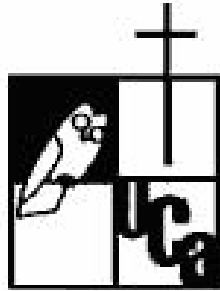


**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
"JOSE SIMEON CAÑAS"**



**INVESTIGACION SOBRE LA DEMANDA DE CREDITO
BANCARIO POR PARTE DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EN EL SALVADOR.**

**TRABAJO DE GRADUACION PREPARADO PARA LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES**

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO (A) EN ECONOMIA**

**POR
AZAHAR LOPEZ, SONIA ALTAGRACIA
CASTILLO DOMINGUEZ, JUAN FRANCISCO**

**SEPTIEMBRE 2006
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMERICA**

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
"JOSE SIMEON CAÑAS"**

RECTOR

Lic. José María Tojeira, SJ

SECRETARIO GENERAL

Lic. Rene Alberto Zelaya

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES**

Lic. José Manuel Ernesto Rivas

DIRECTORA DEL TRABAJO

Licda. Julia Evelin Martínez

SEGUNDA LECTORA

Licda. Xiomara Beatriz Hernández

AGRADECIMIENTOS

Principalmente nuestro más grande agradecimiento a Dios por habernos permitido culminar exitosamente nuestros estudios universitarios. A nuestra asesora Licda. Julia Evelin Martínez por habernos guiado con sus conocimientos y experiencia en el proceso de elaboración de nuestro trabajo de graduación, y darnos las guías necesarias para su exitosa finalización. A la segunda lectora Licda. Xiomara Hernández, por el aporte brindado a la investigación.

A las funcionarias y funcionarios de las instituciones entrevistadas, y a las empresarias y empresarios de las PYMEs por su contribución al estudio. A la Sra. Dinora de Clímaco por ser nuestro contacto clave y apoyarnos con su experiencia sobre el tema.

Agradecemos a la familia Azahar López, a mi mamá por apoyarnos en nuestra aventura académica, por estar en todo momento y nunca dejarnos vencer, a mi papá (yoyo), ser nuestra motivación para seguir adelante, por enseñarnos el sentido de la responsabilidad, a mi hermana por ser mi soporte diariamente, a mi hermano por ser una fuente de inspiración en el ámbito académico. Los amo.

También, agradecemos a la familia Castillo Domínguez, a mi mamá, a mi papá a mi abuelita (Colacha) por su apoyo incondicional, por alimentar nuestros conocimientos y por su gran amor los cuales los hacen ser una familia excepcional, ya que si no fuera de esta manera el presente trabajo no hubiera podido finalizarse. Los quiero mucho y los guardo en mi corazón.

iiiGracias eternamente, sin ustedes esto no hubiera sido posible!!!

INDICE

	<u>Página</u>
Indice	
Introducción	I
Capítulo I. Características de la Oferta de Crédito a las PYMEs en El Salvador	1
1.1 Características de Las Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador	2
1.2 Las características de La Oferta de Crédito a las PYMEs en El Salvador	11
Capítulo II. Oferta crediticia desde la perspectiva de los actores institucionales relacionados con la promoción del desarrollo de las PYMEs	31
2.1 Aspectos metodológicos	32
2.2 Factores que inciden en el bajo nivel de demanda de crédito de las PYMEs	34
2.3 Características de la oferta de crédito del sistema bancario que limitan el crédito de las PYMEs	38
2.4 Recomendaciones para mejorar el acceso al crédito bancario de las PYMEs	43
2.5 Conclusiones del capítulo	45

	<u>Página</u>
Capítulo III. Análisis de la oferta crediticia desde la óptica de los empresarios y las empresarias de las PYMEs	48
3.1 Aspectos metodológicos	49
3.2 Factores que limitan el acceso al crédito bancario para las PYMEs	51
3.3 Razones de la baja demanda de crédito de las PYMEs	58
3.4 Recomendaciones para aumentar la demanda de crédito bancario por parte las PYMEs	60
3.5 Conclusiones del Capítulo	62
Conclusiones Generales	65
Recomendaciones	66
Anexos	
Glosario de Términos	
Bibliografía	

INTRODUCCION

Las pequeñas y medianas empresas en El Salvador son un motor importante en la economía de el país, ya que representan aproximadamente el 32.9% del Producto Interno Bruto y el 45.3% del empleo nacional.

Por lo tanto, los gobiernos de América Latina, y en el caso particular de El Salvador, se está dando un reconocimiento a las PYMEs creando marcos regulatorios y políticas públicas que posibiliten el desarrollo de las PYMEs.

Además, es posible encontrar estudios de instituciones dedicadas a la promoción del desarrollo de las PYMEs, de las cuales son: al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES), Fundación Empresarial para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

Según lo expuesto por las instituciones antes mencionadas, la falta de acceso al financiamiento de las PYMEs salvadoreñas es el principal limitante para su desarrollo. Pero las personas propietarias de las empresas, consideran que el acceso al financiamiento es el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus éllas.

Según lo identificado por FUNDAPYME (2002) el 50% del total de PYMEs declararon haber tenido necesidades de crédito, pero de las PYMEs que demandaron crédito, el 91% lo obtuvo. De tal manera, a pesar que las empresarias y los empresarios del sector en estudio identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus

empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener.

Por tanto, las PYMEs tienen necesidad de crédito, pero esas necesidades no se podían estar traduciendo en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras. Por consiguiente, es posible que lo anterior se deba a las condiciones para acceder a la oferta de crédito bancario.

De tal manera, la investigación trata de comprobar la hipótesis de trabajo que considera a las condiciones bajo las cuales se ofrece crédito a las PYMEs las causantes que las necesidades de recursos financieros de éstas, no se traduzcan en demanda efectiva de crédito.

Así pues, el objetivo general de la investigación es que a partir de las características de oferta de crédito hacia las PYMEs, se busca identificar los principales factores que determinen qué las necesidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas no se traducen en una demanda efectiva de crédito.

Para cumplir con el objetivo general de la investigación, se han establecido los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar las características de la oferta de crédito para PYMEs salvadoreñas.
2. Evaluar la oferta crediticia desde la perspectiva de los actores institucionales claves vinculados a la promoción del desarrollo del sector PYMEs.

3. Evaluación de la oferta crediticia desde la perspectiva de los empresarios y empresarias del sector PYME.

Para concretizar los objetivos antes mencionados, se realizó un estudio de la oferta de crédito hacia las PYMEs desde la perspectiva de las empresarias y los empresarios, y de las instituciones relacionadas a las PYMEs; con la intención de analizar la incidencia de las condiciones para acceder al crédito y sus implicaciones en la demanda efectiva de crédito de las PYMEs.

Al finalizar el proceso de investigación fue posible identificar que la baja demanda de crédito no está relacionada a la falta de necesidad del mismo por parte de las PYMEs, sino que, son las condiciones bajo las cuales la banca comercial ofrece crédito y el mal record crediticio con que cuentan las empresas, las causas de la baja demanda de crédito por parte de éstas.

CAPITULO I

CARACTERISTICAS DE LA OFERTA DE CREDITO A LAS PYMES EN EL SALVADOR.

En El Salvador, las empresas de pequeña escala dominan el parque empresarial del país debido a que representan el 1.7% del total de establecimientos¹.

En el presente capítulo se identifican las características de la oferta de crédito para las pequeñas y medianas empresas en El Salvador, que en adelante se denominaran como PYMEs.

En primer lugar, el capítulo presenta diferentes definiciones sobre las unidades empresariales llamadas PYMEs, seguidamente se muestra la importancia que tienen las PYMEs en la generación de El Empleo Nacional y el Producto Interno Bruto (PIB). A continuación se señalan las características de las PYMEs en El Salvador.

En segundo lugar, se presentan las características de la oferta de crédito a las PYMEs.

¹ Informe de Desarrollo Económico 2005: "Hacia una MIPYME más competitiva", FUSADES (2005) y Resultados de la encuesta económica 2002.

1.1 Características de las Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador.

En este apartado se dará a conocer que se entiende por PYME en El Salvador, la importancia de éstas, y sus principales características.

Para realizar este apartado se toma como base el documento "Oportunidades y Desafíos de las PYMEs Salvadoreñas: Construyendo una Agenda de Desarrollo", realizado por FUNDES/FUNDAPYME en el año 2002, siendo sus autoras Julia Evelin Martínez y Elcira Viéytez. Además, se utilizará el Informe de Desarrollo Económico 2005: "Hacia una MIPYME más competitiva", realizado por FUSADES.

También, se utilizó el documento "Resultados de La Encuesta Económica 2002" realizado por la Dirección Nacional de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

1.1.1 Definición de las PYMEs.

En El Salvador existen diferentes definiciones sobre el significado de PYME. Las definiciones y los criterios utilizados varían entre las distintas instituciones públicas o privadas relacionadas con el desarrollo de las PYMEs.

Así pues, estas definiciones contienen criterios de clasificación de las empresas que más se adecúan a la disponibilidad de información estadística oficial.

Cuadro No1. Definiciones de las PYMEs según Instituciones relacionadas al desarrollo de estas empresas.

