2.0	36,551	1.8	61,988	2.5
TOTAL	1082,167	100	1079,282	100	1019,191	100	1093,512	100	1705,423	100	2036,731	100	2450,128	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Superintendencia del Sistema Financiero, 2013

De las cifras anteriores se puede inferir que si bien los créditos otorgados a personas naturales representan más del 50.0% del total para cada año del periodo considerado, esto no significa que el crédito obtenido por las personas naturales sea utilizado para cubrir necesidades personales en su totalidad, ya que en realidad, estas personas son las que no cumplen con los requisitos que la banca tradicional exige para poder acceder a un crédito que les permita establecer su microempresa y por tal razón recurren a solicitar un préstamo bajo el término de “persona natural” con el fin de darle un uso comercial y no personal.

En el caso del saldo de la cartera FIDEMYPE tuvo una disminución durante el segundo trimestre de 2012, obteniendo un promedio de US\$7.5 millones; debido a la baja demanda de crédito por parte de las instituciones de FIDEMYPE.

FIDEMYPE al haber sido creado con el objetivo de contribuir al desarrollo de la micro y pequeña empresa para mejorar las condiciones de vida de los microempresarios y sus familias, a través de sus instituciones intermediarias durante el año 2012 benefició a 2,343 microempresarios y con ello alcanzó un promedio de USD\$1,627.75 beneficiando en un 88% al sector comercio y al sector agropecuario. Distribuyendo su cartera según monto contratado por sector de la siguiente manera: Comercio 72%, Agropecuario 16%, Industria 4%, Servicios 3%, Transporte 4% y Vivienda 1% (FIDEMYPE, 2012).

1.3.2.2 Grado de inclusión al sistema crediticio tradicional

Según la CEPAL (2009), la reforma financiera implementada en el año 2000 que incluyó la Ley de Titularización, la Ley de Fondos de Inversiones y el fortalecimiento de la banca estatal como banca de desarrollo (creación del Banco de Desarrollo de El Salvador – BANDESAL), ha incluido al entorno de las micro y pequeñas empresas como sujetos de crédito.

Dentro de las transformaciones de este ámbito ocurridas previo a dichas reformas se pueden mencionar la “Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Rural y Urbana” que entró en vigencia en septiembre de 2001; la “Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios” de febrero de 2000 y la reforma de la “Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito” de septiembre de 2008.

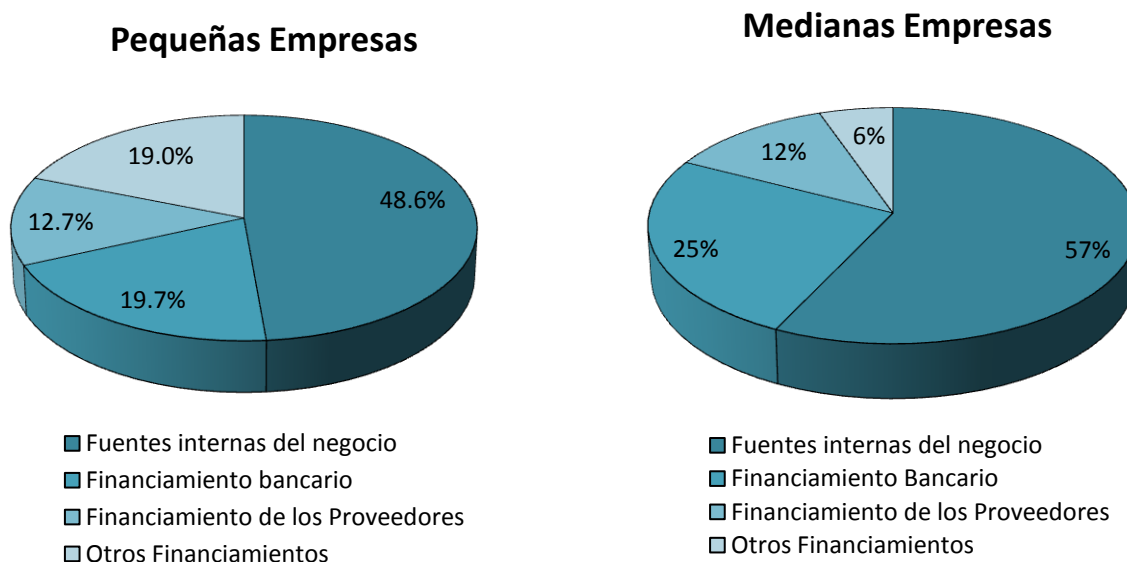
En la “Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa” lanzada en octubre de 2000 por CONAMYPE y el Ministerio de Economía de El Salvador se revelan datos sobre el financiamiento de las actividades productivas de este segmento de empresas. Entre esos datos se menciona que cerca del 21.0% de los microempresarios solicitaron al menos un crédito. De ese porcentaje de demanda crediticia, el 59.5% recurrió a fuentes financieras formales como Bancos, Cajas de Crédito y Asociaciones Financieras (CEPAL, 2009).

No obstante, no se cuenta con indicadores oficiales que reflejen el impacto que generó esta Política implementada en el año 2010 en cuanto a si se experimentó una mejora o no en el acceso a los servicios financieros por parte de la micro y pequeña empresa. Esta situación es acorde con el poco tiempo transcurrido desde su implementación, por lo que se considera que es un período de tiempo muy corto para esperar mejoras significativas en cuanto al acceso a servicios financieros por parte de la micro y pequeña empresa, así como un análisis del impacto de éstas que puedan ser reflejados en indicadores oficiales.

Por otra parte, datos del Banco Mundial obtenidos en una encuesta realizada en 2006 a nivel internacional basada en las empresas del sector industrial sobre los aspectos relacionados al financiamiento destacó que las empresas que utilizan a los bancos para financiar sus inversiones son muy pocas respecto al total, siendo únicamente el 12.5% y 19.7% de pequeñas y medianas empresas, respectivamente; mientras que el 47.6% de las empresas grandes utilizan los canales formales para financiar sus inversiones.

Además, según la misma encuesta, El Salvador se compara desfavorablemente respecto a una serie de países de la muestra (Brasil, Perú, Colombia, India, Panamá, entre otros) en lo que se refiere al uso del crédito bancario para financiar inversiones por parte de las micro y pequeñas empresas. En El Salvador del total de las inversiones realizadas por las pequeñas y medianas empresas, el 48.6% y el 57.2% del total de recursos invertidos respectivamente, se obtienen de fuentes internas del negocio. El resto de financiamiento para este rubro lo obtienen de fuentes externas 51.4% y 42.8%, dentro de la cual el financiamiento bancario es de 19.7% y 25.4% para los montos de pequeñas y medianas empresas, financiamiento de los proveedores 12.7% y 12.1% y otros financiamientos 19.0% y 5.4%, respectivamente (Chorro, 2010).

Gráfico Nº 1.13: Fuentes de Financiamiento para las inversiones realizadas por las Pequeñas y Medianas Empresas.



Fuente: Elaboración propia con base en el estudio “Financiamiento a la Inversión de las Pequeñas y Medianas Empresas: el caso de El Salvador”, Chorro (2010)

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta Encuesta en el año 2006, las pequeñas empresas son las que identifican el acceso o costo del financiamiento como una restricción seria o muy seria más frecuentemente (26.7%), en el caso de las medianas empresas la proporción se reduce al 25.8%, mientras que para las grandes empresas representa solamente el 8.7%, lo cual evidencia que uno de los principales obstáculos para la microempresa en El Salvador es el limitado acceso al financiamiento.

Asimismo, en cuanto al total de montos requeridos para la inversión a realizar, las pequeñas y medianas empresas solamente financian con recursos bancarios el 23.4% y el 24.8% respectivamente, mientras que las grandes empresas financian el 41.1% con dichos recursos. Por lo que se puede concluir, que la microempresa además de contar con poco acceso al financiamiento bancario, sus montos obtenidos representan menos de la cuarta parte de las inversiones (CEPAL, 2009).

En el año 2007 la Política Nacional denominada “*El Salvador, generando riqueza desde la base: políticas y estrategias para la competitividad sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas*” lanzada por la Presidencia de la República y el Ministerio de

Economía y ejecutada por medio de CONAMYPE, nació como resultado de la problemática a la que las microempresas se enfrentaban en relación al acceso de servicios financieros para actividades de inversión. Según datos de la CEPAL (2009), estas empresas en la actualidad están siendo atendidas principalmente por el mercado financiero, que cubre el vacío que dejan las instituciones financieras tradicionales al negarles el financiamiento a causa de las medidas restrictivas al otorgamiento de créditos, las cuales se describirán a profundidad posteriormente en este capítulo.

Por lo que en los últimos años se ha consolidado la atención a las micro financieras en los estudios e investigaciones al respecto, ya éstas también se han consolidado al contar con la participación de 171 instituciones aproximadamente, distribuidas en todo el territorio nacional que junto con una diversidad de instituciones no tradicionales, fortalecen la oferta de servicios financieros para las micro y pequeñas empresas. El problema radica en que el accionar de estas micro financieras e instituciones no tradicionales encaminan su acción principalmente a los créditos de corto plazo y en mayor proporción a financiar capital de trabajo de rápida rotación, cubriendo solamente las necesidades primarias de las Microempresas (CEPAL, 2009).

De manera más reciente y como se ha mencionado anteriormente, con el objetivo de brindar asistencia técnica y financiera que promueva el desarrollo de la micro y pequeña empresa para fortalecer la inclusión del sector de microempresas al financiamiento, se creó BANDESAL a partir del año 2012, poniendo a disposición de los microempresarios durante el año 2013 los siguientes instrumentos financieros (BANDESAL, 2013):

- BANDESAL indirecto, el cual tiene como objetivo impulsar el desarrollo competitivo de la economía salvadoreña a través de 42 instituciones intermediarias.
- Fondo Salvadoreño de Garantías, que facilita el acceso al crédito a los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa, que tienen un buen proyecto pero que no cuentan con las garantías requeridas por las entidades financieras.
- Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FIDEMYPE), que apoya con recursos financieros a dichos empresarios a través de todas las instituciones financieras intermediarias y que ha facilitado el acceso al crédito.

A través de estos instrumentos, al cierre del año 2013, el saldo en crédito productivo de BANDESAL fue de US\$47.2 mil millones, mientras que el saldo garantizado fue de US\$7.2 mil millones, lo que representó un total de 9,881 créditos para los microempresarios. Por otra parte, con el objetivo de abrir más oportunidades de acceso al crédito, se incrementó la participación de instituciones que intermedian recursos BANDESAL, llevándolas de 18 instituciones en el año 2009 a 42 instituciones en el año 2013, alcanzando para finales de diciembre de ese mismo año, un saldo de cartera total con énfasis en la micro y pequeña empresa de US\$326.6 mil millones que benefició a más de 21, 500 usuarios; contando actualmente con más de 30 líneas de financiamiento a los usuarios entre las que incluyen líneas de financiamiento agropecuario, líneas de financiamiento industrial, de construcción, de financiamiento de servicios, líneas de financiamiento MIPYME y de actividades estratégicas como energía, exportación y educación (BANDESAL, 2013).

1.3.3 Efectos de la crisis financiera en la contracción de otorgamiento de créditos

En 2008 ocurrió la primera gran crisis del capitalismo desde la ocurrida entre 1929 y 1932; su origen es de tipo financiero, surgiendo en Estados Unidos en el año 2006. De manera general se da cuando colapsa la llamada “burbuja inmobiliaria” dando paso a que en 2007 comenzara la crisis de las hipotecas subprime. Las repercusiones de esta crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse desde inicios de 2008, como un efecto dominó que en primera instancia afectó al sistema financiero estadounidense y después al internacional, debido a que todas estas hipotecas habían sido adquiridas por una gran cantidad de bancos de otros países, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez y bursátil lo que conllevó a una crisis de escala mundial. De manera más precisa la crisis financiera tiene un referente muy conocido cuando se produjo la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers, el 15 de septiembre de 2008, lo que representó un punto crítico y evidenció lo profunda que podía llegar a ser la crisis.

En principio la incertidumbre sobre si Estados Unidos intervendría en su economía con rescates e inyección de liquidez a las principales entidades financieras, impulsó una reacción de desconfianza que se extendió a los principales mercados financieros y de valores. En pocos días se produjeron fusiones y salvatajes generalizados de instituciones bancarias en los Estados Unidos y la Unión Europea y en menor medida, en Japón, a fin de hacer frente a una severa restricción de liquidez motivada en créditos y paquetes de inversión incobrables.

Lo que en un principio se presumió limitado al mercado de hipotecas de alto riesgo se verificó erróneo y mucho más diseminado, con desequilibrios que no sólo involucran al mercado financiero, sino que también se originan en la economía real. La desconfianza generalizada en los instrumentos de crédito, títulos y acciones produjo una significativa reducción en el valor de los activos en los países más desarrollados, y a futuro, en el valor de las materias primas. Mediante la cadena de transmisión de las bolsas de valores, el movimiento de capitales y la caída en la demanda especulativa, el fenómeno se extendió rápidamente a los mercados emergentes (Laffaye, 2008).

Dentro de los efectos que la crisis económica mundial ha ocasionado en la economía nacional podemos mencionar los siguientes (Ministerio de Hacienda, 2011):

- Bajas Tasas de Crecimiento Económico (contracción de intercambio comercial, caída de la demanda externa y menor crecimiento de sectores económicos).
- Aumento de la Tasa de Desempleo (menor crecimiento de los sectores económicos, especialmente construcción y comercio).
- Caída de las Remesas Familiares (menor consumo privado).
- Los Ingresos Públicos decrecieron, especialmente los tributarios, implicando mayores necesidades de otras fuentes de recursos.
- Menor ingreso de Inversión Extranjera y de otras fuentes de financiamiento externo.
- Restricciones del Crédito del sector financiero a los sectores económicos.

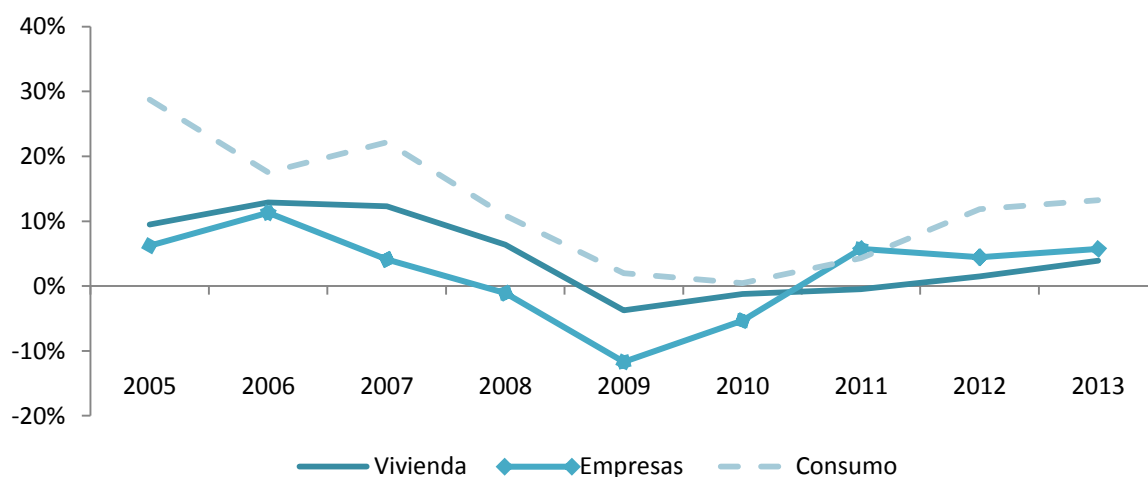
Este último efecto es el de interés en este apartado, cuando en momentos de crisis y bajo crecimiento económico, combinado con desempleo y esta serie de factores negativos causan un impacto en la contracción de crédito para todos los sectores de la economía. Esta contracción tiene un efecto aun mayor sobre el acceso al crédito de las MYPES, debido a que son considerados más riesgosos en cuanto al retorno que puedan generar del préstamo o del crédito otorgado.

De acuerdo a FUSADES (2011), el crédito decreció desde el último trimestre de 2008, situación que también ocurrió en muchos países durante la crisis financiera global, en los cuales ya se observa recuperación, a diferencia de El Salvador que hasta diciembre de 2010 continuaba en terreno negativo. Hasta esta fecha el crédito bancario decreció

anualmente -1.8% nominal y -3.9% real. Para Rivera (citado en FUSADES, 2011) la contracción crediticia se explica por razones de mercado: por el lado de la demanda, se observa una contracción atribuida a la menor actividad económica provocada por la crisis internacional y la mayor incertidumbre política y del entorno de negocios; en cuanto a la reducción de la oferta se explica por el mayor riesgo de los clientes potenciales y por la mayor aversión al riesgo de la banca internacional.

Evidentemente la evolución del crédito del país a partir del 2009 sufrió una dramática caída, en especial el crédito otorgado a las empresas, pero también afectó de manera considerable el crédito para vivienda y para consumo, y es a partir del 2011 a la fecha que el crédito comienza a recuperarse. Como se observa en el gráfico Nº 1.14, en el año 2009 es cuando la crisis alcanza al sector crediticio de El Salvador y se da una contracción drástica tanto del otorgamiento de crédito como de la cartera total (saldo de créditos adeudados) siendo el destino más afectado el crédito otorgado a las empresas, seguido por el crédito para vivienda, mientras que el crédito para consumo es el único que no cae a un porcentaje negativo pero sí es evidente que se desacelera y es hasta el año 2011 que se comienza a observar una recuperación con una ligera tendencia al alza, a excepción del crédito otorgado a vivienda que aún se encuentra en terreno negativo.

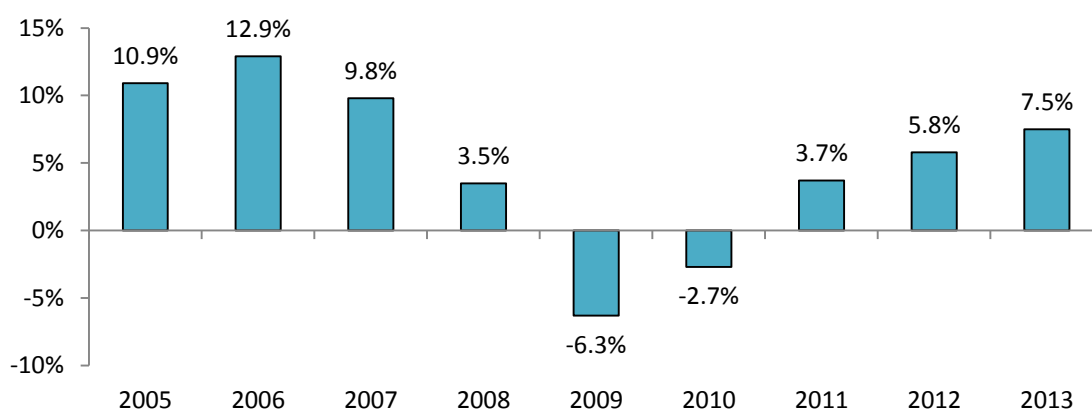
Gráfico Nº 1.14: Variación porcentual del saldo del crédito por destino (2005-2013)



Fuente: elaboración propia en base a datos SSF 2013

De igual manera en el gráfico Nº 1.15 observamos que la variación porcentual del número de créditos otorgados a la microempresa presenta una tendencia a la baja a partir de 2006 y esta se agudiza durante el año 2008 y 2010 con tasas negativas, empezando con una recuperación a partir de 2011 a la actualidad.

Gráfico Nº 1.15: Variación porcentual del número de créditos otorgados a la microempresa (2005-2013)



Fuente: elaboración propia en base a datos SSF (2013)

Estos datos también se confirman en el informe de Estabilidad Financiera del BCR a diciembre 2009, en donde se concluye que la calidad de la cartera de los bancos continuaba deteriorándose en ese año a nivel de todos los sectores económicos, principalmente en los segmentos de consumo y vivienda, y que los bancos asignaron mayores recursos y dedicaron más esfuerzos a la gestión de cobros, en detrimento del otorgamiento de créditos (BCR, 2009).

Los niveles de las tasas de interés activas han permitido a los bancos contrarrestar los menores ingresos por volúmenes de crédito y menores rendimientos de depósitos e inversiones, llegando incluso a ampliar el margen financiero; sin embargo, además de la recesión económica, el mayor precio del dinero también contribuye al deterioro en la capacidad de pago de los deudores y al alza en la mora crediticia (BCR, 2009).

Finalmente, la rentabilidad del sistema bancario muestra una reducción importante con respecto a años anteriores, presionada por mayores gastos de operación y sobre todo por el aumento en la constitución de reservas de saneamiento, motivado por el deterioro en la cartera de préstamos (BCR, 2009).

En el informe de Estabilidad Financiera del BCR de 2010, concluyen que las instituciones financieras continúan manteniendo cautela ante el riesgo de crédito, dada la incipiente recuperación de la economía, que se muestra en una leve reactivación en el otorgamiento de préstamos, teniendo entre los principales destinos el Consumo, Industria Manufacturera y Servicios (BCR, 2010).

El deterioro de la cartera continuó durante este año con menor intensidad que el período anterior, compuesto por una importante expansión de los activos castigados⁴ y un moderado crecimiento de la mora y de los activos extraordinarios⁵, pero plantean que la persistencia del ritmo de incumplimientos de préstamos, combinada con una insuficiente colocación de créditos, podía debilitar nuevamente los resultados de los bancos (BCR, 2010).

Para el informe de Estabilidad Financiera de 2011 el BCR concluye que los saldos de financiamiento bancario se encuentran cercanos a los niveles pre-crisis, reflejando el renovado dinamismo del otorgamiento de créditos, sobre todo de los créditos personales orientados al Consumo y la Adquisición de Vivienda, mientras que los créditos a empresas aumentaron en menor medida; los destinos económicos más favorecidos en esta categoría corresponden a Comercio e Industria Manufacturera (BCR, 2011).

La calidad de la cartera crediticia experimentó una considerable mejora, expresada en una mayor proporción de créditos de bajo riesgo, reducción en el índice de morosidad y en los activos improductivos, principalmente los activos extraordinarios y los préstamos vencidos, que ha derivado en una mayor cobertura de reservas, además que el adecuado manejo de ingresos y costos financieros, el mayor dinamismo de la intermediación financiera y la absorción del deterioro de cartera que produjo la crisis económica, impulsaron la recuperación de la rentabilidad en las entidades bancarias (BCR, 2011).

Estos datos confirman las estimaciones consideradas en los datos presentados anteriormente y la tendencia representada en los gráficos en cuanto al proceso de crisis, un deterioro en la cartera crediticia y la recuperación que se ha experimentado a partir del 2011, pero es importante mencionar las medidas que fueron tomadas por parte del gobierno para enfrentar la crisis económica y que la recuperación no dependía únicamente de esperar un equilibrio en los mercados sino de una intervención estatal. En el caso de El Salvador se plantea en el Plan Quinquenal de Desarrollo (PQD), el Plan Global Anti Crisis que se agrupó en cuatro componentes: apoyo a la producción y generación de ingresos y de empleos, construcción del sistema de protección social universal, fortalecimiento y transparencia de las finanzas públicas y formulación de políticas de estado para el desarrollo (Gobierno de El Salvador, 2010).

⁴ Consisten en dar el tratamiento de pérdida a una cantidad originalmente registrada como activo, medida que razonablemente puede tomar un establecimiento de crédito al cerciorarse de la irrecuperabilidad de una obligación dineraria determinada

⁵ Son los bienes muebles e inmuebles de cualquier clase, adquiridos por el banco como resultado de operaciones de recuperación de préstamos y que son recibidos en dación de pago o a través de adjudicación judicial o remate

El análisis se centrará en el primer componente el “Apoyo a la producción y generación de ingresos y empleos”, en el cual de acuerdo al PQD se consideraban las siguientes medidas:

- Creación de la banca estatal para el fomento productivo.
- Creación del sistema de garantías estatales para el acceso a crédito productivo.
- Importación y distribución de fertilizantes y paquetes agrícolas a pequeños y medianos productores.
- Programa de Apoyo Temporal al Ingreso.
- Ampliación y mejoramiento de servicios públicos y de infraestructura básica en los municipios de extrema pobreza severa.
- Programa de construcción y mejoramiento de viviendas de interés social.

De las medidas anteriormente listadas se obtuvieron los siguientes avances hasta 2010 (Gobierno de El Salvador, 2010):

- El sistema de garantías estatales inicia con el fondo de garantía inmobiliaria para el acceso a crédito destinado a la construcción de vivienda social (5 proyectos valorados en US\$8.7 millones y con una garantía de US\$2.9 millones).
- Entrega de 573,824 paquetes agrícolas a 385,414 pequeños productores (por un monto de US\$33.3 millones) para la siembra de granos básicos. Extensión de aproximadamente 4,000 títulos de propiedad de la tierra a igual número de familias.

Si bien estos esfuerzos no estaban directamente encaminados hacia brindar créditos a los pequeño y microempresarios sí eran esfuerzos por parte del gobierno para contrarrestar esta recesión y la baja en los créditos, especialmente el de vivienda y el sector agrícola, pero de manera general estaban encaminados a ser una fuente de ingreso ante la recesión económica y de los créditos pero también evidencia la necesidad de que exista un organismo especializado que se encargue de brindar créditos y asistencia técnica a los pequeño y microempresarios que son fuentes potenciales generadoras de empleo y crecimiento económico.

1.3.4 Efectos de la banca multinacional en la precarización del otorgamiento de créditos

➤ Reseña sobre la multinacionalización de la banca en El Salvador

A partir de 2005 los dueños de los principales bancos del país decidieron vender la mayoría de las acciones de las instituciones financieras a transnacionales como Scotiabank, CITI y HSBC (y este último posteriormente a Davivienda). La venta de la mayoría de las acciones se realizó en Panamá, bajo la supervisión del ente contralor panameño en coordinación con la superintendencia adjunta de bancos, aseguradoras y otras entidades financieras, de la SSF (Transparencia Activa, 2013).

Las operaciones de ventas, así como la determinación de pérdidas o ganancias se dieron en los libros de las supervisoras de Panamá, y no en las de El Salvador. Fue así entonces como el Banco de Comercio de El Salvador, S.A. vendió la mayoría de sus acciones a The Bank Of Nova Scotia, de origen canadiense, quien adquirió el 97.71% de las acciones (Transparencia Activa, 2013).

La SSF autorizó en marzo de 2007 a Bancolombia, S.A. (radicada en Panamá) ser propietaria de la sociedad Inversiones Financieras Banco Agrícola, S.A. quien poseía el 94.29% de las acciones de Banco Agrícola. El Banco Cuscatlán, para agosto de 2008, realizó la suscripción de un acuerdo privado para la venta de Inversiones Financieras Uno, S.A. en proceso de fusión con Inversiones Financieras Cuscatlán, S.A. Ésta última tenía el 97% de las acciones del banco (Transparencia Activa, 2013).

De acuerdo a la información de la Superintendencia del Sistema Financiero, Citibank Overseas Investment Corporation con domicilio en Wilmington, Delaware, Estados Unidos, compró el 99.9% de las acciones de Inversiones Financieras Uno, la cual estaba en proceso de fusión con Inversiones Financieras Cuscatlán, y fue así como se convirtió en dueño. El Banco Salvadoreño fue comprado por HSBC Asia Holding, B.V. con domicilio en Holanda, adquiriendo el 99.98% en 2007. Cinco años después, la SSF autorizó a Inversiones Financieras HSBC, S.A. la venta del 98.2% de sus acciones al Banco Davivienda, S.A., con domicilio en Colombia (Transparencia Activa, 2013).

Por lo tanto en la actualidad, el traspaso y venta de acciones o adquisición de los activos de los principales bancos en el país se da entre multinacionales, por ejemplo el caso de

Scotiabank (Cuadro Nº 1.7) representa la tendencia de la composición de accionistas del resto de los bancos que fueron vendidos a compañías multinacionales.