INSTITUCIÓN	Pequeña Empresa			Mediana Empresa		
	Activos	Ventas	# empleados	Activos	Ventas	# empleados
CONAMYPE		Entre US\$5,714,28 y US\$57,142,85 mensuales.	De 11 hasta 50 personas		-	De 49 hasta 100 personas
BMI		Entre US\$5,714,28 y US\$57,142,85 mensuales.	Desde 11 hasta 49 empleados		Entre US\$57,142,85 y US\$380,952,38	De 50 hasta 199
SWISS CONTACT		-	Entre 11 y 50 personas		-	Entre 51 y 100 personas
ANEP/GTZ			Entre 11 y 49 personas			Entre 50 y 99 personas
AMPES	¢25,001 a ¢200 mil		Entre 6 y 20 empleados	Mas de ¢200 mil		De 20 empleados en adelante
FUSADES (PROPEMI)		Hasta ¢6.0 millones				
FUSADES (DEES)	Menores a US\$85,714.00		De 11 a 19 empleados	Menores a US\$228,571.00		De 20 a 99 empleados
INSAFORP			De 11 a 49 empleados			De 50 a 99 empleados
BID		Ventas entre US\$ 3.0 millones y US\$ 5.0 millones	Entre 11 y 99 empleados			

Fuente: FUNDAPYME (2002) y CONAMYPE (2005).

Para efectos de la presente investigación, las PYMEs se definirán como:

- **Pequeña Empresa:** son las unidades empresariales no agropecuarias que empleen entre 10 y 49 trabajadoras y trabajadores.
- **Mediana Empresa:** son aquellas unidades empresariales no agropecuarias que emplean entre 50 y 99 trabajadoras y trabajadores.

Para definir a las PYMEs únicamente se ha tomado el criterio de número de trabajadores. Se tomo únicamente este criterio con fines prácticos, debido a que la mayoría de bases de datos disponibles en el país ordenan a las empresas a partir del número de empleados.

1.1.2 Dimensiones de las PYMEs en El Salvador.

En los siguientes cuadros se presenta una comparación del empleo promedio generado por establecimiento para los años 1998 y 2002².

Cuadro No. 2 Las PYMEs en El Salvador y su importancia relativa en número de establecimientos y en el empleo en general, 1998.

Tamaño de establecimientos según número de empleados	Numero de establecimientos	%	Empleos	%	Empleo promedio por establecimiento
Menos de 9	138,875	96.4	301,752	48.6	2.2
10 – 49	4,327	3.1	112,827	18.2	26.0
55 – 99	502	0.3	38,860	6.2	77.4
100 y más	316	0.2	167,868	27.0	531.2
Total	144,020	100	586,333	100	

Fuente: FUNDAPYME (2002).

Cuadro No. 3 Las PYMEs en El Salvador y su importancia relativa en número de establecimientos y en el empleo en general, 2002.

Tamaño de establecimientos según número de empleados	Numero de establecimientos	%	Empleos	%	Empleo promedio por establecimiento
Menos de 9	141,887	91,7	468,567	51.1	3.3
10 – 49	10,541	6,8	308,619	33.7	29.3
55 – 99	1,402	0,9	21,850	2.3	15.6
100 y más	941	0,6	118,352	12.9	125.8
Total	154,771	100	917,388	100	

Fuente: FUSADES (2005) y Resultados de La Encuesta Económica (2002).

² Los datos más recientes, y que cumplen con los criterios de definición de las PYMEs similares al año 1998, son los de La Encuesta Económica del 2002.

Los cuadros 2 y 3 muestran que el porcentaje de establecimientos que tienen las PYMEs han aumentado en el 2002, pasando de 3.4% del total de establecimientos en 1998, a 7.7% del total de establecimientos para el 2002.

También, se presenta que la distribución del empleo por tamaño de empresa ha variado. Para el año 1998 las PYMEs tenían el 24.4% del empleo total, mientras que en el 2002, mantienen el 36%.

El empleo promedio por establecimiento ha tenido cambios durante el período de 1998 al 2002. Para la pequeña empresa, en 1998 cada establecimiento tenía en promedio 26 empleados. Para el año 2002, cada establecimiento tenía 29 empleados. Mientras que la mediana empresa, en 1998 cada establecimiento tenía en promedio 77 empleados. Mientras que para el año 2002, tenía un promedio de 15 empleados por establecimiento.

Por lo tanto, el empleo generado por las PYMEs ha aumentado, así como el número de establecimientos. Pero son las pequeñas empresas las que realmente aumentaron el empleo en el sector PYMEs, mientras que las medianas empresas han disminuido el empleo del sector.

Cuadro No. 4 Ocupados por sector y tasas de crecimiento, 1998 – 2004

Sector	Número de personas		Crecimiento 1998 - 2004			
	1998	2004	Total país	AMSS	Otro Urbano	Rural
Población total	6,046,247	6,756,786	11.8%	3.7%	28.5%	6.9%
PEA	2,403,194	2,710,681	12.8%	6.3%	27.1%	8.2%
Total ocupados (1 + 2)	<u>2,227,471</u>	<u>2,525,895</u>	<u>13.4%</u>	<u>7.4%</u>	<u>28.8%</u>	<u>7.6%</u>
1. Agropecuarios	558,032	483,129	-13.4%	-53.6%	4.4%	-14.2%
2. No agropecuarios (a+b+c+d)	1,669,439	2,042,766	22.4%	9.3%	31.9%	34.2%
a. Microempresa (i + ii)	877,191	1,125,588	28.3%	18.1%	33.6%	36.0%
i. Unipersonales	339,183	483,839	42.6%	31.0%	58.3%	39.6%
ii. De 2 a 10 trabajadores	538,008	641,749	19.3%	9.6%	19.9%	33.4%
b. PYMEs (11 - 98)	164,519	161,407	-1.9%	-9.2%	-2.8%	23.8%
c. Grandes (99 o más)	304,773	434,506	42.6%	23.7%	84.4%	55.4%
d. Otros	322,956	321,265	-0.5%	-19.4%	10.9%	16.0%

Fuente: FUSADES (2005).

En el cuadro No. 4 se presenta un decrecimiento en el número de personas ocupadas en las PYMEs del área urbana, y un aumento de las ocupadas y los ocupados de las PYMEs en el área rural.

Es importante mencionar, que la reducción de las personas ocupadas en el sector agropecuario podría deberse a que los ocupados y las ocupadas en éste sector se están dedicando a actividades no agrícolas.

Por lo tanto, los ocupados y las ocupadas del sector agropecuario dejan de trabajar en éste sector y pasan a formar parte de las PYMEs, mayoritariamente a pequeñas empresas.

Cuadro No. 5 Contribución al PIB según sector económico y personal ocupado (Miles de US\$)

	TAMAÑO DE LA EMPRESA SEGUN NUMERO DE EMPLEADOS				Total
	PYMES			100 y más	
	9 y menos	10 a 49	50 a 99	100 y más	
Industria	655393,59	355148,68	175147,65	368233,48	1553923,40
Comercio	993989,93	341333,71	81679,77	96188,34	1513191,75
Servicios	637559,99	553982,97	92789,26	170130,05	3067115,15
Total	2286943,51	1250465,36	349616,68	634551,87	4521577,42
Aporte sobre el total	50,6%	27,7%	7,7%	14,0%	100%

Fuente: FUNDAPYME (2002)

El cuadro No. 5 presenta que las PYMEs contribuyen con el 35.4% del PIB, es decir más de la cuarta parte de la producción nacional.

También, las pequeñas empresas dentro del sector servicios contribuyen más al PIB que las pequeñas empresas en otros sectores. Mientras que las medianas empresas del sector industria contribuyen más al PIB que las medianas empresas de los otros sectores.

1.1.3 Las Características de las PYMEs en El Salvador.

Las características de las Pequeñas y Medianas empresas salvadoreñas fueron identificadas en el estudio de FUNDAPYME (2002). A continuación se detallan³:

A) La mayoría de las PYMEs son empresas "maduras".

El 55% de las PYMEs han sido fundadas hace más de diez años.

B) El empleo promedio generado por las PYMEs varía en términos geográficos y sectoriales.

Las pequeñas empresas mantienen catorce empleados en promedio, mientras que las medianas empresas mantienen setenta empleados en promedio.

El sector PYMEs en el Área Metropolitana de San Salvador reporta un 56.4% del empleo total generado por estas empresas. Mientras que en otras áreas urbanas es del 26.4% del empleo total generado por las PYMEs. Y tan importante como los datos anteriores, es el 21.3% del empleo total generado por las empresas en estudio, el cual es identificado para el área rural.

C) PYMEs tienen como principal cliente a los consumidores finales.

El 54% del total de PYMEs tiene como segmento de mayor importancia al consumidor final.

En términos sectoriales, el 64% de las PYMEs dentro del sector comercio y el 53% de las empresas en estudio dentro del sector servicios declararon haber tenido como destino principal de sus ventas a los consumidores finales.

³ Ibidem p.12 a la 17.

D) Las PYMEs salvadoreñas tienen una oferta exportable poco desarrollada.