Se puede observar que el único accionista que realmente conserva prácticamente la misma participación en las acciones del nuevo Scotiabank de El Salvador es Inversiones Financieras Banco de Comercio de El Salvador, S.A que en la actualidad es Inversiones Financieras Scotiabank El Salvador, S.A (Cuadro Nº 1.8).

Cuadro Nº 1.7: Accionistas directos e indirectos de Banco de Comercio de El Salvador, S.A., al 30 de abril de 2005, y accionistas que continúan con el ahora Scotiabank El Salvador, S.A., al 31 de marzo de 2013 Scotiabank El Salvador

Accionista	Banco de Comercio de El Salvador, S.A.		Scotiabank El Salvador, S.A.	
	Total de Acciones	% de Participación	Total de Acciones	% de Participación
Belismelis Vides José Gustavo	260,869.88	4.02175	383,13	0.00269
Catani Papini Sergio	65,547.89	1.01053	205.16	0.00144
Corisa, S.A. de C.V.	184,000.95	2.83668	0	0.0
Corporación Apolo, S.A. de C.V.	262,654.06	4.04925	0	0.0
Eduardo Antonio Valientes Perdomo	270,888.49	4.17620	0	0.0
Fondo Centroamericano de Inversiones, S.A.	106,486.50	1.64167	0	0.0
Jefferson Christen Holman	147,504.93	2.27404	0	0.0
Inversiones Financieras Banco de Comercio de El Salvador, S.A. **	5609,566.00	86.4809	12,656,274.00	88.71386
Nelly Teresa Sarti Tarabiolo	312,061.43	4.81095	0	0.0
Protecno, S.A. de C.V.	273,279.64	4.21307	0	0.0
Roberto Servando Sol Araujo	113,590.56	1.75119	0	0.0
Total	7606,450.33	117.26623 1	12,656,862.29	88.71799

Fuente: Elaboración propia en base a datos presentados en Transparencia Activa 2013

(**) Actualmente: Inversiones Financieras Scotiabank El Salvador, S.A.

Cuadro № 1.8: Composición accionaria de Scotiabank El Salvador, S.A., al 31 de marzo de 2013

Mayoría		Minoría				Total
Persona Jurídicas	%	Persona Jurídicas	%	Personas Naturales	%	
The Bank of Nova Scotia**	10.83%	6	0.02%	476	0.44%	11.29%
Inversiones Financieras Scotiabank El Salvador, S.A. (1)	88.71%	0	0.0%	0	0.0%	88.71%
TOTAL	99.54%	0	0.02%	0	0.44%	100.00%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Transparencia Activa 2013

En conclusión el proceso de vender los bancos a multinacionales si bien podría parecer que la gran parte de las acciones quedó en manos de las personas jurídicas que eran los dueños previo a la venta, en realidad las firmas multinacionales son dueñas de estas sociedades y como se observa en el cuadro no solo tienen acciones de manera directa sino también de manera indirecta; en este caso en particular “The Bank of Nova Scotia” a marzo de 2013 era propietario del 99.53% de las acciones de Scotiabank y esto se repite para los Bancos Agrícola, Citibank y HSBC que en la actualidad pertenece a la multinacional colombiana Davivienda. Por lo tanto se confirma que si la micro y pequeña empresa desea acceder a crédito de inversión por medio de los bancos más grandes del país, son bancos que están privatizados y en manos de multinacionales, lo cual representa un obstáculo.

Adicionalmente en el país existen nuevos bancos comerciales de capital internacional, la principal diferencia de los anteriores es que han entrado al país sin adquirir bancos nacionales, existen multinacionales como el caso de Banco Azteca, parte del grupo Salinas y de capital mexicano con sucursales en otros países de América Latina, otro caso interesante es el de la actual inversión guatemalteca en el país a través del Banco Industrial y el Banco G&T Continental, pero sigue siendo una banca de capital internacional, en el país hay una ausencia de una banca comercial privada con capital salvadoreño.

Es posible mencionar dos casos importantes, el del Banco Hipotecario y el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), los cuales son bancos del Estado que fueron creados para solventar necesidades específicas, que si bien han sufrido algunos cambios a la actualidad como el caso del Banco Hipotecario que se autodenomina el Banco líder en MYPES y el BFA que brinda crédito especializado para el sector agrícola; ambos son bancos que no pueden solventar por si solos toda la necesidad de crédito de los microempresarios, y sin duda alguna se necesitan de otras instituciones que trabajen en conjunto; sin embargo al tratarse de capital extranjero se vuelve más complicado.

De acuerdo a la investigación realizada por la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) el acceso al crédito o financiamiento es uno de los principales obstáculos de las MYPES, debido a la tendencia del sistema bancario a exigir garantías reales, fundamentalmente hipotecarias (Martínez y Beltrán, 2002).

Este problema estaría agravado por la falta de una banca de fomento a las MYPES, y por la situación económica del país que ha provocado un menor dinamismo del sector, el cual está asociado muchas veces a incumplimientos de obligaciones crediticias. También existe un problema en la metodología de evaluación del riesgo crediticio de las MYPES utilizada por el sistema bancario, la cual tendería a la sobreprotección de las instituciones financieras y a la subvaluación de las garantías (Martínez y Beltrán, 2002).

Asimismo, identifican como una preocupación grave de las empresas el hecho de que los bancos evalúan el riesgo exclusivamente a partir de las garantías reales presentadas y no se toman en cuenta aspectos más relacionados con la factibilidad del proyecto y con la capacidad empresarial que lo respalda (Martínez y Beltrán, 2002).

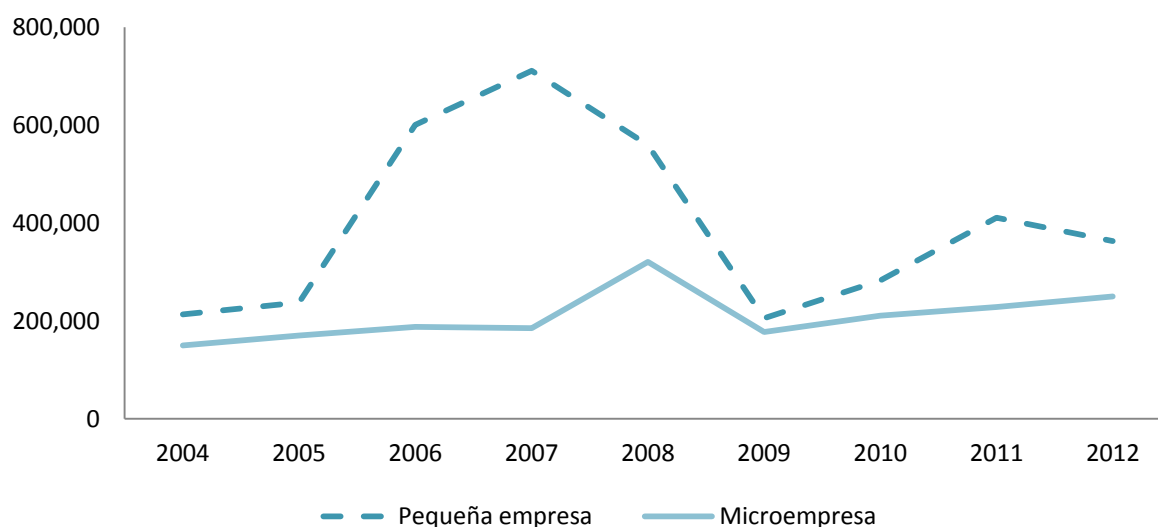
También identifican que las tasas activas de interés han disminuido como consecuencia del proceso de integración monetaria (dolarización), y que ello ha significado una disminución de los costos financieros de muchas MYPES. Sin embargo, en opinión de las empresas y de algunas instituciones intermediarias y gubernamentales, este nivel de la tasa de interés seguiría siendo alto, especialmente si se le compara con las tasas “corporativas” a las que acceden las grandes empresas (Martínez y Beltrán, 2002).

Esto se debe a la poca capacidad de negociación de las MYPES frente al sistema financiero y a los problemas de insolvencia experimentados por muchas de ellas, que las descalifican para acceder a las nuevas tasas de interés (Martínez y Beltrán, 2002).

Por otro lado, se identificó que los plazos crediticios otorgados a las MYPES representan un límite para sus niveles de capitalización, especialmente, a las nuevas empresas y aquellas empresas que desean utilizar el crédito para la innovación tecnológica. En opinión de las empresas, estos plazos son definidos en función de las necesidades de las instituciones financieras y no de las características y/o necesidades de las empresas. Esta opinión fue compartida parcialmente por las entidades gubernamentales y las instituciones intermediarias (Martínez y Beltrán, 2002).

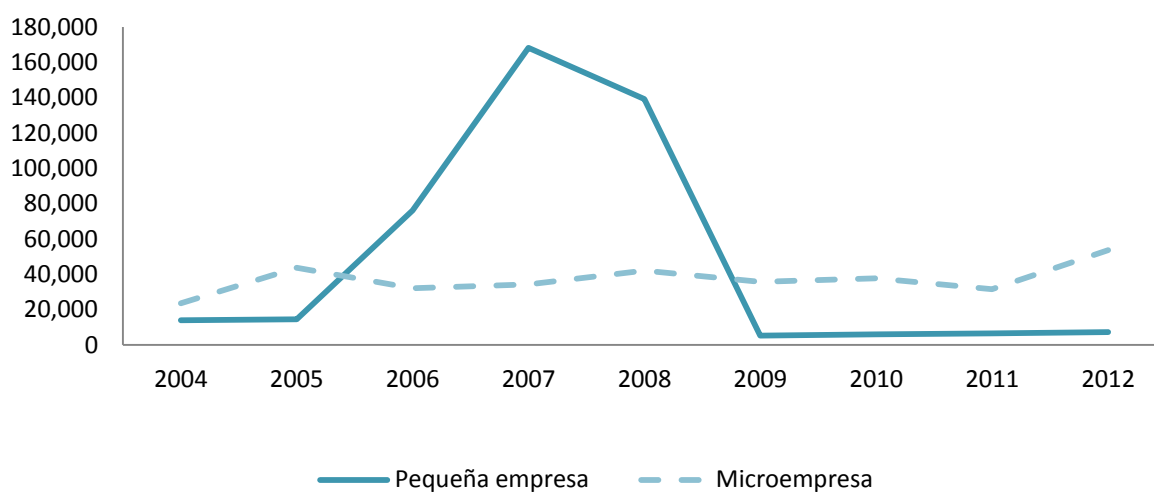
En los gráficos Nº 1.16 y 1.17 se observa el número y montos de créditos otorgados a la pequeña y microempresa en el período 2004-2012, en el cual hubo un aumento de manera considerable. No obstante, este comportamiento creciente es solo para algunos años, ya que se vio perturbado por la crisis económica generando una contracción del crédito. La tendencia de créditos otorgados a la microempresa ha sido más o menos constante; sin embargo, podemos observar que esta respondió a la tendencia mundial. Un aumento y expansión del crédito que a partir de la crisis en 2008 se desploma y se mantienen constantes con una pequeña tendencia al alza, pero es evidente que el acceso al crédito es un problema que se agudiza luego de la crisis económica y que en la actualidad sigue siendo uno de los principales obstáculos para la micro y pequeña empresa además del difícil acceso por todos los requisitos para obtener financiamiento.

Gráfico Nº 1.16: Montos de créditos otorgados a la pequeña y microempresa 2004–2012 (en miles de US\$)



Fuente: elaboración propia en base a datos del SSF (2013)

Gráfico № 1.17: Número de créditos otorgados por los bancos a la micro y pequeña empresa 2004 – 2012



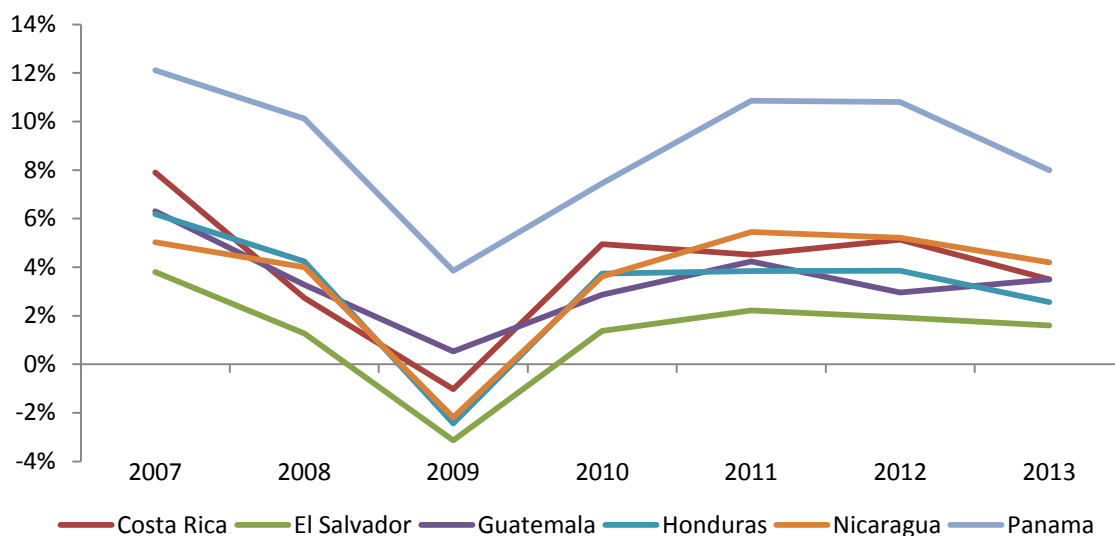
Fuente: elaboración propia en base a datos del SSF (2013)

En países como El Salvador hay una precarización en el acceso al crédito por parte de las MYPES; no solo la banca privada conlleva a una serie de restricciones para poder acceder al crédito de inversión, sino que también que al ser una banca multinacional, los protocolos por medio de los cuales conceden créditos para inversión se vuelven de difícil acceso y por lo tanto es necesario otras opciones para financiamiento para las MYPES.

1.3.5 Sector crediticio en El Salvador comparado con el funcionamiento de bancos nacionales en la región

El funcionamiento de la actividad económica de Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) se caracteriza por ser heterogéneo. Esto se fundamenta en el crecimiento económico que experimenta cada país. Así, mientras Panamá presenta una tasa de crecimiento económica anual superior a los demás países de la región, El Salvador presenta la más baja de todos (Gráfico № 1.18).

Gráfico № 1.18: Tasa de Crecimiento Económico (2007-2013)



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a la base de datos estadística del Fondo Monetario Internacional

Sin embargo, no solamente la actividad económica de los países de la región muestra resultados heterogéneos sino que también los muestra la actividad bancaria. A diciembre de 2013, el sistema bancario regional estuvo conformado por 122 bancos, siendo la mayoría (42.6%) bancos establecidos en Panamá, y solamente el 4.9% en Nicaragua. Además, de los 122 bancos existentes en la región, más de la mitad (61.4%) son de capital extranjero (Cuadro № 1.9).

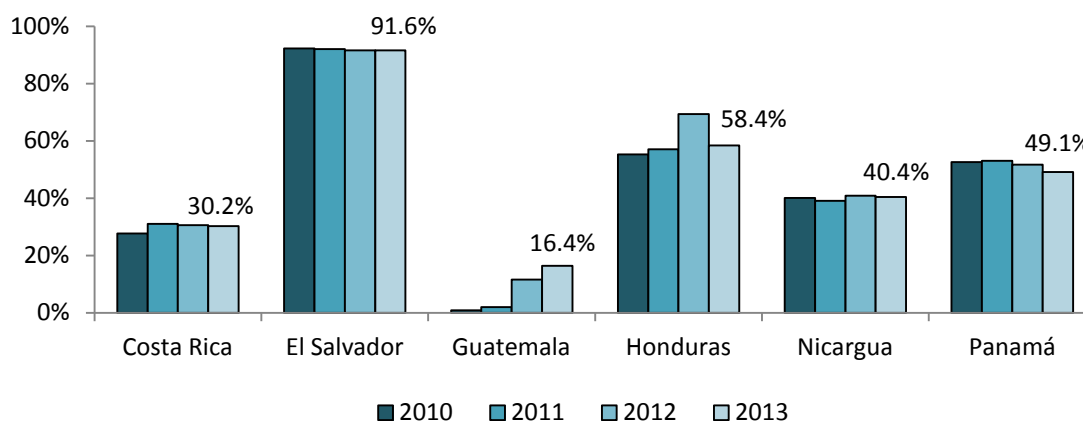
Cuadro № 1.9: Sistema bancario regional (2013)

País	Total de bancos	Bancos extranjeros	Bancos extranjeros como % del total de bancos
Costa Rica	16	8	50.0%
El Salvador	13	11	84.6%
Guatemala	18	9	50.0%
Honduras	17	11	64.7%
Nicaragua	6	4	66.7%
Panamá	52	32	61.5%
Total	122	75	61.4%

Fuente: elaboración propia en base a Informe del Sistema Bancario de Centroamérica, República Dominicana y Panamá (2014)

En el siguiente gráfico (Gráfico No 1.19) es posible observar que la participación de la banca extranjera en El Salvador y Honduras representa más del 50.0% del total de activos bancarios de esos países, mientras que en Panamá, Nicaragua y Costa Rica ese porcentaje se ubica entre el 30.0% y 50.0%; Honduras ha mostrado una participación decreciente de la banca extranjera pasando de 69.3% en 2012 a 58.4% en 2013.

Gráfico No 1.19: Participación de la banca extranjera en activos (2010-2013)



Fuente: Elaboración propia en base a los Informes de del Sistema Bancario de Centroamérica, República Dominicana y Panamá (2011, 2012, 2013, 2014)

Por otra parte, se observó un comportamiento del crédito variado tanto en los hogares como en las empresas. Si se observa el Cuadro No 1.10 llama la atención el menor crecimiento del crédito a las empresas en Guatemala, Nicaragua y Panamá que en 2012, mientras que el crecimiento del crédito de hogares fue en mayor medida en El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Panamá.

Cuadro No 1.10: Destino del crédito en la región centroamericana

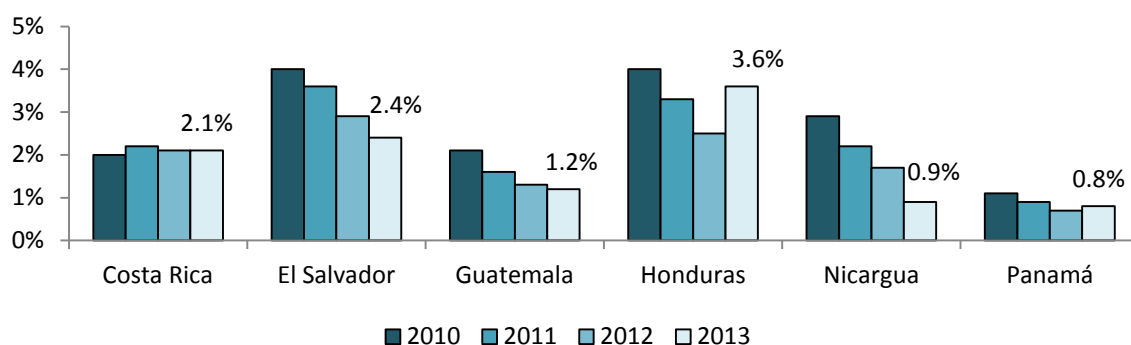
País	Crédito empresarial				Crédito a hogares			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Costa Rica	1.4%	18.8%	14.4%	13.5%	9.0%	35.7%	13.2%	10.9%
El Salvador	-5.3%	5.9%	5.2%	6.4%	-0.7%	2.5%	7.7%	10.3%
Guatemala	4.0%	13.3%	19.9%	12.2%	9.0%	16.1%	16.6%	13.1%
Honduras	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Nicaragua	8.2%	24.5%	31.6%	16.8%	-3.3%	12.3%	24.6%	28.8%
Panamá	13.5%	22.6%	19.8%	4.6%	9.3%	6.1%	16.1%	13.7%

Fuente: Informe del Sistema Bancario de Centroamérica, República Dominicana y Panamá (2014)

Según la Secretaria del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA, 2014), la morosidad es definida como los créditos con atrasos mayores a 90 días, y en 2013 se observó que los niveles de morosidad de la cartera habían mejorado y se ubicaron por debajo del 3.0%, a excepción de Honduras que mostro porcentajes de morosidad superiores al 3.0% (Gráfico N° 1.20).

Esta mejora en la cartera vencida es explicada por la SECMCA por un mayor crecimiento del crédito, y por una política de limpieza de cartera, al pasar por perdidas a todos aquellos créditos morosos que ya se consideran irrecuperables.

Gráfico N° 1.20: Cartera vencida/ cartera total (%)



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a la base de datos estadística de la SECMCA

1.3.6 Riesgo crediticio

De acuerdo a las Normas para la Gestión del Riesgo Crediticio y de Concentración de Crédito (NPB4-49) (SSF, 2011), el riesgo crediticio es considerado como la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento de las obligaciones contractuales asumidas por una contraparte, entendida esta última como un prestatario o un emisor de deuda.

En la misma norma, los créditos son concebidos como aquellos préstamos otorgados, documentos descontados, bonos y otros títulos de deuda adquiridos, las fianzas y garantías otorgadas y cualquier forma de financiamiento directo o indirecto u otra operación que represente una obligación para la entidad.

Cada institución financiera supervisada por la SSF debe apegarse a los lineamientos establecidos en las NPB4-47: Normas para la Gestión Integral de Riesgos de las

Entidades Financieras (SSF, 2011). Dichas instituciones pueden ser los bancos constituidos en El Salvador, sucursales y oficinas de bancos extranjeros, bancos cooperativos, sociedades de ahorro y crédito, Banco Hipotecario de El Salvador, el Banco de Fomento Agropecuario, Banco de Desarrollo de El Salvador, entre otras.

Dentro de esta norma, se establece que las instituciones supervisadas deberán contar con un sistema para la gestión integral de todos sus riesgos como parte de un proceso estratégico para identificar, medir, controlar y monitorear los diferentes riesgos en los que se incurre por el negocio financiero. Esta norma concibe a todos los tipos de riesgos, y no solo al riesgo crediticio tal como lo asume este apartado. Los riesgos identificados en la norma son: de crédito, mercado, liquidez, operacional, reputaciones y técnico. Las entidades deberán contar con un proceso continuo documentado para la gestión integral de sus riesgos, el cual deberá contener al menos las siguientes etapas:

- Identificación: reconocer los riesgos de cada operación, producto y línea de negocio.
- Medición: se cuantifican los daños y se mide el impacto económico en la entidad.
- Control y Mitigación: se definen las políticas, límites y procedimientos establecidos para reducir y controlar los riesgos.
- Monitoreo y Comunicación: en donde se le da seguimiento a las exposiciones de riesgo y las acciones adoptadas.

Es importante mencionar que en el Capítulo IV de la norma se establece que toda entidad supervisada cuente con un sistema de información y una base de datos que ayude a elaborar reportes oportunos evitando riesgos financieros. Además las entidades deben remitir un informe anual llamado “Informe de Evaluación Teórica de la Gestión Integral de Riesgos” a la Superintendencia del Sistema Financiero.

El papel activo que posee la SSF sobre el riesgo crediticio es observable en varios aspectos. En primer lugar, la SSF establece Normas que rigen la gestión de riesgo crediticio de las instituciones financieras; en segundo lugar la SSF cuenta con una central de riesgo que funciona bajo un sistema de información en la que se concentran los deudores de las entidades financieras cuyo objetivo es cumplir con el Art. 61 de la Ley de Bancos en el cual se establece que esta Superintendencia mantendrá a su servicio la información de crédito sobre los usuarios de las Instituciones integrantes del Sistema Financiero; y en último lugar la SFF exige a las entidades mantener políticas explícitas

para la gestión de riesgos en la cual la alta gerencia de cada entidad es responsable de la implementación de la gestión de riesgo de crédito, políticas, estrategias y manuales que ya hayan sido aprobados por la junta directiva (SSF, 2011).

Con el objetivo de regular la evaluación y clasificación de los activos de riesgo crediticio según calidad de los deudores, la SSF crea las NCB-022: Normas para Clasificar los Activos de Riesgo Crediticio y Constituir las Reservas de Saneamiento (SSF, 2007).

En esta norma los activos de riesgo crediticio se agrupan con el objetivo de evaluarlos y clasificarlos. La agrupación de estos es: créditos de empresas, créditos para vivienda y créditos para consumo. Bajo esta agrupación cada activo de riesgo posee sus particularidades ya que por ejemplo, los créditos para empresas agrupan la generalidad de los créditos otorgados por las instituciones; los créditos para vivienda agrupan los préstamos otorgados a personas naturales para la adquisición de vivienda; y los créditos para consumo agrupan los préstamos personales cuyo objetivo es la adquisición bienes de consumo o el pago de servicios. En esta norma no solamente se establece la agrupación de los activos de riesgo crediticio, sino también una clasificación de los mismos. Esta clasificación supone que cada institución financiera es responsable de reunir todas las operaciones crediticias contratadas por el deudor con dicha entidad, de modo tal que la categoría de riesgo que se le asigne sea la que corresponde al crédito con mayor riesgo de recuperación.

Para el caso de interés de este apartado, la clasificación de los créditos para empresa en categorías se realiza de conformidad a criterios, puntualizando todas las características de las categorías de riesgos crediticios. Estos criterios son los siguientes (SSF, 2007):

- a) Comportamiento de pagos del solicitante o deudor en la propia institución y en el sistema financiero.
- b) Condición económica-financiera y capacidad de pago del solicitante, determinada con base en el análisis de sus estados financieros y proyecciones respectivas.
- c) Viabilidad del proyecto.
- d) Suficiencia de garantías en función de la deuda, y expectativas de realización si hubiese que hacerlas efectivas.

Identificados los criterios para la clasificación de los deudores de créditos para empresa es posible establecer la clasificación. En el cuadro № 1.11 se observa las categorías de riesgo asignadas a los deudores bajo el criterio de comportamiento de pagos medido este en días calendario:

Cuadro № 1.11: Clasificación de los deudores de créditos para empresa

Tipo de crédito	Clasificación	Comportamiento de pagos
Créditos normales	A1	Atrasos no mayores a 7 días en los últimos 12 meses.
Créditos normales declinantes	A2	Atrasos hasta 14 días.
Créditos subnormales	B	Atrasos hasta 30 días.
Créditos deficientes	C1	Atrasos desde 31 hasta 90 días.
Créditos deficientes declinantes	C2	Atrasos desde 91 hasta 120 días.
Créditos de difícil recuperación	D1	Atrasos desde 121 hasta 150 días.
Créditos de difícil recuperación declinantes	D2	Atrasos desde 151 hasta 180 días.
Créditos Irrecuperables	E	Atrasos desde 181 días o más.

Fuente: Elaboración propia en base a NCB-022 (2007)

La clasificación de deudores de crédito presentados en la tabla anterior se encuentran solo bajo el criterio de comportamiento de pagos, en los Anexos № 1, 2 y 3 se observan las distintas categorías de deudores clasificados bajo los criterios: documentación conforme a políticas, condición económica-financiera y capacidad de pago.

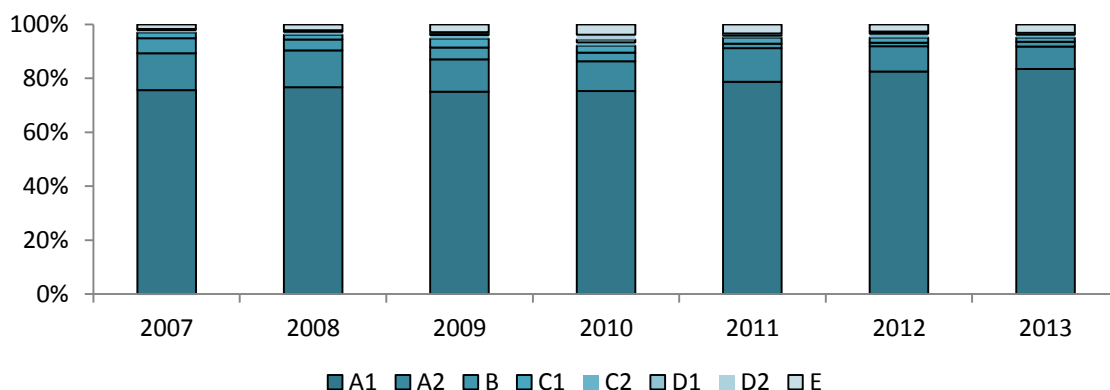
Tal como se mencionó anteriormente, la Normativa NCB-022 emitida por la Superintendencia es la que regula el tratamiento de los activos de riesgo crediticio en la actualidad, sin embargo antes del establecimiento de esta Norma en 2007 existía otra Normativa contable siempre establecida por la Superintendencia. Dicha Normativa corresponde a NCB-003: Reglamento para Clasificar los Activos de Riesgo Crediticio y Constituir las Reservas de Saneamiento (SSF, 2004).

Si se realiza una comparación entre la Norma (NCB-022) y el Reglamento (NCB-003) se encuentran cambios significativos, uno de ellos es que la NCB-022 presenta un incremento en las categorías de riesgo siendo ahora ocho y ya no cinco como establecía la NCB-003.

Si se consideran las categorías de riesgo establecidas a partir de 2007 y no las categorías antiguas, por tamaño de empresa, se observa que para el periodo analizado (2007-2013) la distribución porcentual del crédito a microempresas según categoría de riesgo refleja que el 78.2% en promedio de la cartera de créditos para microempresas se encuentran clasificados en la categoría de crédito normal (A1), seguido de 11.5% de la categoría normal declinantes (A2) y de un 3.1% de la categoría subnormal (B). En otras palabras, el 78.2% en promedio de la cartera de créditos para microempresas presenta un retraso no mayor a 7 días en cuanto al pago, seguido de 11.5% con un retraso hasta 14 días, y un 3.1% presenta atrasos hasta 30 días (Gráfico No 1.21).

En el mismo gráfico, se observa que en los últimos seis años la categoría de crédito irrecuperable (E) ha presentado un comportamiento creciente, pasando de 1.6% en 2007 a 3.0% en 2013. Esto muestra un crecimiento en cuanto a la cantidad de créditos que presentan atrasos en cuanto a pago igual o mayor a 181 días.

Gráfico No 1.21: Distribución porcentual del crédito a microempresas según categoría de riesgo (2007-2013)



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a base de datos estadística de la Superintendencia del Sistema Financiero

En fin, la actividad crediticia constituye una fuente principal de ingresos para las instituciones financieras; sin embargo, esta también puede influir en la continuidad de la actividad de las entidades debido a que puede constituir una causa de quiebra. El origen de esta paradoja se produce porque un crédito puede aportar tantos ingresos a la entidad, como también puede ocasionar serios problemas de liquidez en caso de impago de los intereses o capital principal.

1.4 Demanda y Oferta de crédito a las microempresas

Para establecer una empresa, sin importar su tamaño, es necesario contar con una idea concreta y un plan de negocios enfocado en las habilidades personales y necesidades del mercado; sin embargo, lo anterior no puede llevarse a cabo si no se cuentan con los fondos que permitan obtener los medios necesarios para iniciar operaciones y posteriormente continuar la marcha del negocio hasta poder obtener la estabilidad requerida para generar una actividad económica exitosa.

Las personas que demandan financiamiento se enfrentan a diferentes opciones para obtenerlo, no todas son sujetos de crédito para el sector financiero formal, por lo que alternativas como las cooperativas, las micro financieras, los fondos propios, o los préstamos familiares, entre otros, toman relevancia como oferta crediticia.

No obstante, el hecho que muchas personas no accedan a los fondos que necesitan debido a su condición de no ser sujetos de crédito para la banca formal, puede limitar las cantidades que pueden obtener y las condiciones en que lo hacen; por ello, es necesario conocer estos factores y caracterizar el estado del mercado crediticio al que se enfrentan las microempresas como sujetos demandantes de crédito, y las condiciones de la oferta a las que se enfrenta este sector de la economía.

1.4.1 Condiciones de otorgamiento de crédito a la microempresa

La demanda de crédito de las microempresas en el sector bancario formal se encuentra limitada por requisitos y formalidades que deben cumplirse, las cuales en muchos casos obstaculizan el proceso de financiamiento y no permiten suplir las necesidades de crédito que se presentan. De acuerdo con Martínez (2002), uno de los principales problemas de acceso al crédito de las MYPES es la tendencia del sistema bancario a exigir garantías reales, fundamentalmente hipotecarias, así como el hecho de que los bancos evalúan el riesgo exclusivamente a partir de las garantías reales presentadas y no se toman en cuenta aspectos más relacionados con la factibilidad del proyecto y/o con la capacidad empresarial que lo respalda.

Algunos de los principales requisitos que se solicitan en la banca formal del país para otorgar créditos orientados a la empresa o microempresa son:

Cuadro № 1.12 Requisitos para el otorgamiento de crédito a personas jurídicas

Tipo de requisitos	BANCO AGRICOLA	DAVIVIENDA	CITIBANK
Generales	Solicitud de crédito	Solicitud de crédito	Solicitud de crédito
	Escritura de constitución o última modificación al pacto social	Escritura de constitución de sociedad	Escritura de constitución de sociedad
	Nómina de los accionistas de la sociedad	Nómina de socios	Nómina de socios
	Credencial y Copia de DUI y NIT del Representante Legal.	Credencial y copia de DUI y NIT del representante legal NIT y numero de IVA de la sociedad	Credencial y copia de DUI y NIT del representante legal
Financieros	Estados financieros auditados y con dictamen de últimos 2 períodos y de comprobación reciente.	Estados financieros auditados de los últimos 2 ejercicios.	Estados Financieros de los dos últimos períodos auditados
	Declaraciones de renta de los últimos 2 periodos.	Declaración de renta de los últimos 2 años	Declaración de renta de los últimos 2 años
		Ultimas 6 declaraciones de IVA	Declaraciones de IVA de los últimos 2 años
Garantías (si aplica)	Hipotecarias	Hipotecarias	Hipotecarias
	Prendarias (Depósitos a plazo)		Buenas referencias bancarias y comerciales

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por los bancos en referencia

Los requisitos que se presentan dejan entrever principalmente la formalidad que se requiere comprobar ante los bancos para ser sujeto de crédito. Cabe mencionar que de los bancos consultados solamente el Banco Agrícola posee una clasificación para personas naturales dentro de sus créditos orientados a la microempresa (lo cual se presentará más adelante), lo predominante es la banca orientada a un ideal de empresa formal y de tamaño mediano y grande, debidamente registrada y con credenciales financieras que demuestren su viabilidad. Estos requisitos no favorecen a la microempresa que busca iniciar operaciones, pues reducen la capacidad de obtener financiamiento a un sistema de garantías financieras o inmobiliarias que generan un perfil de empresa ya establecida y funcional, pero no necesariamente para aquellos que tienen una idea y posiblemente un plan con el que iniciar la microempresa pero no cuentan con el financiamiento.

La banca formal se encuentra orientada a brindar créditos a empresas ya establecidas y que demuestren capacidad de pago, además, el perfil de empresa formal y registrada excluiría a muchas empresas informales que no están inscritas como sociedades y no realizan pago de impuestos, y dado que en el país este tipo de empresa forma una gran parte del sector, se trata de una importante exclusión y obstáculo para su desarrollo.

De lo anterior es importante mencionar que la tendencia observada en los créditos otorgados por la banca formal es el establecimiento de alguna forma de garantía, la cual se puede ver tanto como la demostración de la viabilidad financiera de la empresa, o el establecimiento de un bien colateral que respalde el pago del crédito. Nuevamente, esta situación no es la más favorable para los propietarios o las personas que buscan establecer una microempresa, debido a que en muchas ocasiones los motivos por los que se requiere un crédito es porque no se cuenta con ninguna otra forma de financiamiento o bienes que brindar como colateral, lo cual dificulta el acceso y genera un gran obstáculo para ellos.

Como se mencionó anteriormente, si bien es cierto los requisitos mencionados son para personas jurídicas, cabe resaltar que dentro de los créditos orientados a microempresas, de los bancos consultados solamente el Banco Agrícola presenta requisitos para la persona natural, nuevamente observándose la tendencia a brindar créditos a empresas con cierto grado de formalidad. No obstante, al analizar el otorgamiento de créditos personales, los cuales pueden ser dedicados a cualquier fin para el que las personas requieran de financiamiento, se obtienen los siguientes requisitos:

Cuadro Nº 1.13 Requisitos para el otorgamiento de crédito a personas naturales

BANCO AGRICOLA*	DAVIVIENDA	CITIBANK
Presentar DUI y NIT Declaraciones de IVA últimos 6 meses (No indispensable). Declaraciones de renta 2 años (No Indispensable). 1 años de experiencia en el negocio.	Empleados: Constancia de sueldo Certificado Patronal del Seguro Social Comerciante o profesional independiente: Últimas tres declaraciones del IVA o Última declaración de la renta o Estado de cuenta (ahorro o corriente). Fotocopia de DUI y NIT	Ser mayor de 18 años y menor de 64.5 años Presentar DUI y NIT Ingresos: Asalariados: \$300, Independientes con ingresos comprobables: \$1,000 Comprobantes de constancia de ingresos y taco del Seguro Social para asalariados, y en el caso de comerciantes independientes presentar declaración de impuesto de renta e IVA y estados financieros.

*Requisitos para crédito empresarial a persona natural

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por los bancos en referencia

De lo anterior es importante destacar que los requisitos son menos exigentes para los créditos empresariales a personas jurídicas, pero debe tomarse en cuenta que si bien los créditos personales pueden utilizarse para el fin que el solicitante considere necesario, el perfil al que están dirigidos es al consumo y la consolidación de deudas (en base a lo proclamado por los bancos al ofrecerlos). Aun considerando lo anterior, las personas que soliciten este tipo de créditos y busquen generar su propia microempresa o ampliar algún tipo de actividad económica realizada, deberán comprobar ingresos mediante algún documento formal de renta o estados financieros, generando nuevamente los problemas de exclusión al sector informal y llevando en muchas ocasiones a optar por otras formas de crédito menos favorables, o incluso a obtener la ayuda de familiares o amigos que se encuentren en condiciones más favorables para ser sujetos de créditos personales, los cuales obtienen los fondos de los bancos y luego los trasladan a los microempresarios para montar o ampliar la actividad realizada.

Además de lo anterior, es importante mencionar los principales obstáculos que se presentan al momento de brindar un crédito a la microempresa según la óptica de las entidades bancarias (oferta), las cuales identifican los siguientes (Azahar, 2006):

- Garantías: el establecimiento de colaterales y garantías ante el posible impago genera un problema tanto para el establecimiento de microempresas, como riesgo para aquellas que pueden perder los recursos con los que cuentan.
- Falta de requisitos de contabilidad formal, laboral y tributaria: muchas microempresas no cuentan con sistemas de contabilidad, su situación de informalidad lleva a perder la capacidad para presentar este requisito.
- Situación financiera deteriorada: Muchas empresas tienen deudas previas, y debido a moras, retrasos, etc., éstas tienen un mal record crediticio.

Bajo estas condiciones el acceso al crédito se ve limitado, además muchas microempresarios prefieren acudir a otras formas de obtener financiamiento, principalmente los préstamos con familiares o prestamistas, fondos que pueden presentar un menor riesgo de perder activos, pero que son más difíciles de obtener y generalmente menores en cuantía.

1.4.2 Acceso al crédito

De acuerdo con el BMI (2006), un 86.5% de los microempresarios del país afirmaron haber necesitado dinero para iniciar la empresa. De ese total se presenta a continuación las fuentes de dicho financiamiento:

Cuadro Nº 1.14: Acceso al financiamiento para iniciar y continuar la microempresa

Financiamiento de Inicio		Financiamiento para continuar	
Bancos	4.4%	Bancos	22.3%
FEDECREDITO	3.1%	FEDECREDITO	24.9%
Amigos o parientes	11.3%	Amigos o parientes	8.9%
Prestamistas particulares	5.9%	Prestamistas particulares	9.2%
Ahorros	45.6%	Crédito de proveedores	19.3%
Indemnización	2.5%	Otros	15.4%
Créditos a clientes	0.5%		
Familiares	17.3%		
Otros	2.7%		

Fuente: BMI (2006), basado en Libro Blanco de la Microempresa (CONAMYPE, 2006)

Del 86.5% de microempresarios es notable la gran proporción de financiamiento para iniciar la empresa que proviene de fondos propios (ahorros), amigos o parientes, y familiares, en total un 74.2%, siendo fuentes muchísimo mayores que los bancos, los prestamistas particulares, y otras instituciones como la Federación de Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores. La situación cambia cuando se analiza el financiamiento para continuar el negocio, en la cual los bancos e instituciones de crédito representan una mayor proporción de las alternativas mediante las cuales las microempresas acceden a un crédito.

Lo anterior está relacionado con lo expresado en el apartado anterior acerca de las dificultades que los préstamos otorgados por los bancos representan para una microempresa que busca financiamiento para iniciar sus operaciones. Los requisitos impuestos por las políticas bancarias de crédito restringen la obtención del mismo a la capacidad de demostrar alguna clase de garantía que respalde el pago de dicho crédito, lo cual no beneficia a las personas que buscan una opción para salir de situaciones de pobreza o insuficiencia de ingresos puesto que poseen poca o nula capacidad de presentar dichas garantías.

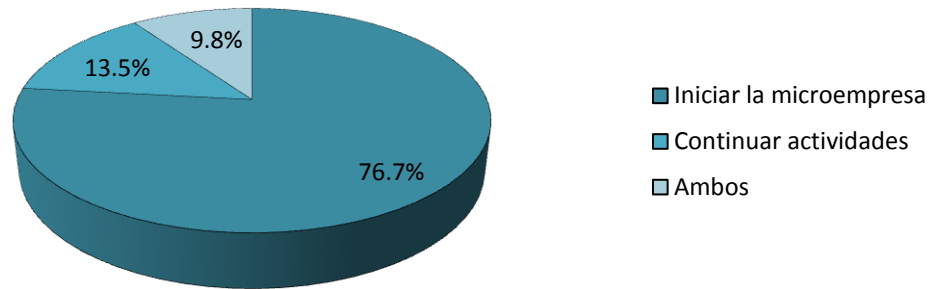
En cuanto a las garantías, si el microempresario cuenta con una vivienda propia por ejemplo, el condicionar la posesión sobre este inmueble al posible éxito que tenga la microempresa es un riesgo grande sobre la capacidad de mantener las condiciones de reproducción necesarias para la vida tanto del microempresario como de su familia. Una segunda opción de garantía que se podría presentar son estados financieros y otras formas de contabilidad que demuestren la capacidad de pago de la empresa para la que se solicita financiamiento, motivo por el cual se puede explicar la diferencia presentada entre los créditos de bancos otorgados para iniciar el negocio y aquellos para continuar operaciones. Lo anterior constituye una gran desventaja para poder establecer una nueva empresa y disminuye los incentivos para el acceso al crédito en el sistema financiero formal, dando pie a que se recurran a otras formas de crédito que no sean capaces de brindar los fondos necesarios, presenten condiciones de pago desfavorables, o conlleven un mayor riesgo para sí mismos o para los prestatarios.

En cuanto al último punto mencionado, en el cuadro № 1.14 se observa que en relación al financiamiento para iniciar operaciones, el 45.6% proviene de ahorros propios, mientras que un combinado de 28.6% proviene de familiares y amigos de los beneficiarios; si se considera que de acuerdo a CONAMYPE (2005), las microempresas de subsistencia representan aproximadamente el 89% del total de MYPES, los bajos ingresos que reciben limitaría su capacidad de recuperar los fondos con los cuales financiaron la actividad.

Teniendo en cuenta lo anterior, la necesidad de obtener financiamiento a través de ahorros propios o de personas cercanas, es una actividad que pone en riesgo la capacidad de mantener las condiciones necesarias para la reproducción socioeconómica; esto debido a que se están comprometiendo fondos que muchas veces son necesarios para completar la insuficiencia en los ingresos de la familia, o atender necesidades imprevistas que no pueden postergarse.

Es importante mencionar, como se ha observado, que existen diferentes tipos de motivos por los que los microempresarios requieren de financiamiento; estos se dividen en fondos requeridos para iniciar el negocio y aquellos necesarios para continuar operaciones. A continuación se presenta el porcentaje de microempresarios ubicados en cada categoría, de manera que se pueda colocar en contexto sus diferentes necesidades en cuanto a la manera en que requieren acceso al crédito para realizar su actividad económica:

**Gráfico Nº 1.22: Porcentaje de microempresarios que accedieron a financiamiento
(Por tipo de requerimiento)**



Fuente: Elaboración propia en base a BMI (2006)

Se observa que de los microempresarios encuestados para obtener la información presentada en el cuadro Nº 1.14, la gran mayoría requieren de financiamiento para iniciar actividades, siendo esto de crucial importancia para el análisis del acceso al crédito y las garantías que puedan proporcionar. Por otro lado, no es despreciable el porcentaje observado en el requerimiento de fondos por motivo de continuar la microempresa; de la misma forma, existen casos en los que el requerimiento de financiamiento se solicitan para usarlo simultáneamente para ambos motivos.

Para finalizar el apartado, se puede agregar que la poca participación demostrada por los bancos e instituciones formales en el financiamiento de microempresas es un grave problema para el desarrollo y especialmente para el establecimiento de las mismas, pues debido a los factores antes descritos, obtener financiamiento por medio de otras fuentes puede tener mayores riesgos o aspectos desventajosos para los microempresarios. Además, es preocupante que las instituciones que están creadas como intermediarias para la asignación de fondos a fines productivos mediante el crédito, tengan tan poca participación en este sector de la economía, generando grandes obstáculos para la generación de una actividad que genere los ingresos suficientes para garantizar las condiciones de reproducción socioeconómica de muchas personas.

1.4.3 Contribución de la microempresa a la economía: importancia del financiamiento para su desarrollo

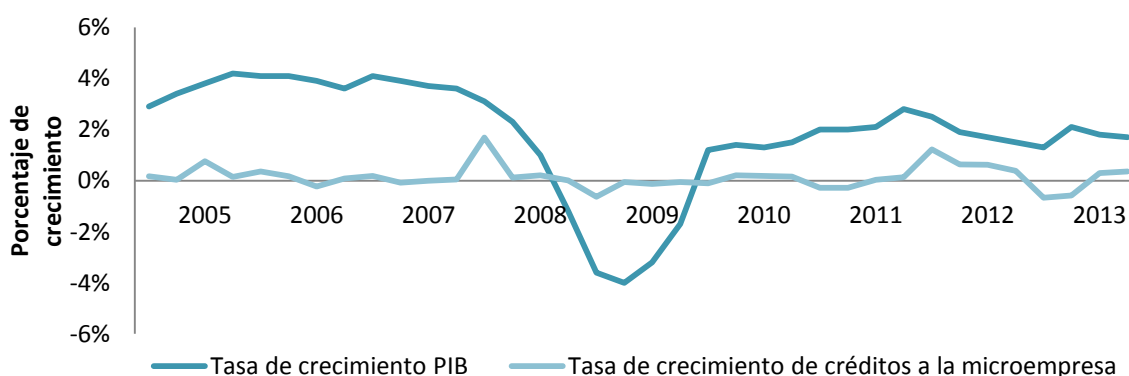
La microempresa es un agente económico que puede presentar muchos beneficios para una economía como la de El Salvador, por lo que es importante fomentar su desarrollo. El financiamiento es una parte fundamental para estimular esta actividad económica, por lo que a continuación se presentan aspectos que muestran la relevancia de la

microempresa en la economía y por qué es necesario mejorar las condiciones de crédito para la misma.

1.4.3.1 Relación entre el crédito a la microempresa y el PIB

Los créditos otorgados a la microempresa permiten establecer actividades económicas que generan ingresos para sus propietarios, empleo para terceros, y producción para la economía; estas actividades dinamizan la actividad económica de un país y contribuyen a su crecimiento. Para poder observar si esta relación se da en el caso de El Salvador, se presenta a continuación el gráfico № 1.23, donde se presenta la tendencia del crecimiento del PIB comparado con el grado de otorgamiento de créditos para la microempresa:

Gráfico № 1.23: Tendencia del PIB y los créditos a microempresas



Fuente: Elaboración propia con base en SSF (2013) y BCR (2014)

Como puede observarse, existe una relación entre el comportamiento del PIB y el grado de concesión de créditos a la microempresa; estos se han mantenido con una tendencia más o menos estable a lo largo del periodo analizado, siguiendo la tendencia del PIB en la mayoría del periodo, especialmente a partir del año 2010, cuando se observa una marcada similitud entre el crecimiento de los créditos otorgados a la microempresa y el desempeño de la actividad económica en el país.

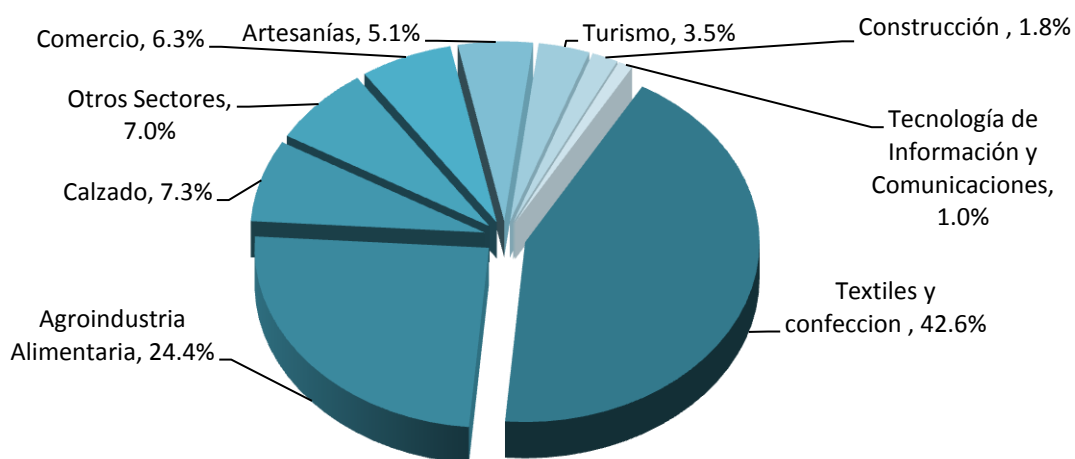
Lo anterior deja entrever que existe una la relación entre los niveles de crédito y la actividad económica de un país, y que es precisamente luego del periodo de recesión mundial (2007-2009) que las tendencias observadas se vuelven similares, mostrando el papel que la microempresa puede tener en una economía con la insuficiente capacidad para generar empleos para su población y por ello la importancia de financiarla.

1.4.3.2 Creación de empleos

Según el censo económico 2005, las microempresas representan el 90.5% del total de establecimientos empresariales a nivel nacional y contribuyen a la generación del 37.8% del total de empleos no agrícolas de todo el país, es decir, más que el empleo combinado que generan las pequeñas y medianas empresas (27.0%) y más que el empleo que generan las grandes empresas (34.0%) (MINEC, 2005). Para 2012, la microempresa ha incrementado su importancia, representando el 96.1% del total de establecimientos empresariales a nivel nacional, mientras que los empleos dentro de la misma constituyen el 50.8% en comparación con el empleo combinado que generan las pequeñas y medianas empresas el cual se ha reducido a 23.2% (DIGESTYC, 2012).

Además, de acuerdo a CONAMYPE (2014), durante el periodo de 2010 a 2013, en el sector de la microempresa se generaron 19,815 nuevos empleos como resultado de la implementación de estrategias, programas y proyectos de la institución. Dichos empleos se distribuyen según sectores económicos de la siguiente forma:

Gráfico Nº 1.24: Distribución de empleos por sector generados por la microempresa



Fuente: Elaboración propia en base a CONAMYPE (2014)

Los empleos generados por la microempresa en este periodo se concentran principalmente en el sector de los textiles y la confección, seguido por la agroindustria alimentaria, en los cuales se concentra la mayor creación de empleo, el resto de sectores presenta tasas de menor cuantía pero que representan cantidades considerables que muestran la capacidad de la microempresa para brindar trabajo en diversos sectores de la economía.

De lo anterior es importante resaltar que dentro de los aspectos más tangibles para justificar el efecto que la microempresa tiene sobre la economía, la creación de empleos es uno de los más importantes, por lo cual los datos anteriores son de gran relevancia para el análisis.

1.4.3.3 Capacidades potenciales

Se ha explicado y mostrado con datos algunos de los principales aportes que la microempresa realiza dentro del desempeño de la actividad económica, sin embargo existen algunas capacidades potenciales que se considera serían de gran relevancia si se le da a este sector el apoyo que necesita, pues puede constituir una fuente importante de desarrollo y realización económica para muchas familias del país. Entre estas potencialidades se encuentran las siguientes:

- Alternativa al empleo formal o autoempleo informal: el mercado laboral del país se encuentre en un estado precario y en muchas ocasiones es difícil encontrar alguna fuente de ingresos del mismo, dejando en la vulnerabilidad a muchas familias. El establecimiento de microempresas como alternativa a estas formas de empleo puede contribuir a la generación de ingresos y mejores condiciones de vida no solo para sus propietarios, sino también para otros trabajadores a los cuales brinde el empleo que no han podido encontrar en el mercado laboral.
- Pueden identificar sectores de mercado insatisfechos: muchas de las iniciativas microempresariales están surgiendo a partir de productos e ideas novedosas que buscan cubrir una demanda insatisfecha dentro del mercado, generando una valiosa oportunidad para su desarrollo y el potencial de creación de nuevas áreas de interés económico dentro del país.
- Incremento en la recaudación fiscal: el incremento de las actividades de la microempresa puede incentivar a sus propietarios a formalizar su situación en cuanto a registros y contribuciones al Estado, a manera de aprovechar las ventajas que un mayor nivel de formalidad pueden tener para el desarrollo del negocio. Lo anterior generaría que dichas empresas se conviertan en contribuyentes y esto incremente la recaudación fiscal, por lo tanto generando beneficios para la sociedad a partir de la mejora de situación financiera del Estado.

Todo lo anteriormente desarrollado genera la necesidad de analizar qué alternativas pueden realizarse para generar mejores condiciones de acceso al crédito para la microempresa, pues como se ha mencionado, existen muchos aportes que estas actividades pueden hacer para mejorar la calidad de vida de las personas y el desempeño de la economía salvadoreña.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN LA IMPLEMENTACIÓN DE ALTERNATIVAS NOVEDOSAS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

El origen inmediato de las microfinanzas se remonta a finales de la década de 1970, específicamente en Bangladesh con la fundación del Grameen Bank. Sin embargo, pronto esta entidad empieza a expandir una amplia red de oficinas en varios países alrededor del mundo. Las Instituciones Micro-Financieras (IMF) pretenden apoyar a sectores potencialmente rentables que tienen posibilidades de desarrollo productivo a corto y medio plazo utilizando como principal herramienta la dotación de productos y servicios financieros. Esto posibilita mejorar las condiciones de pobreza de varios países a partir de la creación de fuentes de empleo y riqueza, incremento de la productividad y uso de recursos y capacidades (Cortes, 2008).

Es importante mencionar que los resultados obtenidos del trabajo realizado por las IMF han sido mejores que los que se obtienen con la banca comercial, tal como lo indican los estudios de Ferrari (2003), Marbán (2005), Cortes (2008), entre otros. Estos resultados es posible medirlos tanto en términos de impacto social como en términos de eficiencia. Las razones que explican los mejores resultados son la propia flexibilidad de las IMF, su mayor capacidad de adaptación a la economía informal, su desvinculación con los circuitos financieros internacionales y sus menores costes operativos (Cortes, 2008).