Solo el 26% del total de medianas empresas exportan. Mientras que el 11% de las pequeñas empresas exportan.

E) Las PYMEs tienen poca dependencia de sus principales proveedores.

Solo el 6% de las PYMEs tienen un alto grado de dependencia hacia sus proveedores.

F) Los empresarios de las PYMEs tienen un nivel de escolaridad alto.

El 28% de los propietarios y gerentes propietarios de las PYMEs poseen título universitario. Mientras que el 4% realizó estudios a nivel de postgrado.

Ambos porcentajes indican que los propietarios de las PYMEs tienen un grado de escolaridad superior al promedio de la población.

G) La mayoría de empresarios de las PYMEs son del género masculino.

Los hombres conforman el 73.3% de los empresarios de las PYMEs, mientras que el 26.7% de las mujeres son propietarias de dichas empresas.

El 94.1% del total de empresarias PYMEs se concentra en la pequeña empresa.

H) Los empresarios de las PYMEs tienen una experiencia empresarial relativamente grande.

El 56% de los empresarios y las empresarias de las PYMEs declararon tener una experiencia empresarial de diez años o más.

1.1.4 Principales obstáculos al desarrollo de las PYMEs.

De acuerdo a FUNDAPYME (2002), desde la perspectiva de los empresarios y empresarias de PYMEs, los principales obstáculos de las empresas en estudio para desarrollarse son los siguientes:

A) Condiciones de competencia.

En esta área de obstáculos, están agrupadas todas aquellas prácticas comerciales realizadas por algunas empresas para obtener una posición ventajosa en el mercado frente a sus competidoras. Dichas prácticas generan situaciones desventajosas para otras empresas.

Las condiciones de competencia, son la principal área de obstáculos para el desarrollo de las PYMEs identificada por los propietarios y las propietarias de este segmento empresarial.

B) Acceso al financiamiento.

Esta área contiene, factores relacionados con el funcionamiento del sistema financiero salvadoreño, dichos factores determinan las características de oferta de recursos financieros a las PYMEs, y las condiciones bajo las cuales dichas empresas pueden tener acceso a esa oferta de recursos financieros.

El acceso al crédito es considerado por las propietarias y los propietarios de las PYMEs como el segundo obstáculo para desarrollar este sector empresarial.

A pesar que los propietarios y propietarias de las PYMEs consideran al acceso al financiamiento como el segundo obstáculo para el desarrollo de las

PYMEs, el nivel de demanda de crédito de este sector empresarial es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener.

La situación anterior presenta la posible presencia de un problema de demanda de crédito: las PYMEs tienen necesidad de crédito que no se traduce en demanda efectiva. Este fenómeno podría estar vinculado a las condiciones de la oferta de crédito de las instituciones financieras que atienden al sector.

C) Funcionamiento del Estado.

Este apartado incluye a todos aquellos factores que constituyen barreras administrativas o burocráticas impuestas por el Estado, las cuales obstaculizan la entrada o permanencia de las PYMEs dentro del mercado.

Este obstáculo es el tercero en la jerarquía de aspectos que obstaculizan al desarrollo de las PYMEs.

Las empresas identificaron que los factores específicos asociados al funcionamiento del Estado son:

- Tiempo invertido en la realización de trámites ante instituciones gubernamentales.
- Tramite de aduanas para la importación de bienes.
- Bajo nivel de formación de empleados públicos responsables de los trámites.
- Número de trámites realizados ante instituciones gubernamentales.
- Discrecionalidad de los funcionarios públicos en la aplicación de reglamentos y en la realización de trámites.

- Visita de inspectores de instituciones gubernamentales a las empresas (Ministerio de Trabajo, Ministerio de Hacienda, ISSS, etc.).

D) Infraestructura económica.

Se refieren a las condiciones de calidad y costo bajo las cuales las empresas acceden al suministro de servicios públicos (abastecimiento de agua potable y alcantarillado, electricidad, telecomunicaciones) y a la infraestructura que requieren para el desarrollo de sus negocios, tales como calles, carreteras, aduanas y aeropuertos.

1.2 Las características de la Oferta de Crédito Bancario a las PYMEs en El Salvador.

En este apartado se identifica como oferta de crédito, a los bancos comerciales que tengan banca especializada en PYMEs y que concretamente ofrezcan crédito a este sector. Por tanto se identificarán que tipos de créditos se brindan y bajo que condiciones se otorgan (requisitos, montos, tiempo de desembolso, comisiones, tasas de interés, garantías y plazos de cancelación).

Además, se presenta la distribución geográfica de la oferta de crédito a PYMEs, para identificar la presencia de los bancos en cada departamento del país.

Para efectos de la investigación se considerará como oferta de crédito para las PYMEs a los bancos comerciales. Según FUNDAPYME (2002), el 72%

del crédito hacia las PYMEs fue otorgado por los Bancos Comerciales⁴.

Para concretizar este apartado, se tomó como base el documento "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros al sector MIPYMEs en El Salvador" realizado por CONAMYPE. Además, se realizó un estudio de campo en base a entrevistas a funcionarios y funcionarias de las entidades financieras que conforman la oferta de crédito hacia las PYMEs.

Se hizo una investigación de campo en dos etapas:

- La primera etapa comprende una visita a los bancos comerciales para identificar cuales de estos tienen departamentos especializados en PYMEs. Estos bancos son: Banco Cuscatlan, Banco Salvadoreño, Banco Agrícola, Banco ProCredit, Scotiabank, Banco PROMERICA, Banco Uno y Banco de América Central.
- La segunda etapa comprende una entrevista a los gerentes de los departamentos especializados en crédito a las PYMEs.

1.2.1 Principales bancos oferentes de crédito a las PYMEs.

Los bancos comerciales que se dedican a ofrecer crédito a las PYMEs son:

A. BANCO AGRICOLA

El Banco Agrícola se fundó como institución privada el 31 de enero de 1955.

⁴Ibidem. Pág. 56.

El Banco Agrícola inició un sistema de ahorros que permitió la apertura de cuentas con un colón como mínimo. Otra de las innovaciones que presentó fue la de poner a disposición del público los préstamos personales, para ello creó una oficina especializada que, además, otorgaba préstamos con la modalidad del ahorro simultáneo.

El Banco Agrícola en su modalidad de créditos, tiene un departamento especializado en MIPYMES, a las cuales les ofrece servicios financieros, para cubrir diversas necesidades que las empresas en estudio requieran, además cuenta con 65 agencias en todo el país.

B. BANCO CUSCATLAN

El Banco Cuscatlán fue fundado en 1972 en El Salvador, buscando responder a las necesidades y aspiraciones propias del mercado salvadoreño de la época.

En 1996, inicia su proceso de regionalización al adquirir participación en la Corporación BFA de Costa Rica y en Céntrica Financial Holdings de Guatemala.

En 1999, en Guatemala y en el año 2000, en Costa Rica, las operaciones financieras de ambos países cambiaron su nombre a Banco Cuscatlán.

En el año 2000, se forma la Corporación UBC Internacional, con la participación accionaria de las operaciones de El Salvador, Guatemala y Costa Rica.

En junio de 2003, inicia operaciones Banco Cuscatlán de Panamá.

En noviembre 2003, se une a la Corporación Cuscatlán la operación de Panabank de Panamá, aumentando de forma importante su participación en ese mercado.

En diciembre de 2003, se firma un acuerdo de adquisición de las operaciones locales de Lloyds TSB, con lo cual Banco Cuscatlán inicio operaciones en Honduras y crece de manera importante en Guatemala y Panamá.

En el área de créditos también se encontró que el Banco Cuscatlán tiene un sector especializado en MIPYMES, que brinda servicios financieros a este sector empresarial, además cuenta con 90 sucursales en todo el país.

C. BANCO SALVADOREÑO

El 5 de enero de 1885 se crea el Banco Particular de El Salvador, como se le denominó en sus inicios al Banco Salvadoreño.

El 12 de Diciembre de 1891 se modifica su razón social, de Banco Particular, primera institución de esta naturaleza en el país, a la de Banco Salvadoreño, que ha conservado hasta la fecha. En 1895 inaugura tres sucursales en el interior del país, una en Santa Ana, otra en San Miguel y en Sonsonate.

En 1899, con la institución del Colón como moneda legal en El Salvador, el Banco Salvadoreño establece todos sus servicios en esta moneda.

En 1940 se instala en San Salvador, en la plaza Morazán, en 1990, la institución se convierte en la primera en emitir los primeros certificados de inversión, negociables en la Bolsa de Valores del país.

Por otro lado, es importante mencionar que el Banco Salvadoreño también tiene banca especializada en PYMEs, a las cuales al igual que los bancos antes mencionado, ofrecen diversos recursos financieros a este sector empresarial.

D. SCOTIABANK

The Bank of Nova Scotia (Scotiabank) fue fundado en 1832 en Halifax, Nueva Escocia, Canadá.

Scotiabank El Salvador, S.A. se funda el 8 de octubre de 1997, fecha en la cual se formaliza la alianza estratégica entre The Bank of Nova Scotia y Ahorros Metropolitanos S.A. (Ahorromet), institución financiera con más de 25 años de experiencia en el mercado local.