El concepto de microfinanzas es complejo, ya que en el transcurso del tiempo la actividad micro financiera se ha ido enriqueciendo e incorporando un mayor número de productos y servicios esenciales a la hora de concebir una oferta ajustable a las necesidades de los segmentos de población con más problemas de pobreza y exclusión. La actividad micro financiera propia de las IMF, en muchos casos, conlleva no solamente la intermediación estrictamente financiera, sino que también integra una actividad de intermediación social que permite articular mecanismos colectivos de garantía recíproca o mutualista, así como uniones de crédito, que con el tiempo, pueden llegar a alcanzar un alto grado de institucionalización, de formalización y de presencia tanto en el ámbito propio de las comunidades locales como en el ámbito regional, o incluso estatal (Cortes, 2008).

El futuro de la actividad micro financiera llevará a que pase de ser una realidad marginal, exógena y dependiente a convertirse en el núcleo central de una actividad financiera endógena e independiente de las políticas y proyectos de cooperación y desarrollo, permitiendo un mejor aprovechamiento de los recursos y mayor desarrollo de las comunidades (Cortes, 2008).

De acuerdo a Cortes (2008), las microfinanzas pueden contribuir a estabilizar el consumo, debido a que si los microempresarios y sus familias poseen un mayor nivel de renta demandarán un mayor nivel de bienes para crear cierto mercado local como requisito de un incremento futuro de la prosperidad económica, también pueden fomentar cierta acumulación de capital local, precisamente fijándolo al territorio y permitiendo crear empleo, una mayor cohesión social de las comunidades locales, y, sobre todo, un mayor crecimiento económico. No obstante, las microfinanzas, en términos generales y a partir de los pocos estudios de carácter empírico realizados en este sentido, no han tenido un especial impacto a nivel macroeconómico. La dualización de las economías en los países más pobres, es decir, la coexistencia de sectores con grandes diferencias en los niveles de desarrollo económico, social y tecnológico, así como la existencia de un gran sector de economía informal de difícil cuantificación, son las principales causas del hecho de que realmente no se produzca un impacto visible de la actividad micro financiera en el ámbito macroeconómico, incluso en aquellos países en los que presenta una mayor tradición y, en consecuencia, un mayor grado de desarrollo y maduración.

Antes que un instrumento para hacer crecer el empleo, entendido en el sentido macroeconómico del término, las microfinanzas son un instrumento de capital para poner en valor la mano de obra familiar que pudiera estar ociosa en periodos de crisis económica o en periodos de ausencia persistente de oportunidades económicas. Según Cortes (2008), las microfinanzas tienen un claro poder paliativo en relación con situaciones de supervivencia, y su impacto es muy difícil de medir y cuantificar por diversos motivos, muchos de ellos relacionados entre sí:

- Se asocian a sectores y colectivos vinculados a la economía informal.
- Los efectos y retornos de la actividad micro-financiera no son inmediatos, se generan en el medio y en el largo plazo.
- La vaguedad de los efectos intrafamiliares, de muy difícil visibilidad.
- La falta de estadísticas y de estudios empíricos acerca de la actividad y de las IMF.
- El impacto social, importante en la actividad micro financiera, es difícil de medir.

A continuación se analizará la experiencia de las micro financieras y los microcréditos alrededor del mundo, centrándose en el Grameen Bank fundado por Muhammad Yunus, además de otras experiencias en América Latina que demuestran los esfuerzos de cómo los microcréditos pueden ayudar a combatir la pobreza estructural que se vive en este sector.

2.1 Iniciativas de microcréditos implementadas a nivel internacional

2.1.1 Grameen Bank: modelo pionero de microfinanzas para los sectores sin acceso a crédito.

El Grameen Bank fue creado formalmente en 1983, a partir del estudio y las experiencias personales de su fundador, el Profesor Muhammad Yunus. El Grameen es un banco comercial privado, orientado exclusivamente a atender los ahorros y la demanda de microcrédito de las personas más pobres del país, particularmente en el área rural (Ferrari, 2003).

Es considerado como la institución pionera en microfinanzas y otorgamiento de crédito para las personas más pobres y con serias desventajas dentro del sistema económico, el modelo ha sido replicado en más de 66 países alrededor del mundo, siendo considerado un éxito como política para la erradicación de la pobreza y desarrollo económico “desde abajo”; llevando a su fundador y al banco en si a ganar el Premio Nobel de la Paz en el año 2006 por las labores realizadas con los más pobres de Bangladesh.

2.1.1.1 Historia

En el libro *El Banquero de los Pobres*, Muhammad Yunus (2007a) explica cómo surgió la idea del banco. Su primer caso fue el de una señora con muchos hijos, la cual le mostró que construía sillas de Bambú, demostrando que trabajaba fuertemente pero su condición seguía siendo de miseria, dado que los recursos económicos con los que fabricaba la sillas eran muy costosos y el interés alcanzaba un 10% diario, por tal razón le quedaba muy poco dinero al finalizar el día.

En 1976, Yunus realizó un estudio a 42 personas de la aldea donde residía la señora, ubicada en Jobra, Bangladesh, quienes presentaban condiciones de suma pobreza, pero con iniciativa emprendedora, iniciando así un proyecto de investigación para promover servicios financieros de accesibilidad para los pobres de las zonas rurales de Bangladesh, con el fin de mejorar las condiciones del empleo y terminar con los usureros.

En un inicio el proyecto comenzó con préstamos otorgados a las 42 personas de su propio dinero, encontró que el dinero prestado le fue devuelto sin solicitar ninguna garantía previa, de allí surgió la idea de crear un banco para los pobres. En 1982 logró apoyo del Banco Central de Bangladesh para fundar el Grameen Bank, convirtiéndose en

1983 en un banco formal en virtud de una ley especial aprobada para su creación. Siendo éste un banco comercial tiene como objetivo primordial atender los ahorros y demanda de crédito de la población pobre del país, particularmente del área rural.

Desde su creación, el Grameen ha tenido un crecimiento impresionante en términos de activos, miembros-clientes y, en general, actividades comerciales. En 1987, el total de sus activos fue de US\$ 41.2 millones, en 2002 era de US\$ 325.9 millones. A mayo de 1998, operaba en 38,551 aldeas a través de una sede central, 14 oficinas regionales, 115 oficinas provinciales, y 1,112 agencias. A septiembre 2003, operaba en 43,258 aldeas, a través de 1190 agencias con un personal total de 11,806.

A septiembre 2003, el saldo de sus créditos vigentes era de US\$ 258.5 millones, en tanto el balance de depósitos era de US\$ 201.52 millones. Parte de los recursos obtenidos para los microcréditos provenían de cooperación de países como Noruega, EE.UU. y Suecia, sin embargo, a partir de 1995, el Grameen decidió dejar de solicitar fondos de donación; los últimos fondos recibidos fueron en 1998. Desde entonces, el Banco considera que sus propios fondos y los depósitos de sus participantes son suficientes para financiar su programa de créditos y las expansiones futuras (Yunus, 2007b).

El banco es propiedad de los prestatarios pobres del banco, que en su mayoría son mujeres. Esta entidad trabaja exclusivamente para ellos. Hasta el año 2007 los prestatarios del Grameen Bank poseen el 94% del capital total del banco. El 6% restante es propiedad del gobierno (Yunus, 2007b).

2.1.1.2 Objetivos

De acuerdo con Marbán (2005), entre los objetivos principales del Grameen Bank podemos destacar los siguientes:

1. Facilitar el préstamos a los pobres que no tienen ahorro y a los que nadie quiere prestar, por lo tanto, que están fuera del sistema financiero porque no tienen propiedades que avalen sus préstamos. El Banco tiene preferencia por localizarse en las zonas rurales porque se considera que en estas zonas se encuentra la población más empobrecida.
2. Eliminar la explotación de las personas por parte de prestamistas con tasas de interés extremadamente elevadas que no les permite capitalizarse.

3. Crear empleo propio como forma de alternativa a la precariedad del mercado laboral. En la actualidad, el Banco da oportunidades y trabajo a más de tres millones de personas de forma directa (mediante el microcrédito y las microempresas) y a más de cinco millones indirectamente.

4. Sacar a los pobres de su círculo de pobreza, que se puedan dedicar a invertir, que tengan ahorros, y que los ahorros puedan generar más dinero.

5. Empoderar a las mujeres. En Bangladesh el caso de las mujeres es particularmente duro ya que en muchas ocasiones son abandonadas por sus maridos, son ellas las que tienen que administrar el dinero y por tanto, las encargadas del ahorro. A esto hay que añadir que culturalmente las mujeres en Bangladesh son consideradas inferiores, esto condiciona su situación, por este motivo el Banco promueve un importante cambio social.

2.1.1.3 Metodología

De acuerdo con Serrani (2000) el funcionamiento del banco se basa fundamentalmente en confiar en la gente más pobre, otorgándoles pequeños préstamos con los cuales pueden mejorar o iniciar una actividad económica genuina exigiendo como garantía únicamente el esfuerzo personal y la solidaridad grupal. Los grupos se forman de manera voluntaria y los préstamos son individuales; todos los integrantes del grupo, conformado por 4 y/o 5 personas, son responsables de la devolución del mismo en su conjunto. De acuerdo a las reglas, si uno de sus miembros no paga o se atrasa en el reintegro del crédito, se les niega al resto de los integrantes del grupo un segundo préstamo.

Los grupos se reúnen semanalmente con otros siete grupos, conformando así un Centro, así el personal del banco se junta con cuarenta clientes a la vez y se desarrollan las reuniones de Centro en el barrio o colonia donde se encuentran las personas, en dichas reuniones, además del pago del crédito, se produce el encuentro de las personas con sus pares y pueden compartir sus problemáticas y logros, cooperan entre ellos cuando alguno tiene problemas y no puede pagar las cuotas, intercambian saberes y experiencias.

Aunque cada prestatario debe pertenecer a un grupo de cinco integrantes, dicho grupo no está obligado a ofrecer ninguna garantía para los préstamos a uno de sus miembros. La responsabilidad de reintegro corresponde en exclusiva al prestatario individual, mientras que el grupo y el centro supervisan que cada uno se comporte de forma responsable y

nadie experimente problemas para la devolución del crédito. No se da ninguna modalidad de responsabilidad colectiva, es decir, los miembros del grupo no son responsables de pagar la deuda de un miembro que no satisfaga sus obligaciones (Yunus, 2007b).

Según Ferrari (2003), los créditos que otorga el Grameen Bank son todos pequeños, de diferentes tipos, con diferentes plazos. El monto de crédito mensualmente desembolsado es del orden de US\$30-40 millones; US\$ 32.87 millones en septiembre 2003. El monto medio de los créditos es de US\$ 65 y el ahorro medio de sus miembros es de US\$ 50.

Muhammad Yunus (2005) expresa que las características generales de los créditos otorgados por el Grameen Bank son:

- a) Ayudar a las familias pobres a ayudarse a sí mismas para superar la pobreza; está focalizado hacia los pobres y particularmente hacia las mujeres.
- b) Se otorga para crear auto-empleo, para actividades generadores de ingreso y vivienda para los pobres, en oposición al crédito de consumo.
- c) El rasgo distintivo del Crédito del Grameen es **no exigir garantía**, ni contratos legales. Se basa en la confianza y no en un sistema de procedimientos legales.
- d) Todos los préstamos se pagan en cuotas (semanales o quincenales).
- e) Para obtener préstamos las personas deben unirse a un grupo de prestatarios.
- f) Los préstamos pueden ser otorgados en una secuencia continua. Se accede a renovaciones cuando se ha pagado el préstamo anterior.
- g) Es posible recibir más de un préstamo simultáneamente.
- h) Incluye programas de ahorro tanto obligatorio como voluntario.
- i) Una regla básica del Crédito del Grameen es mantener las tasas de interés lo más cercanas posibles a la de mercado, vigentes en el sector bancario comercial, sin sacrificar la sostenibilidad. Al fijar la tasa de interés, se toma como referencia la tasa de interés de mercado y no la de los prestamistas.

- j) El Crédito del Grameen da alta prioridad a la construcción de capital social. Esto se promueve a través de la formación de grupos y centros, estimulando la calidad del liderazgo por medio de la elección anual de líderes de grupos y centros y eligiendo a los representantes a las juntas directivas.
- k) Provee un servicio de puerta a puerta a los pobres, basado en el principio de que la gente no debe ir al banco, el banco debe ir a la gente.
- l) Promueve el crédito como un derecho humano.

2.1.1.3.1 Evolución en el modelo de otorgamiento de crédito

Hasta abril de 2002, los créditos principales otorgados por Grameen eran: general (hasta un máximo de US \$334), de temporada, familiares, para letrinas (hasta US \$13), para vivienda básica (hasta US \$267) y para vivienda general (hasta US \$555). Se podían recibir ambos tipos de crédito para vivienda y otros tipos de crédito simultáneamente, dependiendo del comportamiento del prestatario y del comportamiento de su respectivo Grupo y Centro con relación a sus obligaciones. Todos los créditos eran pagados en prestaciones semanales, equivalente a 2% del crédito, con pago de intereses y capital (Ferrari, 2003).

De acuerdo con Yunus (2005) en 1998, se producen en Bangladesh una de las peores inundaciones que duró más de 10 semanas. Los prestatarios del Banco, como el resto de la población en Bangladesh perdieron la mayoría de sus posesiones como consecuencia de este importante desastre natural. Ante esta situación el Grameen decidió introducir un programa de renegociación de préstamos para restaurar los ingresos que generaban las actividades de los prestatarios, así como, reparar y reconstruir sus casas.

Los prestatarios encuentran el nuevo plazo a su medida y adaptado a su capacidad de pago. Con este nuevo sistema el Grameen Bank pretende solventar la rigidez de los préstamos y adaptarlo a cada caso particular, así como a las actividades concretas de los prestatarios. En el nuevo sistema de microcréditos, el Banco trata de renegociar o llegar acuerdos con los prestatarios en caso de que no puedan hacer frente a su deuda debido a problemas de liquidez, por ejemplo por la estacionalidad de las cosechas. A esta nueva metodología se le llamó Sistema General Grameen o GB II (Yunus, 2005).

Los créditos del Grameen son actualmente de tres tipos: básico, para vivienda y para educación superior. Los créditos pueden ser de cualquier duración, en meses o años. Así mismo, el monto de los pagos semanales puede variar, de acuerdo a las posibilidades del prestatario. El límite de los créditos está determinado por el comportamiento de los prestatarios o por el 150% del monto de los depósitos, el que sea mayor. El prestatario puede aumentar (o disminuir) el límite de su crédito, aumentando sus ahorros o asegurando que los miembros de su Grupo mantengan un comportamiento crediticio intachable; una ausencia a una reunión de su Centro le significa, por ejemplo, una reducción de US\$ 8.6 en su límite (Ferrari, 2003).

En caso de dificultades de pago, el prestatario puede renegociar su crédito y convertirlo en crédito flexible, de carácter temporal, y con ello reducir el monto de sus pagos y extender el plazo de repago, tantas veces como sea necesario. A septiembre de 2003, el saldo de créditos básicos era de US\$ 207.7 millones, de créditos flexibles US\$ 24.8 millones, de créditos para vivienda US\$ 25.2 millones y de otros préstamos US\$ 0.8 millones (Ferrari, 2003).

Para el prestatario el desincentivo para tomar un crédito flexible es la reducción de su límite de crédito, que queda reducido a su nivel inicial. A su vez, el Banco, al final de cada año, debe provisionar 50% del saldo de los créditos flexibles menores de 2 años; la provisión se eleva a 100% cuando el plazo del crédito supera el límite de dos años (Ferrari, 2003).

De acuerdo con Marbán (2005), el sistema de microcréditos Grameen II establece una mayor flexibilidad, puesto que, con este nuevo sistema se puede prestar el dinero con un plazo de: 3 meses, 6 meses, 9 meses, 3 años, etcétera. La flexibilidad hace que las cuotas de dinero se adapten a las necesidades de los prestatarios en la mayor medida posible. En el anterior sistema el Grameen Bank observó que, por algunas razones, ciertos prestatarios no podían hacer frente a las condiciones de sus préstamos, con el nuevo sistema se puede renegociar la deuda individualmente, es decir, caso por caso, y sin que esto afecte negativamente al grupo.

Sin embargo, el Grameen Bank considera importante que se siga pagando el préstamo aunque se reduzca la cuota. Si en algún momento se abandona el programa de microcréditos hay que intentar hablar con el prestatario para que no deje de pagar totalmente el préstamo. Además el Grameen Bank busca el verdadero problema, por el cual no pagan los prestatarios. Aunque para el banco la opción de la flexibilidad debe ser

la última, antes el banco intentaba que los prestatarios siguieran pagando su cuota semanalmente ejerciendo presión social mediante el grupo solidario, puesto que, todos se veían afectados en el caso de que uno de ellos se declarara moroso; con el nuevo sistema de préstamos el Grameen hace presión sobre el miembro del grupo con problemas de liquidez (Marbán, 2005).

2.1.1.4 Impacto

El capital total desembolsado en préstamos por el Grameen Bank desde su creación asciende a US\$6.55 billones, de esta cantidad, US\$5.87 billones han sido devueltos. La cuantía total de los préstamos pendientes a 2007 es de US\$504,26 millones. En el periodo de meses entre noviembre de 2006 y octubre de 2007, el Grameen Bank ha desembolsado US\$733,60 millones. El promedio mensual de desembolsos de préstamo durante el mismo periodo de meses fue de US\$61,13 millones.

Es muy importante mencionar que la tasa de devolución de los préstamos es del 98.35% hasta el año 2007 (Yunus, 2007b), lo cual demuestra una gran parte del éxito que el modelo ha tenido, las personas en necesidad de financiamiento a través de las garantías sociales y las oportunidades recibidas son capaces de establecer actividades económicas que les permiten obtener ingresos suficientes para pagar el financiamiento y tener una mejor calidad de vida.

Un resultado adicional importante se refiere a la revalorización del papel de la mujer: del número total de prestatarios hasta 2007, los cuales ascienden a 7.34 millones, el 97% son mujeres (Yunus, 2007b).

En el mundo rural tradicional de Bangladesh, las decisiones familiares importantes son tomadas por los maridos; las mujeres se limitan a trabajar duramente y a realizar papeles secundarios en casa. Al participar en los programas de microcrédito del Grameen, por la ausencia de los maridos que deben desplazarse fuera de las aldeas en busca de trabajo, la mujer se convierte, la mayor parte de las veces, en la principal fuente de ingreso familiar lo que eleva su status y la convierte, muchas veces, en líder de la misma. Al principio, los maridos se sienten postergados, pero la mejoría real en la situación económica familiar acaba por hacer que el marido acepte el nuevo rol e incentive a la mujer a continuar participando de los programas de microcrédito (Ferrari, 2003).

2.1.1.5 Críticas al modelo

A pesar del éxito presentado y de las manifestaciones de admiración internacional que el modelo de Muhammad Yunus ha recibido, a través del estudio del caso se plantean algunas críticas enfocadas en el verdadero rol que el banco ha tenido en lograr el objetivo de brindar mejores condiciones de vida para sus prestatarios, y en la reducción general de la pobreza. Algunas de estas críticas son:

- La cuantía de los créditos realizados no son suficientes para que las personas puedan realizar una actividad sustentable como productoras de algún bien, sino que permiten únicamente realizar actividades momentáneas de compra-venta de productos que no contribuyen a una sostenibilidad a largo plazo y pueden resultar en mayores deudas.
- La capacidad empresarial de los pobres puede ser limitada: el modelo del banco se basa en brindar créditos para que las personas realicen alguna actividad económica propia que les permita obtener ingresos para salir o aliviar su estado de pobreza; sin embargo, no todas las personas tienen las capacidades empresariales para sostener una actividad económica propia, lo cual conduce a la posibilidad de fracaso y poca efectividad del préstamo.
- La formación de grupos para establecer las garantías solidarias puede poner presión sobre las relaciones personales: si una persona no podía pagar su crédito afectaba al grupo entero y esto puede generar en lugar de solidaridad un clima de enemistad y resentimiento para la persona en morosidad, llevando a situaciones de presión social que pueden ser dañinas para las personas. Cabe mencionar que con la implementación de la metodología Sistema General Grameen o GB II el banco ha buscado solucionar este tipo de problemas en el diseño de su esquema de préstamos.

2.1.1.6 Valoración del modelo Grameen Bank

Al ser el modelo de referencia en lo que a microfinanzas concierne, el Grameen Bank es un caso de estudio muy interesante que aparentemente presenta un desempeño excepcional en el marco de mejorar la vida de las personas con escasos recursos económicos.

El modelo presenta diversas áreas de interés que pueden ser analizadas con miras de realizar una propuesta para establecer algún tipo de institución similar que pueda satisfacer las necesidades de crédito dentro de El Salvador, la cual constituye uno de los principales obstáculos para el establecimiento de microempresas, como se ha mencionado en apartados anteriores.

Establecer maneras de llegar a las microempresas que la banca tradicional no considera y buscar una metodología aplicable y funcional para satisfacer las necesidades de financiamiento que estas tienen es de suma importancia para mejorar las condiciones de vida de muchas personas que han sido excluidas por los mercados laborales y el financiamiento formal, motivo por el cual se considera al Grameen Bank un modelo que puede ser de mucho beneficio para la población de bajos recursos en el país, siempre y cuando se acople a las condiciones del contexto socioeconómico de El Salvador.

2.1.2 Experiencias enfocadas a ampliar el acceso a servicios financieros

2.1.2.1 Fundación Nantik Lum

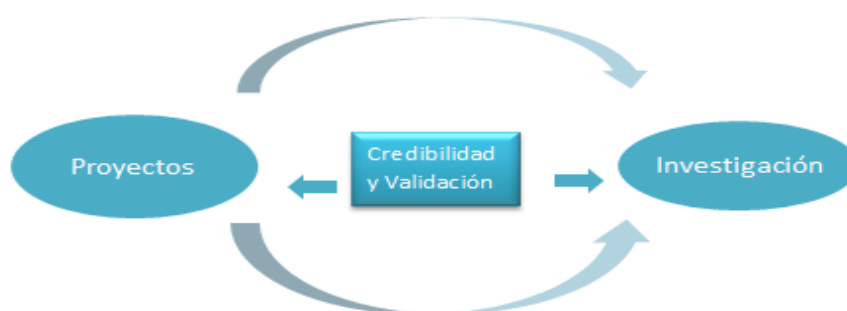
La labor de Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen en Bangladesh y Premio Nobel de la Paz en el año 2006, basa su esfuerzo y trabajo reconociendo que el problema de los pobres es la sociedad, ya que es esta la que no ha ofrecido las oportunidades necesarias que permitan el desarrollo de sus iniciativas de negocios. Esta visión por parte del fundador del Banco Grameen ha constituido una fuente de inspiración para varias organizaciones, siendo una de estas la Fundación Nantik Lum.

La Fundación Nantik Lum es una organización sin ánimo de lucro que nace en 2003 con el objetivo de contribuir al desarrollo socioeconómico de las poblaciones más desfavorecidas y necesitadas de España y de países en vías de desarrollo. La fundación utiliza el microcrédito como herramienta principal en los proyectos que ejecutan con el objetivo de mejorar y difundir las buenas experiencias de desarrollo.

Los comienzos de la fundación se remontan al apoyo brindado a pequeños colectivos productores formados por mujeres indígenas en Chiapas, México. Este grupo de mujeres trabajaban a partir de los escasos recursos que ofrecía la naturaleza y como muestra de reconocimiento al esfuerzo de estas mujeres nació el nombre de la fundación “Nantik Lum” que significa Madre Tierra.

Esta fundación de microcréditos para el desarrollo enfoca sus esfuerzos en la lucha contra la pobreza y la exclusión de las personas más desfavorecidas en regiones deprimidas, a través del fomento de actividades micro productivas. Sin embargo, esta fundación no solamente basa su visión en brindar oportunidades económicas y productivas a las comunidades más necesitadas, sino que también investiga y divulga el conocimiento en el ámbito de las microfinanzas para contribuir a la especialización del sector y lograr un mayor impacto y alcance de los microcréditos. Es así como se concibe que la forma de operar de la fundación implica una interdependencia entre los proyectos que apoya y la investigación que realiza

Esquema Nº 2.1: Forma de operar de la Fundación Nantik Lum



Fuente: elaboración propia en base a Nantik Lum, 2014

Esta interdependencia entre ambas áreas permite aportar dos cosas. La primera es la credibilidad, ya que a partir de la ejecución de proyectos de apoyo a las comunidades se obtienen experiencias que permiten confirmar teorías, sistematizar proyectos y realizar evaluaciones de impacto; y la segunda es la validación, ya que la investigación aporta conocimiento del sector de las microfinanzas en otras organizaciones y países comunicando logros, aprendizajes y oportunidades de mejora del sector.

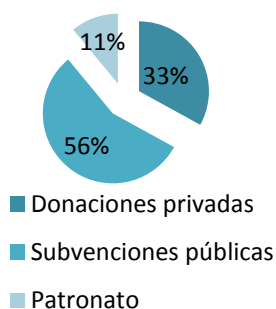
En 2012 la Fundación ejecutó tres proyectos de cooperación al desarrollo en los que apoyó a 2,514 personas y sus familias en Haití y República Dominicana con el objetivo de contribuir a la mejora de las condiciones de vida de estos. La ejecución de dichos proyectos fue realizada bajo líneas de actuación tales como el otorgamiento de microcréditos a personas emprendedoras que permitieran su inclusión financiera; otorgamiento de microcréditos en especie, que constituye una herramienta novedosa que facilitó el acceso directo a semillas y animales a las comunidades más vulnerables; desarrollo de talleres de alfabetización y formación técnica de emprendedores; creación de fondos de ahorro dentro de los colectivos micro productivos, entre otras líneas de actuación que permiten la ejecución de estos proyectos (Fundación Nantik Lum, 2012).

Sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, la fundación no solo realiza proyectos con las comunidades más vulnerables, sino que también apoya la investigación del sector micro financiero. El área de investigación de Nantik Lum extiende su participación en cuatro sub áreas: Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas (PEM) la cual es una plataforma en línea que centraliza los recursos e información disponible sobre el sector del emprendimiento y las microfinanzas en España con el objetivo de fomentar el autoempleo, creación de empresas y el trabajo en red; presentación de informes sobre las microfinanzas en España, los cuales recogen recomendaciones para apoyar a los emprendedores y micro y pequeñas empresas; participación en diversas Redes Internacionales que brindan apoyo financiero; y participación en un Foro de Microfinanzas cuyo objetivo es contar con un espacio de sensibilización, debate e investigación sobre las microfinanzas en España.

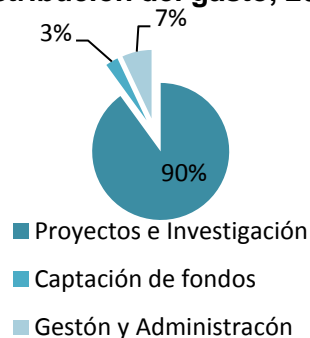
Asimismo es importante mencionar que para el 2012 los recursos financieros de la fundación provinieron en su mayoría de subvenciones públicas (56%), mientras que el 90% de los gastos de la misma tienen como destinos la ejecución de proyectos y la investigación (Fundación Nantik Lum, 2012).

Grafico Nº 2.1: Recursos financieros y distribución del gasto Fundación Nantik Lum

Recursos Financieros, 2012



Distribución del gasto, 2012



Fuente: Elaboración propia en base a Fundación Nantik Lum, 2012

2.1.2.2 Banca de las oportunidades (Colombia)

De acuerdo al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2014), la Banca de las Oportunidades es un programa de inversión administrado por el Banco de Comercio Exterior (Bancoldex). Este programa tiene como objetivo promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas, y emprendedores.

Se enmarca dentro de la política de largo plazo del Gobierno Nacional del presidente Juan Manuel Santos iniciada en el 2010, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social estimular el desarrollo económico en Colombia y ser un instrumento que incentive la inclusión financiera.

La Red de la Banca de las Oportunidades la conforman los bancos, compañías de financiamiento comercial, las cooperativas, las ONG, y las cajas de compensación familiar, quienes son las encargadas de extender su cobertura y llevar los servicios financieros a la población desatendida. Esta Red financia con sus propios recursos los préstamos que otorga y asume su correspondiente riesgo.

Según cifras mostradas en el informe anual de Gestión y Resultados para el año 2013, el total de créditos a microempresarios a través de Bancos, Compañías de Financiamiento, ONG y Cooperativas, registrados entre agosto de 2010 y diciembre de 2013 son 7,885,112 créditos por 24 billones de pesos colombianos (USD \$13 millones). El saldo de la cartera de crédito a la microempresa ha tenido el siguiente comportamiento.

Cuadro № 2.1: Saldo de cartera de crédito a la microempresa (en billones de pesos)

Periodo	Saldo de Cartera
Diciembre 2010	\$ 6.2
Diciembre 2011	\$ 7.7
Diciembre 2012	\$ 9.4
Diciembre 2013	\$ 11.0

Fuente elaboración propia en base a Banca de las Oportunidades, 2013

El Gobierno Nacional, a través de Banca de las Oportunidades, ha logrado que hoy el 99% de los municipios del país tenga cobertura financiera. La cobertura del sistema financiero ha aumentado significativamente en los últimos años, pasando de 54.7 puntos de contacto por cada 10,000 habitantes en 2009 a 114.9 en 2013.

Es importante mencionar que la Banca de las Oportunidades promueve la ampliación de cobertura y el mejoramiento en el acceso a los servicios financieros en todas las regiones y ciudades del país, especialmente en zonas con baja presencia financiera. La apertura financiera que impulsa la institución es con el propósito de lograr que el 100% de los municipios y ciudades tenga presencia financiera, lo cual, según la Banca de las Oportunidades (2014) se realiza a través de los siguientes proyectos:

- **Programas de Asistencia Técnica a Cooperativas:** otorgamiento de recursos de cofinanciación para la ampliación de cobertura de cooperativas a través de oficinas en municipios sin presencia de cooperativas con actividad financiera.
- **Corresponsales Bancarios en Municipios sin presencia:** incentivo monetario para la apertura y promoción de Corresponsales Bancarios en municipios sin presencia del sistema financiero en Colombia.
- **Corresponsales Bancarios en Barrios Marginales:** otorgamiento de recursos de cofinanciación para la apertura y promoción de Corresponsales Bancarios en barrios marginales en ciudades principales de Colombia.
- **Ampliación de cobertura Archipiélago de San Andrés:** otorgamiento de recursos de cofinanciación para la ampliación de cobertura a través de asesores de microcrédito.
- **Ampliación de cobertura en Zonas de Consolidación:** otorgamiento de recursos de cofinanciación para la ampliación de cobertura, a través de oficina, en municipios ubicados en zonas de consolidación territorial.
- **Ampliación de cobertura en Vaupés y Guainía:** otorgamiento de recursos de cofinanciación para la ampliación de cobertura, a través de oficina, en los departamentos de Vaupés y Guainía.

La Banca de las Oportunidades posee una metodología que funciona bajo grupos de ahorro y crédito local que tiene como fin fomentar la cultura del ahorro y facilitar el acceso a servicios financieros para apoyar las actividades productivas de las familias. Desde la práctica, las personas aprenden conceptos básicos como ahorro, crédito y tasa de interés. Con la conformación de los grupos, las personas han logrado crear vínculos sociales, tejido social, valores humanos y solidarios a través de la expansión de programas tales como:

- Asistencia Técnica a Operadores, con la cual se dejará la capacidad instalada de la metodología en diferentes operadores y municipios del país;
- Implementación de Grupos para población de la Red Unidos en 20 municipios; para este propósito se firmó un convenio con el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

- Implementación de la metodología de Grupos en Bogotá a través de un convenio con el Distrito Capital.
- Graduación de grupos, a través de su vinculación al sector financiero formal mediante productos financieros especialmente diseñados para ellos.

Con estos programas, a diciembre de 2013 se habían conformado más de 5,000 Grupos de Ahorro y Crédito con cerca de 65,000 participantes en 149 municipios del país, quienes han logrado acumular más de \$2 mil millones de pesos de ahorro.

2.1.3 Entidades de microcrédito originadas como ONG's

2.1.3.1 BancoSol

BancoSol de Bolivia, fue creado inicialmente como una ONG en el año de 1986. La organización sin fines de lucro "Acción Internacional" junto con empresarios bolivarianos dieron inicio a un "joint-venture", es decir, una sociedad de riesgo compartido como una iniciativa de un programa para el desarrollo de la microempresa. Inicialmente sus operaciones se enfocaron en programas de créditos para los microempresarios utilizando la metodología de "Grupo Solidario", la misma que tuvo mucho éxito; para 1991 ya se habían financiado más de 45,000 proyectos de microempresa con un porcentaje de no reembolso muy pequeño (Sevilla, 2006).

Para 1992 gracias al éxito alcanzado y luego de analizar las limitaciones que la ONG debía enfrentar para su expansión por la dependencia de fondos provenientes de donaciones, se da inicio a la transformación de la ONG en Banca Comercial, asumiendo el nombre de Banco Solidario S.A. o más conocido como BancoSol (Sevilla, 2006).

La misión de BancoSol se basa en 3 objetivos:

- Solvencia: Alcanzar la solvencia que otorgue al banco el respaldo y la estabilidad para asegurar su permanencia en el mercado en el largo plazo.
- Liquidez: El mantener la liquidez en la Institución para dar seguridad a los depósitos de sus clientes.
- Rentabilidad: Bajo indicadores de rentabilidad el banco puede asegurar su sostenibilidad y crecimiento en el tiempo.

Gran parte del éxito de BancoSol ha sido su innovación en tecnología para optimizar el buen funcionamiento de sus programas financieros, por ejemplo, la incorporación de la Tarjeta Inteligente del banco, con uso de tecnología Smart Card le permite al cliente tener una mayor cobertura de servicio, rapidez y una simplificación en el proceso de atención. Otro factor importante dentro del éxito de BancoSol, es que Bolivia cuenta con un marco regulatorio muy bien definido con respecto al funcionamiento de las Instituciones de Microfinanzas, en especial de las ONG's (Sevilla, 2006).

De acuerdo a Bancosol (2014), la institución cuenta con programas para otorgar créditos para personas que tendrían dificultad para acceder al crédito en la Banca Comercial, a continuación se detallan algunos de estos programas:

- **Sol crecer:** se caracteriza por ser un préstamo que ofrece montos desde US\$50.0 hasta US\$2,000.0 o su equivalente en bolivianos. Este programa ha sido creado para microempresarios constituidos como personas naturales que financian todo tipo de actividades productivas, comerciales y de servicios.
- **Sol DPF:** programa que otorga créditos para financiar todo tipo de necesidades inmediatas con la garantía exclusiva de un Depósito a Plazo Fijo (DPF) y está dirigido a micro, pequeños y medianos empresarios que cuenten con un negocio propio y personas asalariadas.
- **Sol Productivo:** permite el financiamiento de necesidades de capital de inversión o capital de operación cuyo destino sea para el sector productivo. Los principales destinatarios de este programa son clientes con características de empresas pequeñas y medianas orientadas a la producción. Ej. Cañeros, Madereros, Lecheros, Manufactureros, Productores Agrícolas, Ganaderos, etc.
- **Sol Individual:** destinado a personas naturales que cuenten con negocio propio, que les permita generar flujos de caja suficientes para amortizar dicho crédito; el crédito puede estar destinado a cubrir necesidades de capital de operación o capital de inversión tanto para actividades productivas, comerciales como de servicios. Los préstamos van desde US\$50.0 hasta US\$250,000.0, a un plazo máximo de 3 años para capital de operación o 10 años para capital de inversión.
- **Solidario:** se otorga a microempresarios con negocio propio, en grupos de 3 a 4 personas, con garantía solidaria, mancomunada e indivisible, en montos que no exceda los US\$2,000.0 por cliente ni US\$6,000.0 por grupo solidario. Debe existir

completa afinidad entre los componentes del grupo y no deben formarse grupos con nexos familiares o relación consanguínea de grado 1 y 2. La secuencialidad y el inicio de operaciones a nivel bajo de endeudamiento inicial es característica básica del producto. No debe existir una dispersión mayor al 30% entre el monto menor y el monto mayor de financiamiento entre cada componente del grupo.

- **Sol Agropecuario:** el crédito agropecuario está dirigido a micro, pequeños y medianos empresarios, constituidos como personas naturales o jurídicas que cuenten con un negocio propio. Este tipo de créditos está destinado al financiamiento de las necesidades de capital de inversión o capital de trabajo para actividades de producción agrícola y/o pecuaria. Los préstamos van desde US\$50.0 US \$250,000.0, a un plazo máximo de 3 años para capital de trabajo o 10 años para capital de inversión.

2.1.3.2 Mibanco (Perú)

El Banco de la Microempresa S.A. (“Mibanco”) fue constituido en marzo de 1998, como la primera entidad bancaria especializada en atender las necesidades financieras de microempresarios en Perú. Mibanco se formó sobre la base operativa desarrollada por la organización no gubernamental Acción Comunitaria del Perú (ACP), y contó desde sus inicios con la participación de Acción Internacional, organización privada sin fines de lucro, cuya misión es proporcionar a las personas de menores recursos las herramientas financieras necesarias para salir de la pobreza (Class & Asociados S.A, 2014).

En el año 1987 los desembolsos de los créditos otorgados por esta institución se elevaron a US\$5,800.0 millones. Sin embargo, a causa de problemas de hiperinflación, ACP tuvo que cerrar sucursales en 1988 (Virreira Centellas, 2010).

Al estabilizarse las condiciones macroeconómicas en 1992, ACP entró en una trayectoria de rápido crecimiento. Al ofrecer tanto créditos individuales como colectivos, los desembolsos anuales se cuadruplicaron. El crecimiento de ACP entre 1994 y 1997 mostró algunas características importantes: la calidad de la cartera se mantenía a un nivel razonable, el promedio del saldo de crédito seguía siendo constante (alrededor de US\$350.00) y cerca del 61.0% de sus clientes eran mujeres, además de que fue una de las instituciones microfinancieras más rentables de la región: 83.5%, 46.6% y 30.1% de rentabilidad sobre el patrimonio en 1995, 1996 y 1997, respectivamente (Virreira Centellas, 2010).

Para sostener este acelerado crecimiento, ACP necesitaba tener acceso a más fondos, debido a que como ONG no tenía acceso a mercados de capitales ni a depósitos del público. Por lo que en octubre de 1996, la Superintendencia de Banca de Perú (SBP) aprobó la oferta formal de ACP para crear una Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa (EDMYPE). Con la Asistencia Técnica de Acción Internacional, ACP se transformó en banco, abriendo sus puertas el 4 de mayo de 1998 como banco comercial de microfinanzas.

De acuerdo a Virreira (2010) luego de esta transformación, entre 1999-2002 sus activos totales crecieron en un 252% y su cartera de crédito en un 379%. El número de prestatarios ascendió a más de doble entre 1999 y 2002, ofreciendo créditos para activos fijos, créditos de vivienda y préstamos para la agricultura, cuentas de ahorro, depósitos a plazo, cuentas corrientes y transferencias de dinero. Al cierre de 2007 contaba con 286,246 clientes con créditos vigentes, desarrollando actividades particularmente en el segmento de las MYPES.

Entre los avances de esta entidad para el desarrollo de la microempresa, se ofrece un Seguro Multiriesgo, que les brinda a los microempresarios la seguridad de que sus mercaderías y equipos se encuentren protegidos, con el fin de evitar que los clientes del banco se vuelvan insolventes al ocurrir un siniestro, y dándoles la posibilidad de seguir siendo sujetos de crédito. Además, ha elaborado una serie de programas gratuitos dirigidos a empresarios de la micro y pequeña empresa en temas de marketing, finanzas, ventas, ordenamiento de negocios y aspectos legales, llegando a capacitar, hasta el 2006 a más de 15,000 empresarios de la micro y pequeña empresa (Pait, 2009).

Para el año 2013, Mibanco contaba con una red de 89 cajeros automáticos propios en todo Perú, y 119 agencias, siendo una de las entidades financieras locales más importantes en cuanto a la prestación de servicios financieros a micro y pequeños empresarios nacionales, así como a sectores de menores ingresos de la población peruana, ofreciendo diversos productos adecuados a las necesidades de este grupo social como MiCapital (capital de trabajo), MiEquipo (bienes muebles), MiLocal (construcción y remodelación para locales comerciales), créditos rurales (individuales y solidarios), créditos de mejoramiento de vivienda, entre otros (Class & Asociados, 2014).

2.1.4 Experiencias basadas en sistemas de garantías

2.1.4.1 Banco Popular de la Buena Fe

De acuerdo al Ministerio de Desarrollo Social de la Republica de Argentina (2010), el Banco Popular de la Buena Fe (BPBF) surge como una propuesta de la comisión nacional de microcrédito de desarrollo social de la nación en Argentina y fue puesto en marcha para promover la mejora de la calidad de vida de los sectores más vulnerables de forma progresiva y con total protagonismo de los mismos.

Su formación está inspirada en la experiencia del “Banco de los Pobres”. En agosto de 2004 este banco se integra como línea del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social promoviendo el financiamiento de emprendimientos a través del microcrédito.

El banco ha crecido sostenidamente tanto en el desarrollo del microcrédito como en el involucramiento y fortalecimiento institucional de las organizaciones que conforman su red de trabajo. En el año 2010 había más de 800 organizaciones en 21 provincias y en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con más de 60,000 créditos otorgados.

Según el Ministerio de Desarrollo Social (2010) sus principales características son:

- Otorga microcréditos a personas que necesitan apoyo para desarrollar su trabajo.
- Se implementa a través de organizaciones no gubernamentales con experiencia de trabajo en sectores de la población en situación de riesgo o vulnerabilidad social, con capacidad de administración de fondos destinados a microcréditos y formación de equipos de trabajo para su implementación.
- Para participar del Banco hay que entrar en un grupo. Los prestatarios acceden al crédito en grupos de cinco integrantes comprometiéndose a ser garantes unos de otros. Son las personas que conforman cada grupo y su relación, las que constituyen la garantía, la cual denominamos solidaria. Es la palabra empeñada dada en grupo por todos sus miembros lo que constituye el sistema de garantía que les permite a todos sus integrantes entrar al banco y acceder a los créditos.
- El acompañamiento de los grupos y de los Bancos es llevado a cabo por los promotores seleccionados por las organizaciones quienes son capacitados para ello.

- Cada miembro del grupo ingresa al mismo con su propio proyecto (productivo, de servicios o reventa) y lo desarrolla con el apoyo del equipo promotor en aproximadamente dos meses, durante los cuales se evalúa la sustentabilidad y se establece el monto del crédito a solicitar. Los créditos son individuales.
- El Banco promueve el ahorro y el interés para darle auto sostenimiento al sistema no con fines lucrativos.
- El sistema de reembolso es muy simple: préstamos renovables cuya devolución se realiza en pequeñas cuotas semanales de un monto fijo.
- Los bancos funcionan en sedes de organizaciones comunitarias en los barrios más vulnerables del país.
- Se conforman centros en donde se reúnen semanalmente grupos del banco para realizar el reembolso de las cuotas y compartir del desarrollo del proyecto emprendido en el marco de las diversas problemáticas socio-comunitarias.
- La metodología de trabajo apunta al fortalecimiento del tejido social, trabajando juntos por una comunidad organizada, con sus miembros participando activamente en la transformación social e impulsando la autonomía de cada uno.
- Los agentes que intervienen en el funcionamiento del Banco son: Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Organizaciones Administradoras/Regionales, Organizaciones Ejecutoras/Locales, promotores y prestatarios o emprendedores.

Los tres grandes objetivos del BPBF son fortalecer la cultura del trabajo y generar un proceso de crecimiento de los sectores populares de la economía, el entramado social y de la redistribución del ingreso, promover la organización popular al trabajar juntos por una sociedad organizada y recuperar y fortalecer valores que permitan una auténtica transformación social.

Según el Ministerio de Desarrollo Social de Argentina (2010), entre los requisitos a cumplir para recibir un “préstamo solidario” se encuentran: presentar un proyecto individual al Banco, demostrar capacidad y experiencia en el trabajo que se presenta, demostrar que el proyecto producirá ganancias que permitan el crecimiento del emprendimiento y la devolución del préstamo al Banco, realizar la semana de entrenamiento y formar un grupo de cinco miembros del mismo sexo, en el que cada integrante presentará sus propio proyecto y los grupos no pueden formarse entre

familiares. Mientras que algunos requisitos como la demostración de la capacidad empresarial y la propuesta de proyecto que buscan emprender pueden ser factibles para los microempresarios que buscan financiamiento, el banco debería ser un ente de ayuda para los mismos en cuanto a la determinación de la viabilidad financiera del proyecto, actuar como entidad evaluadora que tenga en consideración aspectos relevantes como la capacidad empresarial antes mencionada y asesorar a las personas en los aspectos financieros que garanticen la devolución del préstamo, de manera que se presente de manera más clara la función social y de ayuda al desarrollo que la entidad busca desempeñar.

La metodología del Banco Popular de la Buena Fe consiste en prestar dinero con interés pero sólo para cubrir los gastos operativos del Banco; su garantía es solidaria, es decir, que cada uno evalúa y aprueba el proyecto de los otros miembros de su grupo y garantiza el pago de su cuota por lo que la garantía es el valor de la palabra empeñada; el pueblo es el dueño ya que su finalidad es mejorar la calidad de vida del pueblo más empobrecido por lo que reciben quienes más lo necesitan.

Además, uno de sus elementos a destacar es que la capacitación es continua: dos meses antes de recibir el crédito y una vez por semana en los Centros, una vez recibido el crédito, en las cuales la asistencia es obligatoria. Respecto al control de Banco, este es ejercido por todos sus integrantes y es el Banco el que busca a los prestatarios, se compromete personalmente con ellos manteniendo contacto continuo con ellos y el promotor trabaja en el barrio, viendo cómo viven y trabajan los prestatarios.

2.1.4.2 Microcréditos en Filipinas: Justificación de la necesidad de un proyecto piloto

De acuerdo al Departamento de Evaluación de Operaciones (DEO, 1997), el Banco Mundial apoyó un proyecto que tenía como objetivo impulsara las microempresas en Filipinas, a través de la concesión de préstamos a empresas familiares y empresarias en todo el país, ya que la mayoría de las microempresas estaban en manos de mujeres.

La necesidad de apoyar el proyecto surge dada la actitud reacia de los bancos al momento de otorgar créditos, debido a que el único bien inmueble que poseía la mayor parte de los propietarios de las microempresas en Filipinas y que podían usar como garantía es su vivienda, la cual ya se encontraba hipotecada.

El elemento innovador que implicaba la puesta en marcha de esta operación de microfinanciamiento era una nueva modalidad de garantía, la cual proponía la creación de asociaciones de garantía mutua que agruparían a los posibles prestatarios en función de alguna característica común, como las relaciones profesionales o familiares o la proximidad geográfica, y emitirían garantías para los bancos en nombre de sus miembros.

De acuerdo al estudio de la DEO (1997), el proyecto se enfrentó a múltiples dificultades, de las cuales tres fueron las más significativas:

- Falta de experiencia en materia de asociaciones de garantía mutua: entre 1990 y 1993, cuando el proyecto se cerró, sólo se habían constituido legalmente 39 asociaciones, mientras que el objetivo inicial había sido de 60. El incumplimiento de este objetivo tiene relación con el engorroso proceso administrativo al que se enfrentaban las microempresas al momento de formar las asociaciones ya que debían inscribirse en la Comisión de Valores y Bolsas, generar memorandos de entendimiento, preparación de estados financieros y legalización de documentos.
- Desinterés de los bancos comerciales en otorgar créditos a las asociaciones mutuas: los bancos comerciales no consideraban a las asociaciones de garantías mutuas clientes interesantes ya que era casi imposible obtener suficiente información de estos, lo cual elevaba los costos de tramitación.
- Problemas de divulgación de la información: a pesar de la intensa labor de promoción del personal, muchos posibles prestatarios creían que los préstamos incluían algún tipo de subvención y tenían la impresión de que las condiciones de reembolso serían flexibles.

A pesar de las dificultades que se enfrentó el proyecto, se encontró que la principal enseñanza era que no debía adoptarse a escala nacional ningún sistema de crédito a microempresas que no hubiera sido sometido antes a prueba en una operación piloto que permita al prestatario y al banco determinar la viabilidad del plan. Se reconoció también que el buen funcionamiento de un proyecto de este tipo dependía tanto de tomar en cuenta la opinión de los prestatarios sobre los posibles resultados que se pueda obtener, así como de adoptar las asociaciones de garantía mutua a las condiciones concretas durante la preparación y el ensayo del proyecto.

2.1.5 Iniciativas de crédito que brindan capacitaciones técnicas

2.1.5.1 Oiko Credit

OikoCredit es una cooperativa internacional sin fines de lucro que fue fundada en 1975 en Holanda. Esta organización apoya una multitud de proyectos a nivel mundial, mediante el otorgamiento de créditos con el objetivo de generar desarrollo sostenible e inversiones socialmente responsables.

La cooperativa otorga programas de capacitación a los socios ya que estos no solamente se enfrenten a retos financieros sino también a falta de certificaciones los cuales se transforman en obstáculos para el logro de sus objetivos financieros. Por tal razón, la cooperativa genera un valor agregado muy importante, este es el desarrollo de capacidades ya que es a través del establecimiento de un modelo óptimo de financiamiento que se incrementa la productividad de una empresa (OikoCredit, 2014).

Gran parte de los programas de certificación que ofrece OikoCredit a sus socios es referente a asesoramiento y formación práctica, mejora en sistemas de información, desarrollo de nuevos productos, entre otros aspectos que permiten que los socios identifiquen amenazas potenciales en sus operaciones.

En cuanto a los servicios y producto que brinda OikoCredit se encuentran:

- **Préstamos:** la cooperativa brinda créditos y no donaciones ya que el primero es más efectivo para alcanzar la productividad económica. Los montos y condiciones de los créditos se basan en las necesidades de nuestras potenciales contrapartes y en la evaluación de riesgo de la institución.
- **Inversiones de capital:** las inversiones de capital que realiza la cooperativa tienen una perspectiva a largo plazo en la que se provee capital a socios que focalizan sus operaciones a beneficios sociales.
- **Desarrollo de capacidades:** tal como se mencionó anteriormente la cooperativa ofrece programa de certificación a sus socios para que estos puedan operar de manera más eficiente.

De acuerdo a OikoCredit (2014), en 2013 América Latina presentó un ambiente de préstamos estable; sin embargo, cerca del 40% de los productores de café de

Centroamérica fueron fuertemente afectados por el virus de la roya. En este sentido, OikoCredit trabajó con productores de café en la región patrocinando talleres de control del virus y brindando microcréditos de largo plazo a los productores de café debido a que las nuevas plantaciones toman aproximadamente tres años en volverse resistentes.

2.1.5.2 Banco Social Moreno

Entidad que surge a nivel municipal con la intención de promover al sector de la economía popular del distrito de Moreno en Argentina que no podía acceder a programas tradicionales de apoyo a la microempresa debido a que los requisitos que éstos exigían no estaban al alcance de los emprendedores de menores recursos.

Entre los principales obstáculos en el acceso a programas tradicionales que enfrentaban las microempresas se encuentran que los oferentes recurrían a incrementar las tasas de interés para cubrirse de la incertidumbre que les generaba otorgar “malos créditos” a la microempresa, y que en los bancos de mayor envergadura que son los predominantes en el sistema financiero tradicional prevalece la metodología de evaluación “hard” en los que requieren garantías de tipo “convencionales” en la que utilizan información cuantitativa para determinar la viabilidad de los proyectos, basándose en estados contables auditados, flujos de caja proyectados, combinado con el historial del deudor en el sistema financiero y tributario, así como con la exigencia de la cobertura total o parcial de la deuda con activos muebles o inmuebles de la empresa que en caso de incumplimiento serían transferidos como forma de pago del préstamo (Goldstain, 2011).

Según Basterrechea (2011), a principios del año 2001 se puso en marcha el proyecto de creación del Banco Social con fondos privados producto de una donación; comenzaron visitando otras experiencias, intercambiando con gente e instituciones para nutrirse de sus éxitos y fracasos. Sus primeras acciones fueron talleres de desarrollo local por zonas a los que invitaron a los emprendedores a participar, a aquellos que tuvieran alguna idea o experiencia, invitándoles a que las expresaran en un formulario y así sistematizaron la información y evaluaron quiénes podían ser sujetos de crédito.

Los Agentes de Crédito son una figura central en el Banco, ya que son los que evalúan en el territorio los proyectos y son los principales transmisores del sistema del banco y generalmente son personas con experiencia en pequeños negocios. Es así como en agosto del 2001 se otorgaron los primeros créditos.

De acuerdo con Basterrechea (2011) a la fecha se han atendido grupos muy diversos, la mayoría son iniciativas gastronómicas en muy pequeña escala, aunque también hay emprendimientos textiles, de carpintería, herrería, artesanías y pequeños comercios. Este Banco Social ha otorgado a la fecha más de 500 microcréditos en todas las localidades del municipio de Moreno. Uno de los requisitos del banco para el otorgamiento de microcréditos es que sea un emprendimiento en funcionamiento no menor a 6 meses y aunque sea de mínima escala debe tener un canal de colocación de sus productos. Asimismo, la metodología de trabajo está centrada en el grupo solidario de garantías. El emprendedor que desee ingresar al sistema debe formar su propio grupo de crédito con otros emprendedores que tengan necesidad de financiamiento y que sean de su confianza; cabe aclarar que el banco no interviene en la formación de dichos grupos.

Cada grupo presenta los proyectos de todos sus miembros y cada uno es visitado en su emprendimiento por el asesor; en este paso es donde se evalúan algunas variables relacionadas a los ingresos de emprendimiento tanto como a los ingresos familiares, cómo se ubica la producción, cómo está organizado el emprendimiento y si cuenta con el apoyo de su familia. Después de analizar las variables mencionadas, se reúne al grupo y acuerdan entre ellos todos los montos que solicitará cada uno, comprometiéndose entre sí por la devolución del préstamo de sus compañeros, el asesor lo comunica al Comité de Crédito quien es el que decide en última instancia si se otorga el crédito y sobre todo qué montos se otorgarán. La devolución del crédito se hará en cuotas semanales en un período de doce semanas por medio de una chequera grupal que permite a todos los integrantes estar al pendiente del cumplimiento de pago de cada uno de sus compañeros.

Según Basterrechea (2011) desde el inicio se han desarrollado acciones de capacitación que acompañan al otorgamiento de créditos, el cual se promueve con carácter permanente a través de los talleres de desarrollo local y se concibe en una modalidad grupal y de taller relacionada a la adquisición de herramientas muy concretas para mejorar su actividad. Se han desarrollado cursos en el rubro en el que se cuenta con un mayor número de emprendimientos: el rubro de alimentos, impartándose cursos sobre gestión básica, ventas, producción y comercialización. Otro logro importante consistió en impulsar que el municipio otorgara una ordenanza que crea la figura del Permiso de Subsistencia Mínima, gracias a la cual toda familia que tenga un emprendimiento en su domicilio y esté por debajo de la línea de pobreza no necesita habilitarlo y recibe su permiso para explotarlo durante un años que puede ser renovable si persisten las condiciones iniciales.