En enero de 2005, Banco de Comercio de El Salvador y Scotiabank El Salvador, se fusionan para ser un solo banco.

Al realizar el estudio de campo se identificó, que el SCOTIABANK tiene un departamento especializado en MYPEs, que no atiende a mediana empresa, ya que las políticas del Banco, consideraron que no era rentable especializarse en crédito a mediana empresa.

E. BANCO PROCREDIT

En sus inicios Financiera Calpiá era parte de una red de instituciones a nivel internacional, que ofrecen crédito a MIPYMEs. Esta red bancaria tiene establecimientos en países como: Nicaragua, Ecuador, Macedonia, Kosovo, Serbia & Montenegro, Ghana, El Congo y Angola. Financiera Calpiá, se convirtió el 1 de junio de 2004 en Banco ProCredit El Salvador en donde cuenta con 8 sucursales en todo el país. El Banco mantiene su especialización en atender exclusivamente a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) de El Salvador.

Las empresas alemanas IMI AG e IPC GmbH, expertos en microfinanzas, así como la atracción de accionistas internacionales de primera línea, como la compañía de inversiones del Gobierno Alemán (DEG), la Corporación

Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial y la Corporación de Inversiones del Estado de Holanda (FMO) han resultado ser relevantes en este proceso de conversión de financiera Calpia a Banco ProCredit.

F. BANCO HIPOTECARIO

En el plan de Gobierno País Seguro presentado en el 2003, se propone reformar al Banco Hipotecario para transformarlo en una banca especializada a PYMEs. Pero después de dos años de haber presentado este plan de nación no se ha implementado ningún proyecto de ley para llevarlo a cabo, razón por la cual no se tomará en cuenta en este estudio.

• Otros Aspectos identificados en la investigación.

De la investigación que se realizó, la mayoría de los bancos dijo tener un departamento apropiado para atender a las PYMEs y contar con una o varias sucursales para atender a los empresarios y empresarias del sector.

El Banco PROMERICA y el Banco Uno han sido excluidos de este estudio, ya que al entrevistar a los funcionarios y funcionarias de dichas instituciones financieras, dijeron que los bancos no contaban con un departamento especializado para PYMEs, sino que los créditos se manejan en forma de créditos personales.

Al entrevistar a los funcionarios y funcionarias de los bancos que atienden a las PYMEs, se observó que cada una de estas entidades financieras, clasifica a las empresas de manera diferente a la hora de conceder el crédito.

De la investigación es posible identificar que los bancos, al momento de proporcionar el crédito, el tamaño de la empresa no es el determinante para dar o no ese servicio financiero, ya que la base real son los ingresos reportados por las empresas en los últimos años.

De lo comentado en el párrafo anterior podría derivar la cantidad de requisitos que piden los bancos a las empresas para solicitar el crédito.

Cuadro No. 6 Criterios de clasificación de empresas desde el punto de vista de los Bancos entrevistados.

Bancos	Criterios	
	Pequeñas empresas	Medianas empresas
Agrícola	Desde 11 hasta 49 empleados	Desde 50 hasta 99 empleados
Cuscatlan	Ventas anuales hasta \$600,000	Ventas anuales superiores a \$600,000 hasta \$1,800,000
Procredit	Desde 10 hasta 49 empleados	Desde 50 hasta 100 empleados
Salvadoreño	Ventas anuales hasta \$600,000	Créditos personales
Scotiabank	Ventas anuales hasta \$600,000	No atienden mediana empresa

Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Se puede observar que los bancos tienen dos criterios principales de clasificación para empresas: unos es criterio de número de empleados y el otro el de ventas anuales.

1.2.2 Tipos de crédito ofrecidos a las PYMEs.

El estudio realizado muestra que los servicios más demandados por las PYMEs es el crédito y ahorro. Pero en su gran mayoría los funcionarios y las funcionarias de los bancos respondieron que el servicio más demandado es el crédito.

Los Bancos ofrecen diferentes tipos de crédito, tratando de hacerlos más atractivos para las empresas.

Los créditos tienen una primera división, que se refiere al solicitante: personas naturales y personas jurídicas.

Los créditos también se dividen por su uso. Dichos tipos de créditos son:

- A. Crédito Decreciente:** Es un crédito a corto plazo (*6 a 12 meses*) que se paga en cuotas parciales, éstas pueden ser mensuales o trimestrales aplicables a capital e intereses. En su mayoría este tipo de crédito es utilizado para cubrir necesidades de capital de trabajo.
- B. Líneas Rotativas:** Desembolsos parciales de acuerdo a las necesidades de liquidez que la empresa tenga, destinados a cubrir operaciones inmediatas y temporales de capital de trabajo entre otras.
- C. Líneas de Crédito Fija:** Financiamiento por medio de desembolsos parciales de acuerdo al avance del proyecto, que una vez concluido se convierten en un crédito decreciente de mediano o largo plazo.
- D. Garantías Bancarias:** Disponibilidades contingentes destinadas a respaldar licitaciones, ofertas, fiel cumplimiento, contratos, buena obra y otros.
- E. Líneas de Sobregiro:** Financiamiento a corto plazo disponible en su cuenta corriente, para cubrir las necesidades transitorias de efectivo. También puede definirse como un monto predeterminado que está disponible al cliente como sobregiro en su Cuenta Corriente. Los abonos a capital dan margen para nuevos retiros.
- F. Línea de Crédito al Vencimiento:** También es un crédito a corto plazo, el capital lo paga de una sola vez en la fecha del vencimiento, los intereses pueden pagarse mensualmente.

G. Línea de Crédito por Factoraje Nacional: Es un crédito para financiar las cuentas por cobrar de su empresa, respaldado a través de documentos como: letras de cambio, pagarés, etc.

H. Líneas de Crédito para Inversión: Tiene como objetivo financiar la inversión en activos fijos de su empresa, como: terrenos, construcciones, maquinarias, flota de vehículos y equipos en general.

Los principales créditos que ofrecen los bancos en estudio son las líneas crédito decreciente y las líneas de crédito rotativo, esto no quiere decir que para todos los casos se conceden solo este tipo de créditos.

Al preguntar a los funcionarios y funcionarias de los bancos por qué se utilizan estos créditos, en su mayoría respondieron que se utilizan debido a que son créditos a mediano plazo destinados a satisfacer necesidades de capital de trabajo, para el caso de las líneas de crédito decreciente.

Por otro lado las líneas de crédito rotativa puede darse un crédito e ir haciendo desembolsos parciales a medida avance los proyectos que piensa ejecutar la empresa, en general se utilizan principalmente para financiamiento de capital de trabajo, inversión fija, (Financiar inventarios, Pre-exportación, Financiar cuentas por cobrar e Importación de materia prima, adquisición de maquinaria y equipo, construcciones Instalaciones e infraestructura física, adquisición de inmuebles para uso productivo, etc.), que son las necesidades que a juicio de los bancos tienen las PYMEs.

Lo anterior tiene relación con el estudio de FUSADES (2005), debido a que esta institución identificó que la mayoría de pequeñas y medianas empresas realiza préstamos para capital de trabajo en su mayoría.

Los otros tipos de crédito requieren procesos más engorrosos ya que necesitan más requisitos para que se les puedan proporcionar, razón por la

cual no se utilizan tanto como los dos antes mencionados.

Es necesario aclarar que, este tipo de créditos son brindados tanto a micro, pequeñas y medianas empresas.

1.2.3 Requisitos para los créditos.

Habiendo estudiado las diversas modalidades de crédito que existen es muy importante analizar cuales son los requisitos que exigen los bancos para poder otorgar dichos créditos, ya que éstos serán muy importantes para que una PYMEs califique o no para acceder a este financiamiento.

Respecto a los requisitos se pudo observar que la mayoría de los bancos piden requisitos similares.

A continuación se mencionaran los principales requisitos solicitados por los bancos para dar crédito a PYMEs Salvadoreñas:

Cuadro No.7 Requisitos impuestos por los bancos, que deben cumplir las PYMEs para acceder a los créditos:

Requisitos Para Personas Naturales.	Requisitos Para Personas Jurídicas.
- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante.	- Fotocopia de la Escritura de Constitución de la sociedad.
- Estados Financieros de cierre de los últimos 3 años.	- Fotocopia de la Credencial, DUI y NIT del representante legal de la empresa.
- Estados Financieros de comprobación del mes más reciente, con sus anexos.	- Fotocopia del NIT de la sociedad y número de Registro de IVA.
- Declaraciones de Impuesto sobre la renta de los últimos dos años.	- Estados Financieros de cierre de los últimos 3 años.
- Declaraciones de impuesto de IVA del último año fiscal.	- Declaraciones de Impuesto de IVA de los últimos 3 años.
- Certificación del inmueble ofrecido en garantía.	- Certificación estructurado del inmueble ofrecido en garantía (en caso de ser así)
- Constancia de Ingresos.	- Copia de escritura de constitución o ultima modificación al pacto social.
	- Nomina vigente de la Junta Directiva.
	- Nomina de los accionistas de la sociedad, con el porcentaje de participación.

Fuente: Elaboración propia en base encuestas a bancos.