2.1.6 Análisis comparativo de las alternativas de microcrédito

Cuadro Nº 2.2 Análisis comparativo de las iniciativas de microcrédito alrededor del mundo

Iniciativa	Lugar y Periodo de origen	Población objetivo	Tipo de créditos otorgados	Requisitos	Fortalezas del programa	Debilidades del programa
Grameen Bank	Bangladesh, 1976-1983	Población pobre del área rural, especialmente mujeres	Pequeños prestamos llamados microcréditos, cantidades en ocasiones tan pequeñas como US\$100 para iniciar alguna actividad económica	Formar grupos de 5 personas que funcionen como garantía solidaria los unos de los otros, en los que el crédito para uno depende de los pagos realizados por el primero en obtener financiamiento	Brinda créditos a personas en condiciones de pobreza muy grandes, los cuales demostraron ser confiables en los pagos, permitiendo al banco crecer y ayudar a más personas desde su fundación	La modalidad de grupos de confianza trajo problemas entre las personas ya que la morosidad de uno afectaba a todos. Los créditos son en ocasiones de muy baja cuantía y la capacidad empresarial de las personas podía no ser la necesaria
Fundación Nantik Lum	España - México, 2003	Población de áreas desfavorecidas y excluidas en países en vías de desarrollo	Microcréditos enfocados en la realización de proyectos en diferentes países; la generación del proyecto beneficia a la población objetivo del lugar	Desempeñar la actividad económica en el área de incidencia del determinado proyecto, colaborar con las investigaciones de microfinanzas de la fundación	Su área de acción no es un solo país, sino a través de la realización de proyectos en áreas vulnerables de diferentes países, fomenta la investigación y la comunicación de logros y obstáculos	La mayoría de sus fondos provienen de subvenciones públicas, generando dependencia y poca sostenibilidad propia
Banca de las Oportunidades	Colombia, 2010	Población de bajos ingresos	Desembolsos a instituciones que conforman la Red del Banco, para apoyo al acceso al crédito	Formación de grupos de ahorro y crédito locales	Está conformado por una red de actuación que incluye bancos, cooperativas, ONG's, entre otras, lo cual incrementa su cobertura	La descentralización de la actuación del banco, pues no tiene control sobre todos los grupos de sino que organiza el otorgamiento a través de los participantes de la Red

Iniciativa	Lugar y Período de origen	Población objetivo	Tipo de créditos otorgados	Requisitos	Fortalezas del programa	Debilidades del programa
BancoSol	Bolivia, 1986	Micro Empresarios que no podían acceder al sistema bancario tradicional	Especializados en microfinanzas para la inversión	Otorgamiento de crédito en base a la metodología de Grupo Solidario establecida por el Grameen Bank	Brindar créditos a quienes se encontraban sin acceso permite absorber a muchas personas que demostraron capacidad empresarial y por ende de pago de los créditos. Acción mediante programas especializados en diferentes áreas	El banco se ha convertido a lo largo del tiempo en una figura muy parecida a la banca comercial tradicional, lo cual puede desincentivar a algunos microempresarios a acercarse por desconfianza a obtener el financiamiento que necesitan
MiBanco	Perú, 1998	Personas de bajos recursos	Microcréditos para actividades productivas	Otorgamiento de crédito en base a la	Diversos productos financieros como microseguros y créditos especializados ayudan a mejorar su capacidad de acción	Inicialmente se desempeña como ONG, pero como tal no podía captar fondos del público por lo tanto se conforma como banco comercial
Banco Popular de la Buena Fe	Argentina, 2004	Sectores vulnerables de la población	Microcréditos para actividades productivas	Formación de grupo solidario al estilo Grameen Bank, presentar proyecto individual, demostrar capacidad, experiencia y rentabilidad del proyecto	Basa su funcionamiento en el comprobado modelo del Grameen Bank, sumando capacitación continua a los prestatarios	Los requisitos pueden ser un poco exigentes para iniciar actividades microempresariales

Iniciativa	Lugar y Periodo de origen	Población objetivo	Tipo de créditos otorgados	Requisitos	Fortalezas del programa	Debilidades del programa
Micro créditos en Filipinas	Filipinas, 1990	Mujeres micro empresarias	Micro Créditos	Formación de grupos solidarios en base a relaciones profesionales, familiares o de proximidad geográfica	La formación de grupos en base a características comunes podría mejorar la solidaridad entre los integrantes	Proceso engorroso de formación de la microempresa, falta de estudio previo de la factibilidad del proyecto, falta de promoción y divulgación de información
Oiko Credit	Sede en Holanda, 1975	Población de áreas desfavorecidas y excluidas en países en vías de desarrollo	Micro Créditos	Demostrar condiciones potenciales de desarrollo de la empresa, y participar en las certificaciones de asesoramiento y formación	Incluye programas de capacitación que buscan mejorar la capacidad de los prestatarios para desarrollar su actividad económica	Actúa de forma descentralizada por lo que no posee completa supervisión sobre el desempeño de los proyectos y los fondos
Banco Social Moreno	Argentina, 2001	Micro empresarios de bajos recursos	Micro Créditos	Formación de grupos solidarios de personas con emprendimientos en funcionamiento no menor a 6 meses con un canal de colocación de sus productos	Realiza un análisis de diversos factores para determinar la viabilidad de la empresa estudiada, otorga capacitaciones y se mantiene pendiente del funcionamiento del grupo	No considera emprendimientos iniciales sino solamente empresas ya establecidas que necesitan de financiamiento y no lo obtienen en el sistema tradicional

Fuente: Elaboración propia en base a la información recabada

CAPÍTULO III

ALTERNATIVA DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO DE INVERSIÓN PARA MICROEMPRESARIOS

En los capítulos anteriores se ha caracterizado el papel de la microempresa en el país, su carácter dinamizador y la capacidad de generación de empleo, y por otro lado también se ha mostrado el precario estado en el que se encuentra el otorgamiento de crédito de inversión para las microempresas en el sistema bancario formal.

Teniendo en cuenta estas dificultades, se han estudiado además algunas alternativas aplicadas alrededor del mundo que se han constituido como opciones para apoyar a los emprendimientos de microempresarios, cuyo objetivo principal ha sido mejorar la condiciones de vida de las personas a través de brindar opciones de financiamiento y desarrollo con las que no se contaba hasta el momento.

El presente apartado pretende aplicar los aspectos estudiados en las experiencias internacionales, para realizar una propuesta de alternativa para el otorgamiento de crédito que tenga concordancia con las condiciones socioeconómicas existentes en El Salvador, buscando solucionar los obstáculos en el acceso al crédito que limitan las capacidades de muchas personas que no encuentran empleos formales y tampoco pueden desarrollar otras actividades productivas debido a la falta de recursos.

Esta alternativa se basa en la creación de una institución de ahorro y crédito sin fines de lucro, cuyo objetivo será mejorar el acceso al financiamiento para los microempresarios en el país, de manera que a través de la misma, se alcancen mejores niveles de satisfacción de las condiciones de reproducción de dichos microempresarios y sus familias; siendo por lo tanto una institución con una visión de beneficio social.

En los próximos apartados se presentarán las condiciones del problema observado, y los objetivos a seguir para el establecimiento de la propuesta, para procurar que se rijan bajo una misión de beneficio para sus usuarios y constituya una verdadera opción para mejorar la vida de las personas dedicadas a actividades empresariales a pequeña escala para obtener los ingresos que permitan una vida digna.

3.1 Situación actual del problema

A continuación se presenta la situación problemática del acceso de los microempresarios al financiamiento a partir de la definición del problema observado, señalando las causas y consecuencias que se han identificado como principales, todo ello con el objetivo de plantear una solución con bases firmes y que logre los objetivos que se planteen.

Cuadro № 3.1: Identificación de la situación actual del problema

Dimensión del análisis	Causas del problema	Definición del problema	Consecuencias
Económica y Social	Garantías insuficientes o nulas y desconfianza a las microempresas	Las microempresas tienen un limitado acceso al crédito en el sistema financiero de El Salvador	Desincentivo para el establecimiento de microempresas
	Créditos orientados al consumo y a la empresa formal		Poco desarrollo (ampliación) de la microempresa por falta de financiamiento
	Condiciones económicas desfavorables para el aumento del crédito en general		Menor nivel de actividad económica del país (menor crecimiento económico)
	Políticas bancarias basadas en visiones multinacionales no enfocadas a las necesidades de crédito de la población		Se recurre a otras fuentes de crédito que tienen condiciones muy desfavorables (usureros)
			Las opciones de subsistencia se reducen al no encontrar empleo en el mercado laboral y no tener acceso al financiamiento para actividades económicas propias

Fuente: Elaboración propia

3.2 Aspectos generales de la propuesta

3.2.1 Objetivos

La identificación del problema constituye el punto de partida para iniciar con la formulación de los objetivos específicos. Estos deben responder a la pregunta ¿Qué se pretende alcanzar con la formulación de la propuesta? A continuación se identifican tres objetivos:

Objetivo Nº1: Otorgar créditos accesibles a microempresarios para utilizarse en proyectos de inversión innovadores y vinculados a las condiciones de competencia de mercado del país.

Tal como se mencionó en la descripción del sistema crediticio en el país y de acuerdo al Informe de Competitividad Global 2013-2014 realizado por el Foro Económico Mundial (FEM), el principal problema para llevar a cabo un emprendimiento es la falta de acceso al financiamiento (22.8% del total de los factores problemáticos para establecer un negocio). Este problema se agrava con la existencia del alto nivel de informalidad experimentado por las microempresas salvadoreñas ya que al no estar constituidas bajo la normativa del Código de Comercio, ni cumplir con requisitos como contar con una escritura pública y un número mínimo de socios o un monto de capital social mínimo, el tener acceso a un crédito se presenta más bien como un obstáculo y no como una oportunidad para llevar a cabo sus ideas de negocios.

En este sentido, la presente propuesta presenta como uno de sus objetivos el otorgamiento de créditos accesibles a los microempresarios, en especial a aquellos que cuentan con una iniciativa emprendedora pero presentan una mayor desventaja dentro del sistema crediticio tradicional dado sus condiciones de pobreza, bajos niveles de escolaridad e informalidad.

Cabe destacar que no solo basta con intentar solventar el problema de falta de acceso al financiamiento otorgando créditos accesibles, sino que también es importante considerar una evaluación de los proyectos que pretenden llevar a cabo los microempresarios, esto con el fin de garantizar que el proyecto será innovador, que suplirá una demanda insatisfecha y además se encuentre vinculado a las condiciones de competencia de mercado del país, ya que en este sentido se evitaría financiar proyectos destinados probablemente al fracaso que generarán impago por parte del deudor.

Objetivo №2: Ampliar las oportunidades de desarrollo económico de los microempresarios para mejorar sus condiciones de vida y las de sus familias.

En los últimos años en El Salvador, a causa de las políticas restrictivas aplicadas por las instituciones financieras tradicionales, la preferencia en el otorgamiento de créditos para consumo sobre los créditos destinados a emprendimientos, así como los obstáculos legales a los que se enfrentan los microempresarios al momento de emprender un proyecto, limitan las oportunidades de desarrollo económico de los mismos y del país en general.

Los microempresarios al contar con limitadas oportunidades en cuanto al desarrollo de sus emprendimientos, ven afectadas su calidad de vida y la de sus familias, especialmente aquellos que dependen de los ingresos que generan sus microempresas al ser éstas su fuente de subsistencia. Es debido a esta problemática que se propone a través del objetivo №2, ampliar las oportunidades de desarrollo económico de los microempresarios salvadoreños, para que de esta manera puedan mejorar sus condiciones de vida y por ende las de su familia, siendo así la microempresa no sólo un medio de sobrevivencia sino el medio que les permita a estas personas su reproducción socioeconómica y ser una salida del círculo de pobreza.

Objetivo №3: Generar capacidad de autogestión y auto sostenibilidad de los microempresarios sobre sus proyectos de emprendimiento.

Dos aspectos importantes que deben tomarse en cuenta son la autogestión y auto sostenibilidad, ya que si bien el problema de la falta de acceso al financiamiento puede ser solventado a partir de la creación de una entidad financiera y social que otorgue microcréditos a aquellos que son excluidos del sistema crediticio tradicional, un buen uso de los recursos debe de estar a cargo de los mismos portadores del crédito.

En este sentido, el cumplir este objetivo implicará que los microempresarios sean capaces de administrar por su propia cuenta su iniciativa de inversión, y además mantener su negocio en operación y generando beneficios para sí mismos sin necesidad de recurrir constantemente al uso de fondos externos.

3.2.2 Líneas estratégicas e instrumentos

Las líneas estratégicas son líneas de acción que se asignan a cada uno de los objetivos con el propósito de alcanzar lo que se han planteado para intentar resolver el problema encontrado.

Luego de establecer las líneas estratégicas, es necesario definir las diversas posibilidades para llevarlas a cabo, es decir, instrumentalizarlas. El proceso de determinación de instrumentos implica el momento de pasar del “deber ser” al “puede ser”.

Si se retoma cada uno de los objetivos planteados en el apartado anterior, se tendrá que el objetivo Nº 1 cuenta con tres líneas estratégicas, el objetivo Nº 2 con una, y el objetivo Nº 3 con dos; encontrándose cada una de estas líneas asociada a un instrumento que posibilitará operativizar la propuesta. A continuación se describen las tres líneas estratégicas del objetivo Nº 1 con sus respectivos instrumentos.

Cuadro Nº 3.2: Líneas estratégicas e instrumentos del objetivo Nº 1

Objetivo Nº 1	Otorgar créditos accesibles a microempresarios de forma que ellos los utilicen en proyectos de inversión innovadores y vinculados a las condiciones de competencia de mercado del país.
Línea estratégica	Instrumento
LE1: Creación de una entidad financiera y social sin fines de lucro.	Asistencia técnica y económica por parte de entidades con experiencia en el ámbito financiero.
LE2: Ofrecer una tasa de interés accesible a las condiciones de los microempresarios.	Establecimiento de una tasa de interés con el fin único de asegurar la sostenibilidad de la entidad financiera y no con fin lucrativo.
LE3: Contar con un proceso de calificación confiable y sencillo por parte de la entidad.	Creación de un marco de exigencias mínimas factibles y accesibles para los destinatarios de crédito.

Fuente: Elaboración propia

La línea estratégica 1 (LE1) establece la creación de una entidad tanto financiera como social sin fines de lucro. Esta afirmación contiene tres aspectos relevantes:

1. El primer aspecto corresponde a la creación de una entidad financiera, la cual se encargará de proveer financiamiento para capital de trabajo e inversión a aquellos microempresarios que son excluidos del sector crediticio tradicional y que además posean un plan de negocios factible.
2. El segundo aspecto hace referencia a la creación de una entidad social, ya que incluirá dentro de sus planes de otorgamiento de créditos a todos aquellos microempresarios que enfrentan dificultades en el sector crediticio tradicional. Esta inclusión transformaría a los microempresarios en sujetos productivos, lo cual les generará confianza y lazos de cooperación entre los mismos.
3. El último aspecto corresponde a una característica particular de la entidad, ya que esta realizará sus actividades persiguiendo una finalidad social y no con ánimos de lucro. Es importante mencionar que si bien el funcionamiento de la entidad puede ser muy similar a la de una entidad comercial que obtiene beneficios económicos, estos últimos servirán para reinvertirse en una nueva obra social que beneficia principalmente al sujeto de interés, es decir, el microempresario.

El instrumento del cual se hará uso para llevar a cabo la LE1 será obtener ayuda de entidades que cuentan con experiencia en el ámbito. La ayuda que se obtendría sería de dos tipos: la primera es ayuda económica, la cual consiste en obtener recursos que permitan financiar las actividades de la entidad, es decir, donaciones; y la segunda, consiste en recibir conocimientos sobre experiencias vividas por otras entidades en términos de operaciones. Estos conocimientos serán transmitidos gradualmente a partir de asistencia técnica dependiendo de la etapa de desarrollo en la que se encuentre la nueva entidad. La asistencia técnica implica adiestramiento y asesorías que permitan conocer la aplicabilidad de los conocimientos ya adquiridos por las entidades con experiencia.

La línea estratégica 2 (LE2) consiste en ofrecer una tasa de interés accesible a los microempresarios que adquieran un crédito. Al afirmar que la tasa de interés debe ser accesible, se está asumiendo por una parte que la accesibilidad tiene como fin último que los

microempresarios estén habilitados a obtener un crédito; y por otra parte, que el establecimiento de dicha tasa de interés accesible no atente ni sacrifique la sostenibilidad de la entidad ni de los microempresarios que adquieran créditos.

En este sentido, el establecimiento de la tasa de interés por los créditos otorgados estará determinado por la entidad. Esta afirmación corresponde a la libertad que brinda la Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito en el Art. 42 (SSF, 2000), en donde menciona que son las cooperativas las que establecerán las tasa de interés siempre y cuando estas hayan sido comunicadas al público. Además de considerar como referencia a la anterior ley para el establecimiento de la tasa de interés, también se considerará la Ley Contra la Usura, la cual constituye una regulación al establecimiento de tasas de interés que se ubiquen en niveles perjudiciales para los deudores. El establecimiento de la tasa de interés apegada a ambas leyes, constituye el instrumento de esta línea estratégica.

La línea estratégica 3 (LE3), establece que la entidad debe contar con un proceso de calificación de los microempresarios que sea confiable y sencillo. Es confiable ya que hace referencia a un sistema de garantías basado en la confianza; y sencillo en cuanto no exigirá requisitos muy estrictos que son difícilmente obtenidos por un microempresario salvadoreño, cuyo perfil se caracteriza por tener alto grado de informalidad. El instrumento del cual se hará uso para operativizar la LE3 será la creación de un marco de exigencias mínimas factibles y accesibles para los destinatarios de crédito, es decir, exigir de acuerdo a las posibilidades de los microempresarios.

Respecto al objetivo №2, en el siguiente cuadro se describe su línea estratégica e instrumento.

Cuadro № 3.3: Líneas estratégicas e instrumentos del objetivo № 2

Objetivo № 2	Ampliar las oportunidades de desarrollo económico de los microempresarios para mejorar sus condiciones de vida y las de sus familias.
Línea estratégica	Instrumento
LE4: Promover un desarrollo dinámico de las microempresas.	Otorgamiento de más y continuos créditos a microempresarios que cumplan con el proceso de clasificación confiable y sencillo que establezca la nueva entidad.

Fuente: Elaboración propia.

La línea estratégica 4 (LE4), asociada al Objetivo №2, consiste en promover un desarrollo dinámico de las microempresas, es decir que, para lograr ampliar las oportunidades de desarrollo económico de éstas, la entidad financiera que se propone crear estará promoviendo constantemente las condiciones que lo permitan, para que se conviertan en el medio a través del cual mejoren las condiciones de vida de los microempresarios y sus familias, asegurando su reproducción socioeconómica.

El instrumento que se utilizará para promover el desarrollo dinámico de las microempresas será el otorgamiento de mayores y continuos créditos a microempresarios que cumplan los requisitos que el proceso de clasificación confiable y sencillo determinado por la nueva entidad establece en la LE3, ya que teniendo como punto de partida el acceso a más créditos y de una manera continua, se les está otorgando una mayor oportunidad de hacer crecer su emprendimiento, tecnificarlo, implementar procesos más eficientes, contratar más mano de obra y además, poder seguir pagando los créditos ya adquiridos, así como refinanciarlos.

Respecto al objetivo №3, las líneas estratégicas y los instrumentos que se han definido para llevarlo a cabo se presentan el siguiente cuadro:

Cuadro № 3.4: Líneas estratégicas e instrumentos del objetivo № 3

Objetivo № 3	Generación de capacidad de autogestión y auto sostenibilidad de los microempresarios sobre sus proyectos de emprendimiento.
Línea estratégica	Instrumento
LE5: Brindar apoyo técnico a los microempresarios en materia de una mejor canalización de los fondos obtenidos a través del crédito.	Capacitaciones mensuales en los temas de comercialización, marketing, conservación de productos y talleres de costo, entre otros.
LE6: Seguimiento a la ejecución de los proyectos de microempresarios, con sus debilidades y fortalezas.	Promotores de la institución asignados a la supervisión y asesoría a los microempresarios.

Fuente: Elaboración propia

La línea estratégica 5 (LE5) consiste en brindar apoyo técnico a los microempresarios. Es de suma importancia que la entidad financiera se asegure que los microempresarios están realmente capacitados en el área de ejecución del proyecto a emprender para que éste sea rentable y se desarrolle de forma exitosa, solamente así se tendrá mayor certeza que el reintegro de los créditos otorgados sea efectivo y que se estén cumpliendo los objetivos planteados por la entidad.

El instrumento mediante el cual se llevará a cabo la LE5 será el desarrollo de capacitaciones mensuales referentes a temas de comercialización, marketing, conservación de productos, talleres de costos, entre otros, orientados a los microempresarios que posean un crédito con la entidad y también a los que tengan un proyecto a emprender o estén solicitando créditos para llevarlos a cabo, lo cual constituiría un requisito para otorgarle el financiamiento; de esta manera se asegurará que estén realmente aptos para ejercer una eficiente administración en el desarrollo de su emprendimiento y que puedan enfrentar de la mejor manera los desafíos que presenta el mercado.

Por su parte, la línea estratégica 6 (LE6), establece que la entidad brindará acompañamiento a los microempresarios durante el desarrollo de sus proyectos ya que para llevar un mayor control sobre lo que los microempresarios están aprendiendo y poniendo en práctica en sus microempresas a través de las capacitaciones mensuales, es necesario el acompañamiento permanente del proyecto por parte de un promotor capacitado, realizando un análisis sobre las debilidades y fortalezas que ha presentado el emprendimiento a lo largo de su desarrollo; al menos hasta que el microempresario demuestre capacidad de autogestión y que su emprendimiento se ha vuelto autosustentable a través de la promoción de sus propias habilidades y conocimientos, mostrando su carácter de liderazgo y singularidad, que le permitan generar ingresos suficientes y aseguren su sustento y el de su familia.

Debido a esto, el instrumento que se ha definido para llevar a cabo la LE6 es seleccionar a promotores pertenecientes a la entidad financiera que cuenten con experiencia en el área, los cuales serán designados a un proyecto en particular monitoreando el avance del mismo para que acompañen al microempresario en el desarrollo de las potencialidades de su emprendimiento así como ser un apoyo en temas de asesoría referentes al área y ser el puente directo de comunicación entre el microempresario y la entidad financiera.

3.2.3 Viabilidad de la propuesta

Para determinar la viabilidad de la propuesta se recurrirá a construir una matriz de análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA). La construcción de la matriz atiende factores endógenos y exógenos al funcionamiento de la nueva entidad, que ayudarán a identificar la factibilidad del cumplimiento de las líneas estratégicas planteadas para cada objetivo.

La ejecución de la propuesta está expuesta a factores internos; estos son factores endógenos como las fortalezas, las cuales son elementos positivos que posee la entidad; y las debilidades, que son elementos internos que impiden lograr un desarrollo óptimo. Sin embargo, la propuesta no solamente está expuesta a factores internos, sino que también a factores externos como oportunidades, que son factores positivos que genera el entorno en el que se desenvolverá la entidad; y amenazas, las cuales son situaciones negativas que se presentan como obstáculos.

Este análisis FODA, se utilizará para revelar las posibilidades y limitaciones que implica llevar a cabo la propuesta, ya que el principal objetivo del análisis consiste en obtener conclusiones sobre la viabilidad de la misma dentro de un contexto en el que interactúan factores internos y externos.

Cuadro Nº 3.5: Análisis FODA

		DEBILIDADES	FORTALEZAS			
Factores internos		Bajos montos crediticios.	Posibilidad de generar altos niveles de sostenibilidad de la entidad para dar continuidad al círculo crediticio.	Sistema de garantía basado en la confianza	Posibilidad de otorgar más créditos y de manera continua.	Contar con personal capacitado y experiencia en el ámbito de la microempresa.
Factores Externos						
AMENAZAS	Los resultados de la actividad microfinanciera no son inmediatos.		LE2: Ofrecer una tasa de interés accesible a las condiciones de los microempresarios.			
	Ambiente adverso para la creación y desarrollo de la microempresa en el país.				LE4: Promover un desarrollo dinámico de las microempresas.	
OPORTUNIDADES	Personas con proyectos novedosos y experiencia en el área deseosas de llevar a cabo un emprendimiento.				LE4: Promover un desarrollo dinámico de las microempresas.	LE6: Seguimiento a la ejecución de los proyectos de microempresarios, con sus debilidades y fortalezas
	Entidad financiera destinada a atender demanda de créditos y ahorro.		LE1: Creación de una entidad financiera y social sin fines de lucro.	LE3: Contar con un proceso de calificación confiable y sencillo.		LE5: Brindar apoyo técnico a los microempresarios en materia de una mejor canalización de los fondos obtenidos a través del crédito.

Fuente: Elaboración propia

En este sentido la LE1 y LE3 son las más factibles de realizar ya que estas se conforman a partir de una combinación de fortalezas y oportunidades, es decir, surgen de las potencialidades que aporta un sistema de garantías basado en la confianza y no en procedimientos legales; pero también surgen de las potencialidades que posee la entidad financiera de atender una demanda de créditos insatisfecha por el sistema crediticio tradicional.

La LE2 es también factible, aunque a un menor grado que la LE1 y LE3. La factibilidad de realización de la LE2 corresponde a que esta se conforma a partir de la combinación de una amenaza con una fortaleza, es decir, que la entidad corre el riesgo de no obtener resultados inmediatos de la actividad microfinanciera dada la posible desventaja que tendría con respecto al resto de entidades ya establecidas con un amplio record de experiencia; sin embargo, este riesgo se ve aplazado de manera defensiva al tenerse la posibilidad de generar la sostenibilidad de la entidad a partir del establecimiento de una tasa de interés accesible.

Respecto a la LE4, se tiene un alto grado de factibilidad al conformarse por la fortaleza de la posibilidad de otorgar más créditos y de forma continua a los microempresarios, con las oportunidades de atender la demanda de créditos para micro emprendimientos, así como la existencia en el mercado de personas que poseen ideas de proyectos novedosos que están deseosas de llevarlos a cabo. Estas condiciones en conjunto harían posible que la nueva entidad promueva un desarrollo dinámico de las microempresas.

Sin embargo, esta línea estratégica se podría ver afectada por una amenaza, la cual es el ambiente adverso para la creación y el desarrollo de la microempresa que se vive en el país, este incluye: la delincuencia, las exigencias que presenta el marco legal para constituir legalmente una microempresa en cuanto al mínimo número de socios y monto de capital social requerido y la desventaja que enfrentan las microempresas en el mercado en relación a la mediana y gran empresa en términos de su cuota de participación, su poder de incidencia sobre los precios y las medidas de competencia desleal por parte de estas. Dicha amenaza puede ser aplacada por la necesidad de reproducción socioeconómica de la fuerza de trabajo, que implementan la microempresa como fuente de subsistencia familiar y que al contar con una entidad con las fortalezas y oportunidades antes mencionadas puedan concretar la LE4.

En cuanto a las LE5 y LE6, ambas son sumamente realizables ya que se conforman de una misma fortaleza que consiste en que la entidad seleccione un equipo de personas en

organizaciones comunitarias, ministerios públicos y ONG's, que cumplan con un perfil definido en el que demuestren capacidad de coordinación, compromiso con el trabajo, experiencia en el área de microcréditos, capacidad para acompañar evaluación de proyectos así como para monitorear el proceso de aprendizaje de los microempresarios, contando de esta manera, con personal capacitado y con experiencia en el ámbito de la microempresa.