En la canasta de requisitos presentados en el cuadro No. 7, lo importante a destacar es que hay muchos requisitos que generan dificultades para poder cumplirlos, ya que existen muchas empresas que están iniciando operaciones, o que están en proceso de formalización, razón por la cual los estados financieros u otros documentos legales, podrían constituir un obstáculo. Así también, las declaraciones de Impuesto sobre la Renta y declaraciones de IVA podrían generar conflictos para acceder al crédito.

1.2.4 Montos de los créditos.

El apartado presenta los montos promedios prestados por créditos a las PYMEs, según cada banco investigado.

Cuadro No 8. Montos promedios de prestados por los Bancos a las PYMEs.

Bancos	Máx. en dólares	Promedios en Dólares
Cuscatlan	\$10,000	\$5,000
Agrícola	\$75,000	\$20,000
Procredit	\$115,000	\$22,000
Salvadoreño	\$200,000	\$20,000
Scotiobank	\$125,000	\$20,000
Total de bancos	\$525,000	\$87,000

Fuente: Elaboración propia en base a investigación de campo.

En el cuadro No. 8 se estimó el monto máximo concedido por los bancos a las empresas, dando un resultado global promedio de \$105,000 lo cual representa un monto bastante significativo según las funcionarias y los funcionarios de los bancos.

También, según el presente estudio, se determinó que las pequeñas empresas demandan un promedio de \$17,400, en su mayoría para cubrir necesidades de capital de trabajo. Mientras que las medianas empresas demandan aproximadamente \$100,000, pero depende de las necesidades a cubrir, ya que éstas necesitan más crédito para compra de bienes muebles e inmuebles, y en menor proporción para capital de trabajo.

1.2.5 Comisiones cobradas por un crédito.

Según lo identificado por la investigación realizada, las comisiones por créditos se refieren al pago de servicios adicionales al momento de dar un crédito. Dichos servicios dependen de cada banco.

El cuadro No. 9 presenta las comisiones cobradas por cada uno de los bancos investigados.

Cuadro No. 9 Tipos de Comisiones cobradas en los créditos a PYMEs.

Bancos	Comisiones	
Cuscatlan	Por otorgamiento	Hasta el 2% mínimo \$20
	Por servicio de crédito.	Hasta \$30 mensuales
Agrícola	Por otorgamiento	0,25% del valor del crédito
	Por servicio de crédito.	Hasta el 2,5% del valor del proyecto, máximo de \$11,43 mensuales
ProCredit	Comisión por operación	Hasta el 4% sobre el monto
Salvadoreño	Por otorgamiento	Hasta 2% sobre el monto
	Por servicio de crédito.	0,20% mensual, mínimo \$6, máximo \$12,50
Scotiobank	Por otorgamiento	Hasta 2,5%, mínimo \$30,29
	Por servicio de crédito.	Hasta \$12

Fuente: Base Superintendencia del Sistema Financiero.

Se puede observar que cada uno de los bancos tiene consideraciones diferentes para cobrar sus comisiones sobre el crédito otorgado, dichas consideraciones dependen del análisis de riesgos realizado antes de crear las políticas del banco.

Los cobros que se realizan por las comisiones dependen del monto del crédito y su destino, y no del tamaño de la empresa solicitante.

Lo anterior implica que, no exista una diferenciación real entre micro, pequeña, mediana y gran empresa al momento de otorgar el crédito, sino que las comisiones dependen de un porcentaje específico sobre el monto prestado y no son preferenciales para el sector.

1.2.6 Tiempos de Aprobación de los Créditos Bancarios.

El tiempo de aprobación que tarda un banco para dar un crédito, se refiere al que utilizan para investigar la información financiera de los solicitantes del crédito (en este caso PYMEs). Los tiempos de aprobación por banco se detallan en el cuadro No. 10:

Cuadro No. 10 Días promedios que tardan los Bancos para aprobar un crédito.

Bancos	Días de aprobación
Cuscatlan	10 a 15 días.
Agrícola	3 a 10 días.
Procredit	15 días
Salvadoreño	5 a 8 días.
Scotiobank	15 días.

Fuente: Elaboración propia, base encuestas a bancos.

El tiempo de aprobación varía de banco a banco, ya que cada uno tiene un tiempo determinado para analizar los requisitos presentados por las empresas, pero el estimado es de 15 días.

Al entrevistar a los funcionarios y a las funcionarias de los bancos, respondieron que cuando una empresa posee un amplio record crediticio y este ha sido satisfactorio, el periodo de aprobación puede ser menor a los 15 días.

1.2.7 Tasas de Interés cobradas por los créditos.

Según el estudio realizado, las tasas de interés son reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero y varían dependiendo del Banco que las imponga. Las tasas de interés por Banco son:

Cuadro No. 11 Tasas de interés aplicadas a créditos hacia las PYMEs, según bancos seleccionados.

Bancos	Tasas de Interés.
Cuscatlan	7.5% hasta 20.83 %
Agrícola	Del 7.4% hasta el 20.89%.
Procredit	25% hasta 31.43%.
Salvadoreño	Del 6.43% hasta el 12%.
Scotiobank	7.10 %a 7.9%

Fuente: Elaboración propia basado en información de Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador.

Las tasas de interés, como se puede observar son variables de acuerdo a cada uno de los bancos estudiados, y la mayoría de las veces depende del destino al que vaya dirigido dicho financiamiento, por ejemplo: el banco

PROCREDIT, a las PYMEs, para cubrir necesidades de capital de trabajo ofrece tasa del 25%.

El Banco Salvadoreño diferencia las tasas de interés según montos y garantías, por ejemplo: para préstamos de menos de \$20,000 la tasa es del 6% con garantías generalmente hipotecarias, mientras que para préstamos de hasta \$200,000, no se exigen garantías hipotecarias, pero la tasa de interés es mayor, siendo para este tipo de créditos del 12%.

En los demás bancos al preguntar respecto a tasas de interés respondieron que se determinan según el record crediticio que hayan tenido las empresas, ya sea con el banco que solicita actualmente el crédito, o con algún otro, de eso dependería la tasa de interés que se aplique a la empresa en cuestión.

1.2.8 Plazos de los créditos.

Cada uno de los bancos tiene similares tiempos de recuperación del crédito, en general resultan casi estandarizados ya que la mayoría de los bancos oscilan entre los mismos periodos.

La situación depende mucho del monto a prestar pues si éste es demasiado bajo, el plazo es relativamente corto, y si es muy alto el plazo es más largo.

Los plazos promedio de recuperación del crédito se detallaran a continuación:

Cuadró No 12. Plazos para finiquitar los Créditos.

Bancos	Plazos de los Créditos
Cuscatlan	12 a 120 meses
Agrícola	6 a 240 meses
Procredit	Hasta 120 meses
Salvadoreño	Hasta 60 meses
Scotiobank	Hasta 120 meses

Fuente: Elaboración propia, en base entrevistas en bancos.

Del Cuadro No. 12 se observan los plazos máximos para finiquitar los créditos. Estos plazos, como ya se mencionó, dependen de los montos a prestar a las PYMEs, por ejemplo: el Banco Agrícola para cubrir necesidades de capital de trabajo da hasta 120 meses para recuperar el crédito; para bienes muebles o inmuebles puede extenderse el periodo de recuperación según sea el valor prestado.

El Banco ProCredit concede hasta 120 meses para recuperación de créditos a capital de trabajo y adquisición de maquinaria para la empresa. También, el Banco Cuscatlan proporciona hasta 120 meses de recuperación de crédito para capital de trabajo, el cual depende del monto prestado. El SCOTIABANK otorga hasta 120 meses en capital de trabajo. El banco Salvadoreño da hasta 60 meses para recuperación de crédito de capital de trabajo, vivienda, maquinaria y equipos.

1.2.9 Tipos de garantías.

Los Bancos requieren tres tipos de garantías para brindar crédito a las PYMEs:

Las garantías hipotecarias: Son aquellas en donde se hacen préstamos sobre el valor de bienes muebles, o inmuebles. Si es imposible solventar la deuda, el Banco embarga el bien.

Las garantías prendarias: Son aquellas en donde se hacen préstamos sobre vehículos, maquinarias, etc.

El fiador asalariado: Es donde existe una tercera persona implicada en el crédito, que en caso de que el titular del préstamo no responda por este, esta tercera persona tendría que hacerlo. Es necesario que estos fiadores ganen un sueldo determinado por el banco.

Cuadro No 13 Tipos de garantías solicitadas por los Bancos para aprobar créditos a las PYMEs.

Bancos	Tipos de garantías solicitadas
Cuscatlan	Prendarías sobre vehículos, maquinaria, e hipotecarias
Agrícola	Fiador asalariado o hipoteca
Procredit	Hipotecarias.
Salvadoreño	Hipotecaria.
Scotiobank	Hipotecaria.

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas a en bancos.