Para el caso de la LE5 se cruza con la oportunidad de satisfacer la creciente demanda de créditos insatisfecha por las entidades financieras tradicionales, es decir, ante la cantidad de microempresarios en busca de acceso a créditos que les permitan realizar sus proyectos y al contar con el personal suficientemente capacitado, se puede concretar el brindarles la asistencia técnica a través de capacitaciones para que la creación y desarrollo de sus micro emprendimientos sea exitosa.

Asimismo, para la LE6, al cruzarse con la oportunidad de existencia de personas en el país que poseen proyectos novedosos y con ansias de desarrollarlos, se vuelve necesaria la ejecución de esta línea estratégica brindándoles el acompañamiento necesario a los microempresarios a lo largo del desarrollo de sus proyectos, apoyándolos con supervisión y asesorías respecto a las debilidades y fortalezas que ha presentado el emprendimiento, así como planificando acciones que permitan resolver problemas comunes para los microempresarios como la compra de insumos o materias primas, tecnificación y medidas que permitan potenciar la comercialización de sus productos, abonando con su experiencia en el área y conocimientos que les permitan obtener los resultados esperados.

3.2.4 Actores Involucrados

Para el caso de la propuesta, los actores que están involucrados en la creación y funcionamiento de la entidad financiera y que concurren en relación al cumplimiento de los objetivos y líneas estratégicas establecidas son:

- **Superintendencia del Sistema Financiero:** es un actor clave al ser la institución responsable de supervisar la actividad individual y consolidada de los integrantes del sistema financiero, así como a las demás personas, operaciones o entidades que mandan las leyes. Además, es la encargada de cumplir leyes y reglamentos así como de

monitorear preventivamente los riesgos de los integrantes del sistema financiero a manera de propiciar el funcionamiento eficiente, transparente y ordenado del mismo.

- **Sistema crediticio tradicional:** incluye bancos, cooperativas y Sociedades de Ahorro y Crédito que en conjunto dictan las pautas, tasas de interés, así como los requisitos a cumplir para poder acceder a un préstamo con destino a emprendimientos empresariales, que a causa de sus medidas restrictivas en cuanto al otorgamiento de dichos préstamos han excluido a gran parte de los microempresarios que desean establecer y desarrollar un proyecto.
- **Prestatarios:** son los microempresarios salvadoreños que solicitan acceso a créditos con destino a emprendimientos micro empresariales y que debido a las medidas restrictivas y desfavorables impuestas por el sistema crediticio tradicional, han sido excluidos de este, por lo que buscan una entidad financiera alterna en la que puedan acceder a créditos de este tipo que les permita poner en marcha sus proyectos.
- **Prestamista:** es la entidad financiera que se propone crear para que otorgue créditos accesibles a los microempresarios de forma que estos los puedan utilizar de manera rentable, asegurando un desarrollo de sus proyectos que repercuta positivamente en las condiciones de vida de los microempresarios y sus familias. Esta entidad funcionará como el medio de conexión entre ONG's, instituciones públicas y privadas, así como personas naturales que deseen hacer sus depósitos en ella, con el objetivo de que sean entregados en forma de crédito con tasas de interés accesibles para los microempresarios que los soliciten y que deseen llevar a cabo un emprendimiento.
- **Promotores:** personal capacitado por parte de la entidad y con experiencia previa en el área de emprendimientos micro empresariales, quienes tendrán la función de brindar capacitaciones técnicas sobre talleres de costos, marketing, comercialización, conservación de productos, entre otros; que aseguren el desarrollo exitoso de los proyectos apoyados por la entidad a través de los créditos otorgados. Este actor a la vez, tendrá la función de acompañar a cada uno de los emprendimientos a lo largo del establecimiento y desarrollo de estos, hasta que el microempresario demuestre que ha desarrollado la capacidad de autogestión y que su proyecto se ha vuelto rentable y autosostenible.

3.2.5 Marco legal para la creación de una entidad financiera

En El Salvador, el Sistema Financiero está compuesto por todas aquellas instituciones financieras que operan con el propósito de brindar servicios por medio de instrumentos financieros. Estas instituciones financieras pueden ser bancarias y no bancarias.

De acuerdo a la SSF (2011), las instituciones financieras bancarias son aquellas que actúan de manera habitual en el mercado financiero, haciendo llamamiento al público para obtener fondos. Estas instituciones bancarias regulan su funcionamiento bajo la Ley de Bancos. Por otra parte, el funcionamiento de las instituciones financieras no bancarias se encuentra regulado por la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios, en la cual se concibe como intermediarios financieros no bancarios a las siguientes instituciones (SECMCA, 2005):

- Cooperativas de ahorro y crédito que además de captan dinero de sus socios y del público.
- Cooperativas de ahorro y créditos cuando la suma de sus depósitos y aportaciones excedan de US \$68,571,428.57
- Federación de cooperativas de ahorro y crédito calificadas por la Superintendencia para realizar operaciones de intermediación.
- Sociedades de ahorro y crédito.

Las instituciones listadas anteriormente se registrarán por sus respectivos ordenamientos legales en lo relativo a su constitución, organización y administración, siempre que no contradiga lo establecido por la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios.

En este sentido, la regulación de tipo legal de la cual se hará uso para la creación de la nueva institución será la Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito, debido a que en este apartado se brinda una propuesta de creación de una entidad financiera no bancaria que orientará sus esfuerzos a financiar a la microempresa del sector urbano.

En el libro segundo de la Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito, se regula lo referente a la organización, administración y funcionamiento de las Cooperativas. En el capítulo I, se define el procedimiento para que las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) obtengan autorización de la SSF para captar fondos del público, presentando una solicitud que debe incluir los siguientes documentos básicos:

- a) Nómina de los socios, con especificación de sus generales, nacionalidad y cualquier otra información que crean pertinente aportar.
- b) Nómina y generales de los directores.
- c) Escritura de constitución de la cooperativa.
- d) Esquema de organización y administración de la cooperativa, estados financieros auditados y proyecciones financieras de sus operaciones.
- e) Detalle del número de acciones suscritas y pagadas por cada uno de sus socios.

Dentro de los sesenta días siguientes a la entrega de los documentos básicos, la SSF autorizará la creación de la cooperativa, si es que esta ofrece protección a los intereses del público. Es importante mencionar que el número mínimo de socios para autorizar la creación de una cooperativa es cien. Además se establece en la ley que las cooperativas estarán administradas por tres o más directores, los cuales deberán ser socios con amplios conocimientos y experiencia en materia financiera y administrativa. Por último, el monto del capital social mínimo con el que debe contar la cooperativa no podrá ser inferior a US\$ 571,429.00, sin embargo ese dato es actualizado por la SFF cada dos años (SFF, 2000).

3.3 Desarrollo de la alternativa para el otorgamiento de crédito

3.3.1 Tipo y definición de la institución

Como se ha mencionado, la institución será un “banco social”, el cual será llamado Banco de Fomento a la Microempresa, BANDEFOMIC, esta entidad financiera además de no tener fines de lucro, buscará beneficiar a las personas que atiende, expandiendo el alcance del crédito dentro del país, y mejorando así la vida de las personas que buscan en la actividad microempresarial el sustento para sí mismos y sus familias.

La entidad brindará inicialmente créditos para microempresarios con negocios ya establecidos, que demuestren la capacidad empresarial para usar de la mejor manera los créditos, los cuales no podrían haber obtenido dicho financiamiento en el sistema financiero formal. Se iniciará únicamente con empresas ya establecidas o que han funcionado en el pasado debido a que se busca que durante los primeros años de la entidad esta pueda consolidar su solidez y posición financiera a través de la minimización de los riesgos en el otorgamiento de crédito. Al tratarse de empresas que ya se encuentran en labores pero presentan necesidades de financiamiento,

se tiene una mayor probabilidad de éxito y retorno del crédito brindado, dándole a BANDEFOMIC la capacidad de comenzar operaciones y poner en marcha sus objetivos de apoyo a la microempresa, mientras se prepara y consolida para posteriormente brindar créditos a empresas que inician operaciones.

En cuanto a lo anterior, los créditos para iniciar operaciones se realizarían en el mediano plazo, periodo en el cual se prevé y se considera que la entidad tendrá la solidez financiera que necesita para atender este tipo de demanda de crédito; situación que será comprobada por los indicadores contables y financieros arrojados por el desempeño del banco, el cual estará respaldado por el trabajo que se ha sido realizado con los créditos a microempresas ya establecidas.

La finalidad de la institución no es obtener beneficios para socios y accionistas, sino brindar formas de acceso al crédito a personas que no lo tienen y requieren de financiamiento para mejorar sus negocios, y con ello, sus vidas. En los siguientes apartados se marcarán aspectos importantes de la propuesta y se definirán las partes esenciales para su funcionamiento.

3.3.2 Perfil del sujeto de crédito

La institución estará sujeta al marco legal y normas regulatorias del país y el ente regulador, que es la Superintendencia del Sistema Financiero, debido a que brindará microcréditos destinados a la inversión. Las personas naturales o jurídicas que podrán acceder al microcrédito que brinda la institución, serán aquellas que cuenten con microempresas en los sectores industria, y también comercio y servicios, ambos radicados en el área urbana y que soliciten crédito para reinversión en los mismos. De acuerdo a Amaya y Cabrera (2013), el sector industria es el sector económico que genera mayor valor agregado y actualmente en el país, cuenta con una baja productividad. En este sentido, se debe impulsar incrementos persistentes de la productividad laboral junto a una reducción en las brechas de productividad entre los diferentes sectores de la economía, ya que esto constituye uno de los principales motores de las de las economías desarrolladas. La importancia de impulsar dichos incrementos corresponde a la capacidad de obtener impactos positivos sobre la economía del país si se logrará aumentar la productividad de este sector.

Entre los requisitos deseables, pero no indispensables, se encuentran que las microempresas estén inscritas en el Ministerio de Hacienda y posean la tarjeta de IVA, así como que se encuentren inscritos en sus respectivas municipalidades, debido a que los procesos de inscripción son sencillos y brindan un grado de formalidad sobre los negocios y responsabilidad sobre los sujetos. Otro requisito deseable pero no determinante será el llevar una contabilidad formal, semiformal, o básica, que permita reflejar el impacto que tiene la inversión, y al mismo tiempo brindarles una constante capacitación de la manera más eficiente sobre como destinar las utilidades generadas a partir del microcrédito.

En un inicio solo se considera brindar créditos para reinversión o reactivación de los negocios, con el fin de minimizar los riesgos de impago, ya que si bien la institución no tiene un fin de lucro, sí es necesario minimizar dicho riesgo, debido a que de esa manera aumentan las posibilidades de crecimiento de la institución, lo que permitirá brindar más créditos y ampliar las zonas geográficas y sectores económicos de cobertura. Por lo tanto, en un inicio podrán optar al crédito únicamente aquellas personas que tienen o tuvieron microempresas, o personas que tuvieron negocios por un determinado tiempo, al menos por cinco años, y además que el cierre del mismo no sea superior a dos años antes del momento que se concede el crédito. Lo anterior debido a que la institución basará en parte la decisión de conceder un crédito en la experiencia y capacidad empresarial en cada una de las actividades que se desempeñan.

El objetivo de la institución no sería únicamente otorgar créditos, sino también brindar las herramientas necesarias para garantizar que el crédito sea una fuente de crecimiento económico y una mejora en las condiciones de vida de las personas; esto se realizará a través de un seguimiento de cada caso y una constante capacitación antes, durante y posterior al desembolso del crédito. Adicionalmente, uno de los objetivos a futuro es brindar la opción de un primer crédito para la creación de microempresas así como otros proyectos que se desarrollarán en apartados posteriores. Se espera que todos estos proyectos se puedan realizar una vez la institución crezca de manera económica, en cartera de clientes y cuente con la experiencia necesaria y un flujo de ingresos constantes, así como con los suficientes indicadores contables que la respalden para asumir esos riesgos, no por la búsqueda de mayores utilidades y un fin de lucro sino por la subsistencia de la institución cuyo objetivo es ser una fuente de desarrollo para la microempresa.

A continuación se desarrollará la metodología para el otorgamiento del crédito, en la cual se detalla la forma en que la institución brindará los desembolsos de créditos, los montos, plazos e intereses, de qué manera se manejarán las situaciones de impago, y el perfil de los promotores que llevarán el seguimiento del otorgamiento de crédito y los proyectos que la institución llevaría a cabo en el mediano y largo plazo.

3.3.3 Metodología para el otorgamiento de crédito

3.3.3.1 Acceso al crédito

Como se ha mencionado, inicialmente las dos modalidades de crédito que se ofrecerían en la entidad serían el crédito para reinversión o expansión, y el crédito para reactivación de un negocio que se dejó en el pasado. La principal garantía que se buscaría en los prestatarios será la capacidad empresarial para desarrollar el proyecto que se proponen, más que solicitar garantías hipotecarias o comprobantes de ingresos. Lo que se buscará en el prestatario es aquella persona en la que se pueda confiar que usará los fondos de la mejor manera para mejorar su negocio y su vida, que vea al financiamiento como una oportunidad de crecer y tenga el compromiso de sacar adelante su proyecto de la mano de la institución.

Entonces, el acceso a un crédito puede darse por dos vías:

- Evaluación individual de la capacidad empresarial mostrada, el compromiso y las herramientas con las que se cuenta actualmente, relacionando este parámetro con el monto de crédito solicitado y el plan que se tenga para la utilización de los fondos. Además será importante determinar el tiempo de vida del negocio, las condiciones del mercado donde se desempeña, y la posibilidad de impago, esto con el fin que pueda determinarse si los fondos de la entidad estarán en buenas manos y se cumplirán los objetivos institucionales al brindar este crédito.
- Evaluación por medio de grupo de confianza: esta modalidad se basa en las experiencias estudiadas con este tipo de instituciones en el mundo; consiste en el establecimiento de grupos de entre tres a cinco microempresarios que sean garantía mutua del uno al otro; cuando se menciona garantía no se está refiriendo a una clase de fiador que deberá ser responsable en caso de impago del titular del crédito, sino que

sean personas que puedan dar fe de las capacidades de cada uno y estén interesadas en recibir financiamiento, de manera que el record de cada una afecte a las otras en los montos que puedan obtener, incentivándolos a mantener una buena relación con el banco para mejorar sus condiciones de financiamiento y las de los demás.

3.3.3.2 Montos de crédito y desembolsos

En un inicio el monto de los créditos otorgados tendrá un rango entre US\$100 a US\$2000, divididos en tres rangos, el primero será de créditos entre US\$100 hasta US\$500, el segundo hasta US\$1000 y el tercero hasta US\$2000. El microempresario elegirá el monto de crédito que desea solicitar, pero cada caso será analizado por un grupo de técnicos y serán estos quienes decidan cuál es el monto a otorgar más adecuado, que podría ser el solicitado, o en caso contrario, se le explicaría al microempresario cuál es el monto que la institución considera más se adapta a sus necesidades conforme a las situación que presenta.

Los desembolsos podrán ser totales o parciales dependiendo del monto del crédito y la finalidad de la inversión, es decir, si solicita el crédito para la ampliación del negocio o reactivación del mismo, se evaluará con un enfoque en el que el primer desembolso sea total o el mayor porcentaje posible del total aprobado; si se solicita para comprar mercadería o materia prima etc., los desembolsos serán parciales.

De igual manera, los técnicos se encargarán de evaluar si el monto del crédito debe ser el total solicitado o un porcentaje de este. Existirá una relación inversa entre monto del crédito y desembolso total del mismo, es decir, entre mayor sea el monto de crédito aprobado menor será la probabilidad que este se realice en un solo desembolso, esto debido al riesgo que puede representar el utilizar todo el crédito en un solo desembolso pues la actividad empresarial puede estar mal direccionada o no dar los resultados esperados inmediatamente; con el seguimiento que brindarán los técnicos estos aprobarán los desembolsos posteriores, basados en los resultados obtenidos del primero, o determinarán los cambios necesarios en el modelo del negocio para continuar con el desembolso de fondos, con el fin que el crédito otorgado al microempresario sea una fuente de crecimiento y desarrollo para su negocio y no solo un riesgo de endeudamiento.

En el siguiente cuadro se muestra el porcentaje máximo del primer desembolso así como el número y las condiciones necesarias para los desembolsos posteriores dependiendo del monto de crédito aprobado:

Cuadro Nº 3.6: Tipo de desembolso dependiendo del monto del crédito

Rango	Porcentaje y cantidad de Desembolsos
Primero de US\$100 a US\$500	Si el monto de crédito se ubica en el primer rango es donde habrá más posibilidades de que el desembolso sea del 100% dependiendo de la evaluación realizada por los técnicos; en caso fuese necesario, también puede realizarse un máximo de dos desembolsos parciales.
Segundo de US\$500 a US\$1000	En este rango se llevarán a cabo un máximo de 3 desembolsos. El primero será hasta por el 70% del total del monto otorgado, mientras que para los posteriores desembolsos el monto dependerá de la evaluación de la utilización y rendimiento del desembolso inicial y la capacidad de pago del prestatario
Tercero de \$1000 a \$2000	Se realizaran un máximo de 4 desembolsos, siendo el primero con un máximo del 50% del monto aprobado; de igual manera, los desembolsos posteriores dependerán del rendimiento del primero y la capacidad y desempeño de los pagos. Además, los prestatarios de montos del segundo y tercer rango pueden solicitar que el desembolso sea total; las razones que estos brinden serán evaluadas por los técnicos para brindar la resolución que sea más conveniente.

Fuente: Elaboración propia

3.3.3.2 Interés, frecuencia de pago y plazo del crédito.

Uno de los objetivos de la institución es el de brindar créditos de inversión a una baja tasa de interés. La tasa de interés por préstamos que cobran los bancos no solo considera la generación de fondos necesarios para cubrir el préstamo sino un margen de utilidad que les permita prestar ese dinero a más personas que generen mayores ganancias para la entidad.

La tasa de interés que se fije para la entidad deberá ser suficiente para cubrir sus costos de operación, debido a que sería una entidad sin fines de lucro encaminada como un esfuerzo de lograr un desarrollo en las condiciones de vida de los microempresarios. En los bancos comerciales la tasa de interés pasiva, que es la tasa de interés que pagan por los depósitos del público, es mucho menor que la tasa de interés activa, que es la que se cobran por préstamos,

esto se debe a que son entidades con fines de lucro que buscan maximizar sus utilidades y no únicamente cubrir sus costos de operación; de acuerdo a datos de la Asociación Bancaria Salvadoreña (2014), para mayo de 2014, la tasa de interés bancaria por depósitos a un año plazo es de 3.83% y la tasa de interés para préstamos para particulares es de 7.73%. Debido a que BANDEFOMIC no buscará estas exorbitantes ganancias que parten de tasas de interés activas altas, permitirá cobrar una tasa más baja, lo cual representa una de las principales ventajas de la institución sobre otras entidades financieras.

Con respecto a la frecuencia de pago, estos serán mensuales, estableciendo periodos de gracia de acuerdo al tipo de crédito. Si el crédito es para inversión, se dará un mes de gracia, es decir, el primer pago se realizaría al finalizar el segundo mes luego del primer desembolso del crédito, mes en el cual no se acumularán intereses; si se trata de créditos para reactivación de negocios se dará un máximo de dos meses de gracia, es decir, la primera cuota se realizaría al finalizar el tercer mes luego que fue otorgado el crédito, dos meses en los cuales no se acumularán intereses.

De igual forma el plazo de crédito dependerá del rango en el éste que se ubique, como se especifica en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 3.7: Plazos de créditos establecidos.

Rango	Plazo
Primero, de \$100 a \$500	Seis meses
Segundo, de \$500 a \$1000	Doce meses
Tercero, de \$1000 a \$2000	Dieciocho meses

Fuente: Elaboración propia

Como beneficio adicional de los pagos de crédito, los prestatarios que cuenten con un buen record de pago podrán seguir optando por créditos de mayor monto, además de convertirse en clientes preferenciales; para estos microempresarios se reduciría la intervención de los técnicos debido a que contarían con la experiencia del uso más eficiente del crédito, pero seguirán contando con la asesoría de la institución.

3.3.3.3 Seguimiento del crédito, situaciones de impago y soluciones de refinanciamiento

Como se mencionó, se realizaría un seguimiento de la ejecución de los desembolsos hechos, de manera que se pueda evaluar si se están utilizando de la mejor manera los recursos y determinar si el siguiente desembolso debe realizarse, en base a cómo se está desempeñando la empresa, o si debe asistirse en la modificación de la manera de hacer negocios para obtener mejores beneficios.

Además de esto, el pago a tiempo de los créditos les permitirá a los microempresarios convertirse en sujetos preferenciales de crédito, es decir que les dará la capacidad de aumentar sus límites de crédito en base a la garantía de confianza que han demostrado a la institución. Se propone que esta situación de sujeto preferencial les permita ser avales de otras personas que tengan la necesidad de financiamiento, el cual puede ser un crédito para iniciar operaciones en una microempresa nueva; esta sería la manera en que se desarrollen en el mediano plazo los créditos para iniciar nuevos emprendimientos.

Ante una situación de impago se realizaría una evaluación de las necesidades de refinanciamiento que puedan salvar a la empresa y un cambio en el modelo de hacer negocios para tratar que funcione con la nueva inyección de capital. Toda la evaluación será realizada por un técnico de crédito e inversión, del cual se establecería un perfil de graduado universitario con conocimientos en evaluación financiera y capacitados para reconocer la visión social de la entidad, de manera que evalúen no solo la viabilidad financiera sino la capacidad empresarial y la mejora en la vida de las personas que los créditos pueden generar.

3.3.3.5 Proyectos a Futuro

3.3.3.5.1 Tú ayuda

A lo largo del seguimiento de este proyecto se trataría de concientizar sobre la importancia de la solidaridad, es decir, que las microempresas que han tenido un crecimiento considerable que les permita la expansión también inviertan en capital humano y contraten nuevo personal o mejoren las condiciones de trabajo de los empleados con los que ya cuenta. Esto podría ser por ejemplo a través de incentivos como un ingreso adicional mensual a los empleados ante

incremento en las ventas, vales de supermercado, canastas alimenticias, que sean inscritos al Seguro Social, que se realicen las contribuciones a la AFP, pues representa una inversión que les permitirá ingresos luego de su jubilación, crear un sistema de contribuciones solidarias en caso un empleado o su familia necesite ingresos adicionales en caso de enfermedad o luto, paquetes escolares para los hijos de los empleados etc.

Esto trataría de incentivarse, debido a que las microempresas que cumplan con estas solicitudes y con un buen record de pago se les permitirá acceder al crédito como clientes preferenciales. Por otra parte, la institución considera importante exigir que estas personas participen activamente a través de capacitaciones a otros microempresarios que deseen comenzar un negocio en una determinada actividad de las que ellos poseen experiencia, a través de una actitud de solidaridad que el microempresario no sienta una presión u obligación, sino el deseo de colaborar y que la experiencia positiva que el crédito tuvo para él y su familia permitiéndoles mejorar sus condiciones de vida, también puedan ser de utilidad a otros.

Finalmente como se explicó con anterioridad los microempresarios que cuenten con buenos record crediticios con la institución puedan servir de aval a personas que buscan acceder al microcrédito por primera vez.

3.3.3.5.2 Tu primer crédito

El objetivo ideal de la institución es brindar créditos para la creación de microempresas, en la cual los técnicos en conjunto con el microempresario en potencia formularían el plan de negocios, proceso en el cual también podrían participar otras personas que han sido beneficiadas con el crédito y pueden aportar sus experiencias. A partir del otorgamiento de crédito se seguirán las políticas establecidas por la institución para el monto y desembolso del crédito y se seguirían los mismos procesos en caso de una situación de impago.

3.3.3.5.3 Mini Créditos

La idea principal de los mini créditos es ser orientados a un sujeto de crédito específico, por ejemplo, madres solteras, personas desempleadas, personas con discapacidad, personas con edades que superan el rango que suelen considerar la mayoría de empleadores del sector privado y que no tienen la más mínima opción de ser sujetos de créditos en las entidades

financieras comerciales. La idea de este proyecto es otorgar montos de créditos que no superen los US\$100, pero que constituyan una fuente parcial de financiamiento para evitar que sean víctimas de la usura.

3.3.3.5.4 Expansión más allá de la frontera

Este proyecto irá encaminado a formar en los microempresarios una visión más amplia y competitiva para que sean capaces de exportar sus productos, especialmente si la expansión de créditos tiene éxito al sector industrial y posiblemente en el futuro en el sector agrícola, pero en general aquellos microempresarios cuyos negocios tengan potencial, se buscarán oportunidades en mercados extranjeros, en primera instancia en la región centroamericana. En la actualidad, en el país existe cierto auge de convenios comerciales con otros países, a lo que si se agrega la existencia de microempresarios capacitados y con empresas estables y en auge, podrían ser capaces de exportar sus productos.

3.3.3.5.5 Conectando Oportunidades

Este proyecto, que sería evaluado en el mediano plazo tentativamente de 2 a 3 años luego de la creación de la institución, consiste en que la institución crearía una cartera de clientes con ideas innovadoras o proyectos que se identifiquen que tengan un gran potencial y que la institución solo aportaría una parte del crédito. Esta cartera sería presentada a las distintas instituciones que fueron o siguen siendo las fuentes de financiamiento, para que evalúen si ellos quieren invertir directamente en estas ideas o proyectos potenciales y la institución funcionaría como un intermediario entre quienes necesitan acceder a un mayor crédito y aquellas instituciones u otros sujetos que estarían dispuestos a invertir.

3.3.3.5.6 Expansión más allá de los créditos

Este proyecto consiste en crear una institución integral cuya actividad no sea únicamente el otorgamiento de créditos sino que incursionaría en otras actividades del mercado financiero como seguros de vida y de salud, es decir que la inversión no sea únicamente con fines de lucro sino que estas contribuciones que se realicen se inviertan de la mejor manera y que sean de gran ayuda cuando las personas más lo necesiten.

3.3.3.5.7 Tu Futuro

En un primer momento, el objetivo de la institución no es brindar créditos para consumo sino únicamente para inversión, a excepción que el crédito constituya desembolsos a través de un programa de becas a las distintas universidades del país o a buscar convenios con universidades de otros países, bajo la convicción que la educación es la base del cambio de la situación actual que vive el país; además es un derecho y una oportunidad que debería tener todo joven que tenga ese deseo.

Al representar un proyecto de mediano a largo plazo, los mecanismos para la obtención y funcionamiento de este programa de becas, se requiere que la institución deba en su momento contratar a personas capacitadas en el tema para su elaboración.

3.3 Posible impacto de la Institución

En el desarrollo de este estudio se ha observado que el acceso al financiamiento es uno de los mayores obstáculos para el desarrollo de la actividad de la microempresa en el país, considerando además la precariedad del mercado laboral y las pocas opciones con las que se cuenta en el país para obtener ingresos y subsistir como familias, una entidad que mejore el acceso al crédito para financiar actividades económicas generadoras de ingreso puede ser de mucho beneficio.

Los beneficios de un banco social para las familias que poseen una microempresa que constituye su principal fuente de ingresos, pueden ser muchos, pero con el solo hecho de mejorar las condiciones con las que se accede al crédito se está haciendo un gran cambio dentro del sistema tradicional, debido a que se pasaría a considerar al financiamiento bancario como una verdadera opción que no solo se puede obtener, sino que brinde los mejores resultados y condiciones para el desarrollo de las familias.

Es importante mencionar que al brindar un mejor acceso al financiamiento, podrá incentivarse la actividad económica en el país, ya que como se ha mencionado anteriormente, la microempresa es una gran fuente generadora de empleo, por lo que en el mediano plazo, el impacto del financiamiento y el apoyo a la microempresa generará beneficios que sobrepasen a

la unidad familiar poseedora de la misma, y vayan hasta más personas que podrán obtener empleos y fuentes de ingreso para sí mismos y sus familias.

Además de lo anterior, podría decirse que los beneficios económicos de incentivar actividades de microempresa pueden mejorar incluso la recaudación del Estado, a través del potencial pago de impuestos que las microempresas pueden hacer, ya que si se considera que el financiamiento brindado servirá para aumentar la escala de sus actividades, las ventajas de registrar formalmente a la empresa pueden pesar en la decisión de llevar a cabo el proceso por parte de los microempresarios, generando beneficios indirectos para el resto de la población.

Finalmente se puede mencionar que habiendo obtenido la información acerca del estado del problema del acceso al financiamiento en El Salvador, contar con una opción de créditos accesibles beneficiará e incentivará la realización de actividades microempresariales, las cuales se ha demostrado generan un gran valor a la economía salvadoreña.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- La oferta actual de crédito para emprendimientos en El Salvador se orienta a empresas con distintas características a las de las microempresas. Estas últimas presentan un perfil de microempresario liderado en su mayoría por mujeres que se desenvuelven en condiciones precarias, dado que presentan el mayor índice de informalidad, niveles más bajos de educación, menor proporción de expansión del empleo así como menor frecuencia de capacitación tanto al inicio como durante sus operaciones.
- En años recientes, existe una preferencia hacia el otorgamiento de créditos destinados al consumo sobre los créditos con destino a emprendimientos empresariales por parte de las instituciones financieras tradicionales, independientemente de si son bancos, cooperativas o Sociedades de Ahorro y Crédito, no sólo para el caso de El Salvador, sino también para el caso de la región Latinoamericana. Esta situación que se ha vuelto más marcada luego de la crisis financiera internacional del año 2009, luego de la cual, la política de créditos se ha vuelto más restrictiva y con menor tolerancia al riesgo, en la que la banca tradicional modificó los términos de contratación en especial para la pequeña y mediana empresa, acortando los plazos y aumentando las tasas de interés.
- Los microempresarios en El Salvador no cuentan con una institución financiera especializada que les brinde crédito de manera accesible para sus actividades económicas y que no les exija garantías poco realistas para la situación en que desenvuelven los mismos es decir ingresos fluctuantes, bajo desarrollo tecnológico, poco conocimiento de la manera más eficiente de reducir sus costos y aumentar los márgenes de ganancias, adicionalmente los microempresarios que logran acceder al crédito no cuenta con una asesoría o capacitación para el uso más adecuado del crédito o un seguimiento constante para aumentar la probabilidad de éxito de la inversión realizada.
- Las opciones para obtener ingresos y garantizar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en este país se han presentado como precarias e insuficientes. De ahí que el papel de la microempresa como actividad de auto empleo y subsistencia sea tan importante para muchas familias salvadoreñas. Se ha demostrado que además de ser la

fuente de sustento para muchas personas, la microempresa juega un papel muy importante en la actividad económica del país, generando empleos, producción e ingresos que son muy importantes principalmente al analizar el estado del mercado laboral formal en el país. Siendo esta la situación en el país, no puede dejarse de lado el apoyo a esta entidad económica que a lo largo del tiempo ha demostrado tener la capacidad para mejorar la vida de las personas si se vencen los obstáculos que presenta.

4.2 RECOMENDACIONES

- Ante las dificultades de los microempresarios para acceder al financiamiento, es necesaria una alternativa al otorgamiento de crédito, la cual consista en crear una entidad financiera de ahorro y crédito sin fines de lucro que se rija por un modelo de otorgamiento de créditos completamente diferente al que rige en la actualidad al sistema crediticio tradicional del país y que tenga como objetivo el otorgamiento de créditos de manera sencilla y continua a los microempresarios salvadoreños que cuentan con proyectos de micro emprendimientos novedosos, realizables y que cumplan un mínimo de requisitos que aseguren el sostenimiento de la entidad, los cuales han estado excluidos del sistema financiero tradicional. Esta alternativa no es únicamente la propuesta en la presente investigación, sino que se recomienda que de manera general se fomente el interés en el desarrollo de propuestas, el análisis de su viabilidad, e incluso el papel que el Estado podría tener respecto al tema. Dentro de estas alternativas se puede contemplar reformas en las instituciones financieras actuales para que brinden un mejor acceso al crédito y una asesoría y consulta especializada, de manera que se contribuya al desarrollo de la microempresa para que ésta sea el medio a través del cual los microempresarios y sus familias mejoren sus condiciones de vida.
- Es importante fomentar la iniciativa de aprendizaje sobre finanzas por parte de los microempresarios, con el objetivo de que estos se encuentren capacitados para llevar una contabilidad ordenada y detallada de sus emprendimientos. La importancia de esta recomendación radica en que los microempresarios posean capacidad de planeación estratégica a partir de la interpretación de estados financieros para conocer la rentabilidad y los flujos de efectivo de su microempresa, así como también llevar de la mano un plan de inversión que se adecue al monto del crédito obtenido de manera que puedan cumplir sus obligaciones a tiempo para evitar moras.

- Facilitar las condiciones de inscripción y formalidad de las microempresas, de manera que no deban mantenerse en la informalidad por las dificultades en el pago de impuestos y el mantenimiento de contabilidad formal; esto a través de un periodo de gracia de un año en el pago de impuestos mediante el cual puedan registrarse formalmente y brindar a sus empleados prestaciones de ley, pero mantenerse fuera del pago de impuestos hasta obtener ciertos niveles de ingresos que les permitan pagar dichas contribuciones sin presentar un impacto sustancial a los ingresos que necesitan para satisfacer sus necesidades y las de su familia. Obteniendo mayores beneficios de la formalidad pero sin tener obligaciones que condicionen su funcionamiento hasta haber alcanzado los niveles de desarrollo adecuado.
- La mayoría de Bancos Comerciales en este país en la actualidad cuentan con una sección de crédito especializado para las MYPES, por una parte indica que están consientes que representan un sector económico potencial en la sociedad pero a su vez este sector no ha tenido éxito en dinamizarse por medio de los créditos que otorgan los bancos debido al difícil acceso a los mismos. Se debe principalmente a la serie de garantías que exigen los bancos para poder ser considerados sujetos de crédito y que si bien una alternativa es necesaria y aun suponiendo que esta alternativa fuera implementada no podría cubrir la necesidad de crédito de todas las microempresas por lo tanto la recomendación es que los bancos consideren ciertos cambios en las políticas de acceso al crédito.

Estas políticas deben estar encaminadas a reducir la tasa de interés para las MYPES, brindar periodos de gracias, aumentar los plazos a los cuales conceden los créditos sin que los interés crezcan de manera exorbitante, exigir otro tipo de garantías, realizar un análisis sobre la capacidad de los negocios para pagar el crédito es decir un análisis más amplio del sujeto con el fin de conceder un mayor número de créditos pero sin caer en una situación de expansión del crédito con una alta probabilidad de impago que sea perjudicial para el banco y la cartera de clientes con la que cuenta. De manera que los primeros se vean beneficiados pues logran abrir o expandir sus negocios y consecuentemente los aspectos positivos sobre sus condiciones de vida y si los bancos expanden los créditos y estos son pagados aumentan sus utilidades.

BIBLIOGRAFÍA

Amaya, P. y Cabrera O., (2013) *La Transformación Estructural: Una solución a la trampa de bajo crecimiento económico en El Salvador*. Banco Central de Reserva. El Salvador.

Asociación Bancaria Salvadoreña, (2014) *Tasa de interés del sistema bancario*. ABANSA. El Salvador, Disponible en: <http://www.abansa.org.sv/#>

Asociación de la mediana y pequeña empresa, (1997) *Libro blanco de la microempresa en El Salvador” en Red de Mujeres (comp.)*, *Libro Blanco de la Microempresa*. San Salvador, El Salvador. En línea disponible en: http://www.redmujeres.org/biblioteca%20digital/libro_blanco_microempresa.pdf

Azahar, S., y Castillo, J., (2006) *Investigación sobre la demanda de crédito bancario por parte de las pequeñas y medianas empresas de El Salvador*. Tesis de licenciatura. El Salvador, Universidad Centroamérica José Simeón Cañas. Disponible en: http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/bf3a02_tesisdemandadecreditobancario apymes.pdf

Banca de las Oportunidades, (2013) *Informe Programa de Inversión “Banca de las Oportunidades” Enero-Diciembre de 2013*. En línea. Colombia, disponible: http://bancadelasoportunidades.gov.co/documentos/Logros%20-%20Informe/Informe_gestion_%20%20y_resultados_%202013.pdf

Banca de las Oportunidades, (2014) *Programas*. En línea. Colombia, disponible en: <http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?catID=301&conID=693>

Banco Central de Reserva de El Salvador, (2009) *Informe de Estabilidad Financiera*. En línea. San Salvador, El Salvador, disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/736895640.pdf>

Banco Central de Reserva de El Salvador, (2010) *Informe de Estabilidad Financiera*. En línea. San Salvador, El Salvador, disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1062402348.pdf>

Banco Central de Reserva, (2010) *Caracterización del crédito bancario en El Salvador*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://redibacen.bcr.gob.sv/uploaded/content/article/1778059535.pdf>

Banco Central de Reserva de El Salvador, (2011) *Informe de Estabilidad Financiera*. En línea. San Salvador, El Salvador, disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/306320546.pdf>

Banco Central de Reserva, (2012) *Estructura del Sistema Financiero*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_content&view=article&id=125&Itemid=313

Banco de Desarrollo de El Salvador, (2013) *Memoria de Labores 2013*. En línea. El Salvador, disponible en: https://www.bandesal.gob.sv/portal/page/portal/INICIO/INSTITUCION/MARCO_INSTITUCIONAL/INFORMES/MEMORIA_DE_LABORES/Memoria%20de%20Labores%202013

Banco de Desarrollo de El Salvador, (2014) *Curso en línea sobre los Aspectos Generales del Crédito*. En línea. El Salvador, disponible en: https://www.bandesal.gob.sv/portal/page/portal/BMI_PORTAL_RRDD/BMI_CURSOS_ONLINE_RRDD/BMI_CURSOS_MOD_1/BMI_CURSOS_MOD_1_2/BMI_CURSOS_GENERAL_MOD2_CAP1_T1/BMI_CURSOS_GENERAL_MOD2_CAP1_T4

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), (2007) *El camino recorrido: el aporte del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo a la microempresa en los últimos 30 años en El Salvador*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/1073/El%20camino%20recorrido%3a%20El%20aporte%20del%20Grupo%20Banco%20Interamericano%20de%20Desarrollo%20%28BID%29%20a%20la%20microempresa%20en%20los%20%20%C3%BAltimos%2030%20a%C3%B1os%20en%20El%20Salvador.pdf?sequence=1>

Banco Multisectorial de Inversiones, (2006) *El BMI en el desarrollo de la micro y pequeña empresa de El Salvador*. El Salvador.

Basterrechea, M., (2011) *Banco Social Moreno: Una experiencia de microcrédito con la participación del gobierno*. En línea. Argentina, disponible en: http://www.ungs.edu.ar/foro_economia/wp-content/uploads/2011/03/Experiencia-Banco-Moreno.pdf

Cabal, M., (2006) *Estudio de trabajadores por cuenta propia en El Salvador*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.36138/Estudio%20de%20trabajadores%20por%20cu.pdf>

Carvajal, M., Flendler, A. y F. González, (1991) *Perfil de la microempresa y del microempresario: industria de la transformación en México*. En línea. Disponible en: www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/download/34585/31517

Class & Asociados, S.A., (2014) *Fundamentos de Clasificación de Riesgo MIBANCO- Banco de la Microempresa S. A.* En línea. Disponible en: <http://www.classrating.com/Mibanco.pdf>

CEMLA, BID y FOMIN, (2012) *El perfil de la población de origen salvadoreño en Estados Unidos*. En línea. Disponible en: <http://www.cemla-remesas.org/principios/pdf/perfilpoblacionSV.pdf>

Centro para la Defensa del Consumidor, (2010) *Salarios insuficientes versus el inalcanzable gasto familiar. Boletín Consumo Análisis, la voz de la persona consumidora*. Año 1 No.4., Páginas 2-7. Visitado 19 de marzo de 2014. En línea. Disponible en: <http://www.cdc.org.sv/archivos/boletin-consumo-analisis-4-salarios-insuficientes-vs-el-inalcanzable-gasto-familiar.pdf>

Chorro, M., (2010) *Financiamiento a la Inversión de las Pequeñas y Medianas Empresas: el caso de El Salvador*. En línea. Chile, disponible en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/40380/P40380.xml&xsl=/ues/tpl/p9f.xsl&base=/ues/tpl/top-bottom.xsl>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2002) *Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador*. En línea. Chile, disponible en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/9981/LCL1710e.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2009) *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.giz-cepal.cl/files/Manual_Micro_Pequeña_Mediana_Empresa_TIC_politicas_publicas.pdf

CONAMYPE y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), (2005) *Dinámicas de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones (2003-2004)*. San Salvador, El Salvador.

CONAMYPE, (2010) *Un modelo de desarrollo de la empresarialidad femenina para El Salvador*. El Salvador.

CONAMYPE, (2013) *Informe de Rendición de cuentas, período de junio 2012 a mayo 2013*. En línea. San Salvador, disponible en línea: <http://www.conamype.gob.sv/index.php/servicios/descargas/category/13-informes-de-gestion?download=593%3A2013-07-31-17-05-36>

CONAMYPE, (2014) *Informe de Rendición de cuentas periodo 2009-2014*. En línea. San Salvador, disponible en: <http://www.conamype.gob.sv/index.php/novedades/avisos/1478-avisos-ciudadano>

Cortes, F., (2008) *Las microfinanzas: caracterización e instrumentos*. En línea. España, disponible en: <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/series-tematicas/banca-social/las-microfinanzas-caracterizacion-2.pdf>

Departamento de Evaluación de Operaciones, (1997) *Microcréditos en Filipinas: Justificación de la necesidad de un proyecto piloto*. En línea. Filipinas, disponible en: <https://ieg.worldbankgroup.org/Data/reports/135presp.pdf>

Diario Colatino, (2011) *Alto costo de la vida en El Salvador, tiene con hambre a la inmensa mayoría de la fuerza laboral*. En línea, 20 de enero de 2011. <http://www.diariocolatino.com/es/20110120/opiniones/88640/>

DIGESTYC, (2012) *Directorio de Unidades Económicas 2011-2012*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/novedades/aviso-empresa/264-directorio-de-unidades-economicas-2011-2012.html>

DIGESTYC, (2013) *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2012*. En línea. . El Salvador, disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/EHPM2012/digestyc/resultado.pdf>

Escobar, J., Funes, M. y L. Herrera, (2011) *Análisis de la precarización laboral en El Salvador a partir de la introducción del actual modelo de acumulación de capital 1990-2009*. Tesis de licenciatura. El Salvador, Universidad Centroamérica José Simeón Cañas. Disponible en: http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/592684_analisisdelaprecarizacionlaboralenelsalvadorapartirdelaintroducciondelactualmodelo.pdf

Ferrari, C., (2003) *Desarrollo, Pobreza y Microfinanzas, El caso del Grameen Bank*. En línea. Pontificia Universidad Javeriana. Colombia, disponible en: http://portales.puj.edu.co/simposio_microcredito/Memorias/CESAR%20FERRARI-UNIVERSIDAD%20JAVERIANA%20BOGOTA.pdf

Ferraro. C., (2010) *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina*. En línea. Chile, disponible en <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/7/41837/LBC107.pdf>

Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, (2012) *Memoria de Labores FIDEMYPE*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.fidemype.org/>

Fundación Nantik Lum, (2012). *Memoria 2012*. En línea. Madrid, disponible en: <http://nantiklum.org/doc/memorias/Memoria2012.pdf>

FUSADES, (2011) *Estudios Estratégicos Competitividad para el desarrollo: el Sistema Financiero y la Competitividad*. En línea. San Salvador, disponible en: <http://competitividadelsalvador.org/attachments/article/27/Sistema%20financiero.pdf>

Gobierno de El Salvador, (2010) *Plan Quinquenal de Desarrollo*. El Salvador. Disponible en: <http://www.marn.gob.sv/phocadownload/PQD.pdf>

Goldstein, E., (2011) *El crédito a las pymes en la Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador*. Santiago de Chile. En línea, disponible en: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/44411/LC_W_422.pdf

Laffaye, S., (2008) *La crisis financiera: origen y perspectivas*. *Coyuntura Económica Internacional*. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/userfiles/13%20La%20crisis%20financiera%20origen%20y%20perspectivas%20.pdf>

Marbán, R., (2005) *El microcrédito en el seno del Grameen Bank. Análisis comparativo entre el Sistema Clásico de microcréditos y el Sistema Grameen II*. *Boletín Económico ICE*. En línea. España. Ministerio de Economía y Competitividad, disponible en http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/15523/original/Microcredito_en_Grameen_Bank.pdf

Martínez, J., y Beltrán, E., (2002) *Desafíos y Oportunidades de las PYME Salvadoreña Contrayendo una Agenda de Desarrollo*. FUNDES. Disponible en: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/936703854.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, (2014) *Banca de las Oportunidades*. Colombia. Disponible en: <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=23336>

Ministerio de Desarrollo Social, (2010) *Banco Popular de la Buena Fe, Manual de Trabajo*. En línea. Argentina, disponible en: <http://www.desarrollosocial.gob.ar/Uploads/i1/06.%20Manual%20Banco%20Popular%20de%20la%20Buena%20Fe.pdf>

Ministerio de Economía, (2005) *VII Censos Económicos 2005: Resumen Ejecutivo*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.censos.gob.sv/tomos/Resumen_Ejecutivo.pdf

Ministerio de Hacienda Dirección General de Presupuesto, (2011) *Boletín Presupuestario: El Salvador "Efectos de la Crisis y Medidas Implementadas para Enfrentarla"*. Disponible en: http://www.transparenciafiscal.gob.sv/portal/page/portal/PCC/Boletin2011/Boletin_Presupuestario_Enero-Marzo_2011.pdf

Ministerio de Justicia, y Seguridad Pública, Dirección General de Centros Penales, (2013) *Estadística Penitenciaria al 30 de diciembre de 2013*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.dgcp.gob.sv/images/stories/Estadistica%20Penitenciaria/2013/Diciembre/Estadistica_Penitenciaria_al_30_Diciembre_2013.pdf

Ministerio de Trabajo y Previsión Social, (2010) *Código de Trabajo de la República de El Salvador*. En línea. El Salvador. Disponible en: [http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1742/Cod_Trab_ElSalv\[1\].pdf](http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1742/Cod_Trab_ElSalv[1].pdf)

Ministerio de Trabajo y Previsión Social, (2014), *Tabla salario mínimo vigente a partir de enero 2014*. En línea. San Salvador. Disponible en: http://www.mtps.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=1699%20avisos-ciudadano&catid=25%3Athe-cms&Itemid=76

Montoya, A., (1996) *Economía Crítica*. El Salvador. Editores Críticos

Nantik Lum, (2014). En línea. Madrid, disponible en: <http://www.nantiklum.org/index.php?sec=2&pr=2&ssec=25&bloque=99>

Ochoa, M., (2014) *La microempresa y su acceso al financiamiento en El Salvador: Reflexión y debate*. En línea. El Salvador. FUNDE. Disponible en: <http://www.repo.funde.org/361/1/APD-71-III.pdf>

Oiko Credit, (2014) *Reporte anual 2013*. En línea. Disponible en: <http://www.oikocredit.es/es/publicaciones/informes-anuales-de-oikocredit>

Pait, S., (2009) *El sector de las Microfinanzas en el Perú: Oportunidades, retos y estrategias de empoderamiento desde una perspectiva de género*. En línea. Perú. Disponible en: http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/El_sector_de_las_mic_pdf.pdf

PNUD, (2013) *Informe sobre desarrollo humano El Salvador 2013. Imaginar un nuevo país. Hacerlo posible. Diagnóstico y propuesta*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.sv.undp.org/content/dam/el_salvador/docs/povred/UNDP_SV_IDHES-2013.pdf

PNUD, FLACSO y MINEC, (2010) *Mapa de Pobreza Urbana y Exclusión Social de El Salvador*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.flacso.org.sv/files/Mapa_de_Pobreza_Urbana_y_Exclusi%C3%B3n_Social_El_Salvador.pdf

Rengifo, J., (2014) *Una forma de mejorar el hacinamiento carcelario en El Salvador*. FUSADES. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.fusades.org/index.php?option=com_k2&view=item&id=1072:una-forma-de-mejorar-el-hacinamiento-carcelario-en-el-salvador&Itemid=129&lang=en

Rivas, D., Mejía, E. y M. Iraheta, (2003) *Formulación de un modelo de plan de negocio para ser aplicado al sector panadería de la microempresa del municipio de Soyapango*. Tesis de Licenciatura. San Salvador, Universidad Tecnológica de El Salvador. Disponible en: <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/30021.htm>

Schwab, K., (2013) *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. Foro Económico Mundial. En línea. Ginebra. Suiza, disponible en http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

SECMCA, (2005) *Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.secmca.org/LEGISLACION/SV/LIFNBEISalvador.pdf>

SECMCA, (2014) *Informe del Sistema Bancario de Centroamérica, República Dominicana y Panamá 2013*. En línea. Disponible en: <http://www.secmca.org/INFORMES/11%20EFR/EFR2013.pdf>

Serrani, E., (2000) *El microcrédito como instrumento de autogestión y desarrollo humano*. Revista Futuros. En línea. Disponible en <http://faculty.ksu.edu.sa/belaichi/Traduccin%20administrativa/Documento3.pdf>

Sevilla, M., (2006) *Las microfinanzas como una alternativa de desarrollo económico, la experiencia de finca internacional en el Ecuador*. Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador. En línea. Ecuador, disponible en: [file:///C:/Users/hp/Downloads/microfinanzas%20y%20bancosol%20pag%2056%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/hp/Downloads/microfinanzas%20y%20bancosol%20pag%2056%20(1).pdf)

SSF, (2000) *Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.ssf.gob.sv/descargas/Leyes/Leyes%20Financieras/Ley%20de%20Bancos%20Cooperativos%20y%20Sociedades%20de%20Ahorro%20y%20Credito.pdf>

SSF, (2004). Reglamento para Clasificar la Cartera De Activos de Riesgo Crediticios y Constituir Las Reservas De Saneamiento, San Salvador, El Salvador. Disponible en: http://biblioteca.utec.edu.sv/interactiva/41800/Boletines/Normas/Contables/NC_Bancos/NCB-003.htm

SSF, (2007). Normas para Clasificar los Activos de Riesgo Crediticio y Constituir las Reservas de Saneamiento, San Salvador, El Salvador. Disponible en: http://208.112.36.68/pdf/ncb_022_elsalvador.pdf

SSF, (2011). Normas para la gestión del riesgo crediticio y de concentración de crédito. San Salvador, El Salvador. Disponible en: <http://www.ccsbso.org/sites/default/files/NPB4-49.pdf>

SFF, (2011) *Ley de Bancos. El Salvador*. En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.ssf.gob.sv/descargas/Leyes/Leyes%20Financieras/Ley%20de%20Bancos.pdf>

SSF, (2013). *Informe de Cartera de Préstamos por Destinos Económicos*. El Salvador.

Transparencia Activa, (2013) *¿Quiénes son los dueños de los bancos en El Salvador?* En línea. El Salvador, disponible en: <http://www.transparenciaactiva.gob.sv/quienes-son-los-duenos-de-los-bancos-en-el-salvador/>

Transparencia Activa, (2013) *Solicitud de información de Transparencia Activa en relación a los Accionistas de Bancos*. En línea. El Salvador, disponible en: http://www.transparenciaactiva.gob.sv/wp-content/uploads/2013/05/PRESENTACION-Accionistas_ultimo-2.pdf

Virreira, R., (2010) *Introducción a las Microfinanzas*. En línea. Argentina, disponible en: http://www.abappra.com/pdf_microfinanzas/presentacion_virreira_centellas_introduccion_microf.pdf

Yunus, M., (2005) *Expansión de la cobertura del microcrédito para alcanzar las metas del milenio*. Revista futuros. En línea. El Salvador, disponible en: www.revistafuturos.info/raw_text/raw.../microcedito_yunus.doc

Yunus, M., (2007a) *Muhammad Yunus, el banquero de los pobres*. Sal Terrae. En línea. España, disponible en <http://www.salterrae.es/catalogo/pdf/muhammad.pdf>

Yunus, M., (2007b) *Grameen Bank, en pocas palabras*. Grameen Bank. En línea. Bangladesh, disponible en: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=318&Itemid=168

ANEXOS

Anexo Nº 1

Clasificación de los deudores de créditos para empresa de acuerdo a documentación requerida

Tipo de crédito	Clasificación	Documentación conforme a políticas
Créditos normales	A1 y A2	Documentación completa.
Créditos subnormales	B	Incumplimientos menores subsanables de documentación.
Créditos deficientes	C1 y C2	Incumplimiento hasta el 10% de los requisitos de información.
Créditos de difícil recuperación	D1 y D2	Incumplimiento hasta el 30% de los requisitos de información.
Créditos Irrecuperables	E	Documentación incompleta más del 30% de lo requerido.

Fuente: Elaboración propia en base a NCB-022 (SSF, 2007)

Anexo № 2

Clasificación de los deudores de créditos para empresa de acuerdo a situación financiera

Tipo de crédito	Clasificación	Situación financiera
Créditos normales	A1 y A2	-Indicadores de rentabilidad satisfactorios. -Ratios de liquidez satisfactorios. -Nivel de endeudamiento adecuado.
Créditos subnormales	B	-Problemas menores en rentabilidad. -Problemas ocasionales de liquidez. -Nivel de endeudamiento ligeramente elevado.
Créditos deficientes	C1 y C2	-Rentabilidad decreciente. -Escasa liquidez. -Nivel de endeudamiento elevado.
Créditos de difícil recuperación	D1 y D2	-Rentabilidad negativa en al menos dos de los últimos tres periodos con pérdidas acumuladas del 50% o más del capital. -Sin liquidez. -Algunos proveedores han suspendido el financiamiento.
Créditos Irrecuperables	E	-Incurre en las causales de disolución y liquidación del Código de Comercio. -Cierre definitivo. -Sin liquidez. -Financiamiento de los proveedores suspendido.

Fuente: Elaboración propia en base a NCB-022 (SSF, 2007)

Anexo № 3

Clasificación de los deudores de créditos para empresa de acuerdo a capacidad de pago

Tipo de crédito	Clasificación	Capacidad de pago
Créditos normales	A1 y A2	<p>-Flujo de caja operacional cubre ampliamente el pago de capital más intereses.</p> <p>-Rotación de cuentas por cobrar e inventarios satisfactorio.</p>
Créditos subnormales	B	<p>-Flujo de caja operacional cubre escasamente el pago de capital más intereses.</p> <p>-Rotación de cuentas por cobrar e inventarios ligeramente elevado.</p>
Créditos deficientes	C1 y C2	<p>-Flujo de caja operaciones es insuficiente para atender al pago normal del principal y los intereses.</p> <p>-Tendencia a acumular inventarios, cuentas por cobrar e inversiones.</p>
Créditos de difícil recuperación	D1 y D2	<p>-Flujo de caja operación negativo sin evidencia de que en el corto plazo puedan recuperar la situación.</p> <p>-Dificultades evidentes en la rotación de inventarios, cuentas por cobrar e inversiones.</p> <p>-No hay evidencia que los propietarios tengan medios para apoyar la capitalización de la empresa.</p>
Créditos Irrecuperables	E	<p>-Flujo de caja no recupera los costos de producción y comercialización.</p> <p>-El pago de sus obligaciones proviene de la venta de activos fijos esenciales para su operación.</p> <p>-Incendios, sabotaje y en general situaciones de fuerza mayor no cubiertas por seguros que afecte la viabilidad de la empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a NCB-022 (SSF, 2007)