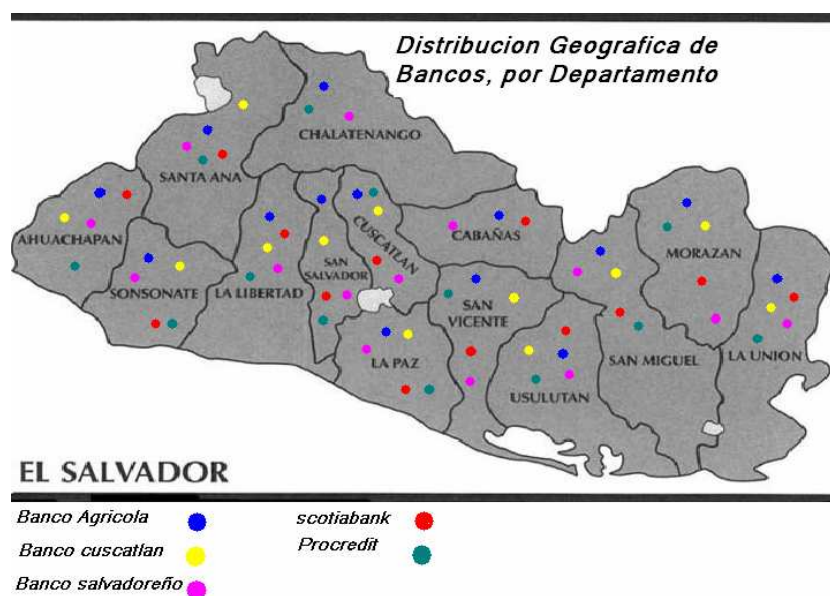
Según la respuesta dada por los funcionarios y las funcionarias de los bancos, la garantía más usada por las PYMEs es hipotecaria, en la cual se presentan escrituras de propiedad de casas principalmente.

Es posible que los empresarios y las empresarias de las PYMEs hipotequen los establecimientos de sus empresas. A este nivel de la investigación no se sabe si eso es cierto, debido a que los Bancos entrevistados no quisieron responder a esto.

1.2.10 Distribución geográfica de la oferta de crédito a las PYMEs.

En este apartado se presenta la distribución geográfica de la oferta de crédito a PYMEs, para observar la presencia de los bancos en cada cabecera departamental.

Imagen No. 1 Distribución geográfica de la oferta de crédito a las PYMEs en El Salvador.



Fuente: Elaboración propia en base a estudio de campo.

Como se puede observar en el grafico No. 1, cada punto en el mapa de El Salvador representa las agencias sedes de los bancos en cada departamento. Los bancos comerciales que ofrecen crédito a las PYMEs tienen un promedio de dos agencias especializadas en por departamento.

Al realizar las entrevistas a los bancos, se identificó que existe mayor demanda en el área metropolitana y es ahí adonde se sitúan más ejecutivos por agencia.

Para el caso del Banco Cuscatlan, en los departamentos de Usulután y Ahuachapán, no existen agencias para atender a las PYMEs, si no que cuentan con mini bancos en los que permanecen uno o dos gerentes de ventas que atienden a las MIPYMEs.

1.2.11 Limitantes al acceso al financiamiento de las PYMEs, identificados por los oferentes de crédito.

Los principales obstáculos que identificaron los oferentes de crédito, son:

- **Garantías:** La mayoría de los bancos respondió que este era el principal obstáculo que tienen las PYMEs para acceder al financiamiento.
- **Falta de requisitos de contabilidad formal, laboral y tributaria:** Principalmente esto se identificó para las pequeñas empresas.
- **Situación financiera deteriorada:** Muchas empresas tienen deudas previas, y debido a moras, retrasos, etc., éstas tienen un mal record crediticio.
- **Mala calificación de bancos del sistema financiero y otros acreedores:** Este requisito solo fue mencionado por uno de los bancos entrevistados, en el cual se admite que algunos bancos pueden calificar mal a una empresa ya sea por su tamaño, o porque en algún momento ésta tuvo problemas financieros con otro banco, incluso cuando éstos hayan sido de tipo administrativo.

Ante estos obstáculos, lo que la mayoría de los bancos recomendó fue el sistema de sociedades de garantías recíprocas, el cual es manejado por la empresa Garantías y Servicios, S.A. de C.V. que se encarga de respaldar operaciones financieras de sus usuarios.

Además los bancos recomendaron a las PYMEs que, previo a todo trámite deberían solicitar asesora financiera de su banco acreedor.

También se recomendó la planeación de sus necesidades financieras claramente justificadas.

CAPITULO II

OFERTA CREDITICIA DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS ACTORES INSTITUCIONALES RELACIONADOS CON LA PROMOCION DEL DESARROLLO DE LAS PYMES.

Según FUNDAPYME (2002), las instituciones relacionadas al desarrollo de las PYMEs, consideran que uno de los principales obstáculos para el desarrollo de este sector empresarial, es el acceso al crédito. Según este estudio, las tasas de interés, a pesar que han sufrido disminuciones luego del proceso de dolarización, todavía representan un obstáculo considerable para el crecimiento de las PYMEs⁵.

También, en FUNDAPYME (2002) se mencionan otros aspectos limitantes para el desarrollo de las PYMEs, entre los que se pueden mencionar: el análisis de riesgo hecho por las entidades que proporcionan el crédito, el exceso de requisitos y los plazos de liquidación de los préstamos.

En el presente capítulo se trata de profundizar en el análisis de la oferta de crédito bancario a las PYMEs, desde la perspectiva de los actores institucionales claves, vinculados a la promoción del desarrollo de este sector empresarial.

En el primer apartado, se presentan los aspectos metodológicos de la investigación. Se describen las instituciones entrevistadas y se detalla el proceso de entrevista desde el contacto con los funcionarios hasta finalizar la entrevista.

⁵ Ibidem. Pág. 82.

En el segundo apartado se identifican los factores, que en opinión de las instituciones, inciden en el bajo nivel de demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs. Se hacen tres divisiones, aspectos atribuibles a la oferta de crédito, a la demanda y al entorno.

En el tercer apartado, se presentan las características de la oferta de crédito bancaria que limitan el acceso de este servicio financiero a las PYMEs.

El cuarto apartado se presentan las recomendaciones brindadas por los funcionarios y funcionarias de las instituciones para mejorar el acceso al financiamiento de las PYMEs.

2.1 Aspectos metodológicos

Para poder concretizar este capítulo, se realizó una serie de entrevistas a funcionarios y funcionarias de nueve instituciones que están relacionadas con la promoción del desarrollo de las PYMEs y que tienen conocimiento sobre el tema del acceso al crédito de este sector empresarial.

Los criterios utilizados para seleccionar a las instituciones fueron:

- Instituciones relacionadas a la promoción del desarrollo de las PYMEs.
- Instituciones que cuenten con estudios previos sobre el tema de crédito a las PYMEs.
- Instituciones que proporcionan programas de capacitación al sector PYMEs.

Cuadro No 14 Instituciones de apoyo a PYMEs.

Nombre de la institución	Actividad	Tipo de institución
AID- USAID	Programas de asistencia y canalización de crédito	Asociación internacional
AMPES	Capacitación empresarial	Asociación gremial
ANEP	Investigaciones y estudios económicos	Asociación de Gremiales Privadas
CAMARA DE COMERCIO	Seminarios y capacitaciones a MIPYMEs	Asociación Gremial
CONAPYME	Proporciona políticas y concede créditos a MYPEs	Institución gubernamental
FUNDAPYME	Investigaciones, estudios económicos y capacitaciones	Organización No Gubernamental
FUSADES	Estudios económicos y créditos para MIPYMEs	Organización privada
MINEC	Proporciona estudios, propuestas de políticas, seminarios y capacitaciones	Institución gubernamental
UCA	Proporciona estudios económicos de apoyo a PYMEs	Universitaria

Fuente: Elaboración propia, en base a sitios Web de cada institución.

En el Cuadro No 14 se presentan las instituciones que fueron elegidas para el estudio.

Después de haber seleccionado a las instituciones, se contactó a los funcionarios y funcionarias a través de cartas enviadas por la jefatura del Departamento de Economía de la Universidad Centroamérica José Simeón Cañas (UCA). Después se procedió a contactar a los funcionarios y las funcionarias vía telefónica para pedir cita.

Las entrevistas tuvieron una duración aproximada de 30 minutos, en las cuales se abordaron tres preguntas:

1-¿Qué factores inciden en el bajo nivel de demanda de crédito de las pequeñas y medianas empresas?

2-¿En su opinión, que factores de los bancos no permiten que las pequeñas y medianas empresas formen parte de su cartera de créditos?

3-¿Que recomendaciones daría para mejorar las condiciones de acceso al crédito a las PYMEs?

2.2 Factores que inciden en el bajo nivel de demanda de crédito de las PYMEs.

En El Salvador, según FUNDAPYME (2002), el 50% del total de las PYMEs demandan crédito, siendo el porcentaje de aprobación del 91%. Además, según este estudio, las empresarias y los empresarios del sector PYMEs consideran el acceso al crédito como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de este sector⁶.

De igual manera, a pesar que los empresarios y las empresarias de las PYMEs identifican el acceso al crédito como el segundo principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas, y sin embargo su nivel de demanda de crédito es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener. Por lo tanto, tiene necesidades de crédito, pero esas necesidades no se traducen en demanda efectiva de crédito hacia las entidades financieras.

A continuación se muestran los principales factores que estarían incidiendo en el bajo nivel de demanda de crédito a PYMEs identificadas por las instituciones entrevistadas:

a) Factores atribuibles a la demanda:

- **Desconocimiento del área financiera por parte de algunas de las PYMEs.**

Este factor fue identificado por la mayoría de las instituciones entrevistadas, y se refiere a que las empresas no conocen de sus propias

⁶ FUNDAPYME Ob. Cit. Pág 52.

finanzas, y por lo tanto no pueden determinar con claridad sus necesidades reales de créditos.

Además, no es lo mismo decir que una empresa necesita crédito a saber exactamente el monto que se requiere, el plazo de recuperación de dicho crédito, proyectos a los que va destinado el financiamiento. No realizan una planeación estratégica sobre sus necesidades de crédito.

- **Preferencia para trabajar con fondos propios, préstamos de familiares, amigos y prestamistas.**

Este factor fue identificado por cinco de las instituciones entrevistadas, y consiste en que muchas veces las empresas prefieren utilizar fondos propios, o prestados a familiares y/o amigos, porque les es más fácil disponer de éstos, debido a que no llevan costos adicionales que pongan en peligro a la empresa. El problema con estos fondos es que no son tan fáciles de obtener.

Para el caso de las PYMEs que prefieren crédito por medio de prestamistas, lo hacen porque consideran que este tipo de crédito es más apropiado para sus negocios que el crédito bancario. El problema con esta alternativa es que realmente, representa un mayor riesgo para las empresas. Un grupo reducido solicita créditos a prestamistas por tener mal record crediticio.

- **Mal record crediticio.**

Este factor fue identificado por cuatro de las instituciones entrevistadas, y consiste en que muchas empresas han tenido experiencia crediticia y han

caído en mora con las instituciones bancarias, lo cual ha hecho que sus calificaciones para acceder a préstamos sean bajas.

Lo anterior, podría en parte explicar por qué los empresarios y las empresarias de las PYMEs, en las encuestas sobre el acceso al crédito, declaran que no necesitan endeudarse, pero lo que podría estar sucediendo es que las personas propietarias de las PYMEs anticipan que los bancos no les van a prestar por el mal record crediticio que tienen de sus empresas, y por lo tanto prefieren ocultar su demanda de crédito a las encuestas realizadas por las instituciones.

b) Factores atribuibles a la oferta.

- **Condiciones impuestas por los bancos para acceder al crédito.**

Este factor fue identificado por todas las instituciones entrevistadas, y se refiere: A las tasas de interés más altas en comparación a las tasas de interés que se le otorgan a la gran empresa; garantías exigidas por las entidades bancarias, principalmente hipotecarias, los requisitos engorrosos exigidos por los bancos para poder brindar créditos y los plazos de recuperación del crédito.

Según los funcionarios y las funcionarias de las instituciones entrevistadas, las condiciones para acceder a créditos bancarios son la razón principal del bajo nivel de demanda efectiva de crédito bancario.

- **Las líneas de crédito existentes son inadecuadas para algunas actividades económicas específicas.**

Este factor fue identificado por una de las instituciones entrevistadas, y

se refiere a que las líneas de crédito que la banca ofrece a las PYMEs, no son las adecuadas para algunas actividades específicas.

Tal y como se investigó en el capítulo I, las líneas de crédito son: Crédito decreciente, líneas rotativas, líneas de crédito fija, garantías bancarias, líneas de Sobregiro, línea de Crédito al vencimiento, línea de crédito por factoraje nacional, líneas de crédito para inversión.

En su mayoría las líneas de crédito ofrecidas por los bancos, sirven para solventar necesidades de capital de trabajo a corto plazo, o cualquier otra necesidad de financiamiento relacionada a pago de deudas, compra de maquinaria, adquisición de activos.

Las principales actividades que necesitan otros tipos de líneas de créditos son: Crédito para poner en marcha la empresa, crédito para inversión en capital de trabajo con períodos de mediano y largo plazo, créditos para capacitación de mano de obra y créditos para que las PYMEs puedan exportar sus productos al exterior. Por lo tanto, las PYMEs podrían no demandarlas porque no figuran entre sus necesidades.

c) Factores atribuibles al entorno

- **Falta de políticas gubernamentales para el acceso al crédito de las PYMEs.**

Este factor fue identificado por todas las funcionarias y los funcionarios de las instituciones entrevistadas, se refiere a que las políticas públicas para mejorar el acceso al crédito a las PYMEs son inadecuadas para estimular la demanda de crédito, y por lo tanto se necesita un cambio en la visión de estas políticas públicas.

- **El entorno como limitante del acceso al crédito de las PYMEs.**

Fue identificado por una de las instituciones, consiste en que debido a las políticas de apertura externa del gobierno y a las nuevas empresas extranjeras establecidas en el país, las PYMEs no pueden vender sus productos, y por tanto, no demandan crédito bancario porque es posible que no puedan cumplir con los pagos de los préstamos, prefieren esperar a obtener las suficientes ganancias y utilizar recursos propios.

2.3 Características de la oferta de crédito del sistema bancario que limitan el crédito de las PYMEs.

Este apartado presenta las características de la oferta de crédito bancaria, identificadas por las instituciones relacionadas al desarrollo de las PYMEs, que limitan el acceso al crédito de las PYMEs. Estas características son:

A) Condiciones impuestas por los bancos para acceder al crédito.

Esta característica de la oferta de crédito bancario fue identificada por todos los funcionarios y las funcionarias entrevistadas, como la principal limitante para el crédito de las PYMEs.

También, coincide con el sub-apartado 2.2, en los factores atribuibles a la oferta. En este sub-apartado, las funcionarias y los funcionarios de las instituciones entrevistadas identificaron a las condiciones para acceder al crédito bancario como un limitante para demandar este servicio financiero, por parte de las PYMEs.

A continuación se presentan las condiciones para acceder al crédito bancario y los limitantes que representan:

- **Sistema de garantías impuestas por los bancos.**

Esta condición limita a la demanda de crédito ya que los bancos, buscan mayores utilidades, prestan únicamente a empresas que puedan obtener garantías principalmente hipotecarias, debido a que si la empresa que pidió el préstamo no pudo honrar la deuda, el banco se asegura de recuperarla por medio del embargo del bien hipotecado, vendiéndolo, debido a que estos bienes aumentan su valor con el tiempo.

Pero en el capítulo anterior se identificó que los bancos piden tres tipos de garantías, las cuales son: garantías hipotecarias (préstamos sobre el valor de bienes inmuebles), garantías prendarias (préstamos sobre el valor de vehículos y maquinarias) y fiadores (un tercero se hace responsable del préstamo en caso que el deudor del crédito no lo haga).

Las garantías presentadas en el párrafo anterior son las establecidas en el artículo 218 de la ley de bancos. En el artículo 59 de la misma ley, se pide a los bancos hacer un análisis de riesgo a aquellas empresas que soliciten crédito y se les permite a estas entidades financieras pedir garantías si ellas así lo consideran conveniente luego de haber hecho este análisis.

- **Tasas de interés desfavorables para las PYMEs.**

Los bancos perciben mayores costos por la administración de créditos otorgados a las PYMEs que por la administración de los créditos otorgados a la gran empresa, por lo tanto, las tasas de interés son mayores para las PYMEs que para las grandes empresas.

Estas tasas de interés hacen que los créditos tengan costos elevados, como para que las PYMEs consideren demandar créditos bancarios.

○ **Requisitos engorrosos exigidos por los bancos.**

Los Requisitos exigidos por los bancos, son un limitante para el acceso al crédito bancario porque, en la mayoría de los casos, son difíciles de cumplir para las PYMEs, bien sea porque hay que incurrir en costos adicionales para conseguirlos, o bien porque es imposible de obtenerlos.

Los requisitos exigidos por los bancos, y que limitan el acceso al crédito a las PYMEs son:

- A.** Estados financieros de cierre de los últimos tres años.
- B.** Estados financieros de comprobación del último mes, con anexos.
- C.** Declaración de impuestos sobre la renta de los últimos tres años.
- D.** Declaración de impuesto del IVA de los últimos tres años.
- E.** Certificados del inmueble ofrecido en garantía.
- F.** Nomina vigente de la Junta Directiva (en caso de existir dicha junta).
- G.** Nomina de los accionistas de la sociedad (sí la empresa cuenta con accionistas), con porcentaje de participación.
- H.** Constancia de ingresos.

Estos requisitos, de acuerdo a los entrevistados, son difíciles de presentar para las PYMEs que tienen dos o menos años de haber sido constituidas.

Además, para las PYMEs que ya tienen más de tres años de haber sido constituidas, los requisitos generan costos adicionales porque los documentos tienen que estar certificados por un contador o autenticados por un abogado notario, y este trámite puede ser limitante para una empresa que necesite de financiamiento.

- **Plazos de cancelación de créditos desfavorables para las PYMEs.**

Los plazos de cancelación de créditos limitan la demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs, debido al poco tiempo en que se debe honrar la deuda adquirida, en relación al monto prestado. Según lo declarado por las funcionarias y funcionarios de las instituciones entrevistadas los montos que las empresas piden son pequeños (por ejemplo: \$10,000) y que el tiempo para honrar los préstamos son muy cortos (por ejemplo: un año).

B) Sistema de análisis de riesgos.

Esta característica fue identificada por cuatro de las instituciones entrevistadas, y se refiere a que los sistemas utilizados por los bancos para analizar el riesgo individual de cada una de las empresas, podría no ser el adecuado, en el sentido que, no todas las empresas son iguales, por tanto no todas generan el mismo riesgo.

Esta característica se contrasta con las condiciones para acceder al crédito (Tasas de interés, sistema de garantías, plazos de los créditos, requisitos), ya que si se considera a las PYMEs muy riesgosas, se les imponen tasas de interés altas, exceso de requisitos, plazos de cancelación muy cortos y garantías muy caras.

C) Altos costos financieros unitarios, por brindar créditos a Pequeñas y Medianas empresas.

Tal como manifestaron tres de los entrevistados, los bancos consideran que los costos unitarios para atender a las PYMEs son altos en comparación a los de la Gran Empresa.

Por lo tanto, los bancos consideran un negocio más rentable otorgar un crédito muy grande a una sola empresa que créditos pequeños a varias empresas.

Pero no quiere decir que los bancos no acepten dar crédito a las PYMEs, sino que, les imponen condiciones muy difíciles de cumplir, asegurándose de recuperar los préstamos con grandes utilidades, sin importar que estas condiciones perjudiquen a la empresa y además que ello dificulte el acceso al crédito y por lo tanto no haga demanda efectiva de financiamiento.

D) Banca del país no apoya la dinámica productiva de El Salvador.

Esta característica fue identificada por una de las instituciones entrevistadas y se refiere a que, la banca esta más interesada en generar utilidades que en apoyar la dinámica productiva del país, por esa misma razón, sus evaluaciones de riesgo sobre las PYMEs, siempre resultan precarias para este sector empresarial.

De igual manera eso hace que las condiciones estén dirigidas a asegurar una utilidad futura, en vez de apoyar a una actividad económica que podría ser beneficiosa para todo el país; siendo generadora de empleos por ejemplo.

2.4 Recomendaciones para mejorar el acceso al crédito bancario de las PYMEs.

Estas recomendaciones fueron expresadas por las instituciones entrevistadas, con el fin de mejorar el acceso al crédito de las PYMEs, en El Salvador, las cuales se presentan a continuación:

a) Recomendaciones para la demanda

- **Creación de asociaciones y gremiales por parte de las PYMEs.**

Tal como lo manifestaron tres de los entrevistados, se aconseja el fortalecimiento y creación de las asociaciones y las gremiales, para que por medio de ellas las PYMEs aumenten su capacidad de negociación con el gobierno para implementar políticas públicas que mejoren el acceso al crédito de las PYMEs.

b) Recomendaciones para la oferta

- **Mejora en el sistema de calificación de riesgo a las PYMEs.**

Esta fue una de las recomendaciones brindadas por dos de las instituciones entrevistadas, en el sentido que se debe mejorar los sistemas de evaluación de riesgo con que cuenta la banca comercial, y que, también deben mejorarse los sistemas de análisis de riesgo para que puedan adecuarse a cada una de las empresas en cuestión.

c) Recomendaciones para el entorno

- **Mayor apoyo gubernamental a las PYMEs.**

Esta recomendación fue sugerida por todas las instituciones entrevistadas, y consiste en que deben haber políticas de apoyo a las PYMEs, tales como, tasas de interés preferentes para el sector, trámites menos burocráticos para otorgar el crédito.

El gobierno debería también desarrollar sistemas de análisis de riesgo adecuados para que sean utilizados por la banca comercial, mayor apoyo a las instituciones apéndices del gobierno que se dedican a brindar apoyo a las PYMEs.

Además, el gobierno podría dar capacitaciones tanto a las empresas así como a la banca comercial.

En el caso de las empresas las capacitaciones deben ir orientadas al análisis de las finanzas de estas, para que tengan la capacidad de realizar estudios financieros, y que le permitan conocer sus necesidades reales de crédito. Por otro lado, las capacitaciones de la banca deben ir orientadas al apoyo en la creación de sistemas para realizar análisis de riesgo que permitan conocer a que empresas deben presentar garantías y cuales no, porque pueda ser que algunas empresas no necesiten presentarlas, o que por lo menos las garantías que se pidan no sean difíciles de presentar.

- **Fortalecimiento de instituciones de apoyo a las PYMEs.**

Tres de las instituciones brindaron esta recomendación, la cual consiste en modificar las políticas públicas ya establecidas, para que las instituciones que brindan crédito a las PYMEs, otorguen tasas de interés preferenciales para este sector empresarial.

- **Apoyo de organismos financieros de cooperación internacional.**

Dos de las instituciones entrevistadas, brindaron esta recomendación ya que a juicio de estas instituciones se necesitan programas de cooperación internacional que apoyen al desarrollo del sector PYMEs, en donde muchas de estas puedan brindar también créditos a dichas empresas, con condiciones más accesibles para cada una de ellas.

2.5 Conclusiones del capítulo.

En el presente capítulo se expuso la visión que tienen las instituciones de apoyo a las PYMEs, sobre el acceso al crédito bancario a este sector empresarial.

Después de haber realizado entrevistas a funcionarios y funcionarias de instituciones relacionadas con el desarrollo de las PYMEs, se identificó que el principal factor que limita el acceso al crédito de las PYMEs son las condiciones impuestas por la banca comercial.

Se identificó que los análisis de riesgo realizados por los bancos, no son los adecuados, y por esta razón piden garantías a las PYMES, debido a que la ley de bancos los faculta a tener los mecanismos necesarios que aseguren su liquidez, dentro de los cuales está el solicitar garantías. Pero lo identificado por las instituciones fue que los bancos pedían garantías para asegurar su ganancia lo cual no es tan acertado.

Además, los costos por brindar crédito a las PYMEs son mayores en relación a los costos por otorgar créditos a la gran empresa, debido a que es más fácil para los bancos manejar una cartera de préstamos con altos montos que manejar muchas carteras de préstamos con montos pequeños.

Esto genera que los bancos impongan tasas de interés más altas a los créditos de las PYMEs que a los de la gran empresa.

Según lo expuesto por los bancos las tasas de interés están entre el 7% como mínimo y el 25% como máximo. Por lo tanto en el capítulo siguiente se comprobara si realmente estas tasas son desfavorables o no para las PYMEs.

También, se considera que los plazos de cancelación deben de ser relacionados con los montos prestados, ya que si el monto prestado es bajo, (\$7,000 por ejemplo) el plazo debe ser corto (3 años), de igual manera si el monto es elevado (\$100,000 por ejemplo) el plazo debe ser largo (20 años).

De lo que se quejan las instituciones es que lo anterior no se cumple, debido a que los períodos de recuperación del crédito son generalmente los mismos independientemente del monto prestado.

Según lo identificado en el capítulo anterior el monto máximo prestado por los bancos es de \$125,000, y la mayoría de bancos dan un plazo máximo de 120 meses, es decir 10 años, por lo que podría ser muy poco tiempo para que las PYMEs honren la deuda.

Pero también las instituciones identificaron obstáculos relacionados con la demanda de crédito, derivado de las entrevistas realizadas se identificó que las PYMEs tienen una falta de conocimiento en el área financiera de sus empresas, lo cual es lo que podría generar que ellas no puedan conocer sus necesidades reales de crédito.

Al desconocer las finanzas de la empresa, los empresarios y las empresarias podrían enfrentar dificultades, tal como, la mala utilización de los recursos financieros, lo cual lleva a que las empresas no hagan una reinversión adecuada, y no podrían hacerse más competitivos. Esto podría

ser un problema para muchas de las PYMEs en El Salvador, que necesitan competir con nuevas empresas que están entrando al país.

Si los proyectos no se llevan debidamente a cabo, las empresas no podrían generar las suficientes ventas para poder cubrir los pagos al banco y podrían tener un mal record crediticio, lo cual haría también que la banca los califique de una manera más riesgosa.

Las PYMEs al conocer la situación anterior, no estarían dispuestas a demandar crédito porque consideran que los bancos no se los van a proporcionar o se los darían en condiciones muy desfavorables para la empresa.

Lo anterior incentiva a que las PYMEs busquen alternativas para obtener otro tipo de financiamiento, tales como, trabajar con préstamos de familiares o amigos, u obtener créditos de prestamistas los cuales a pesar que no exigen tantos requisitos como la banca comercial, conceden los créditos a tasas de interés más altas, que hacen cada vez más caro el crédito para las empresas.

Pero las instituciones también identificaron que no existen políticas adecuadas por parte del gobierno que den un real apoyo a las PYMEs a pesar que en el plan de gobierno de la actual administración se menciona la creación de una banca especializada, la cual estaría a cargo del Banco Hipotecario, pero a mas de 2 años de estar en vigencia, no ha sido implementada.

Se observo que una de las instituciones menciona que la banca privada debería ser banca de desarrollo, pero esto es muy difícil que suceda debido a que la banca privada va mas orientada a velar por los intereses de sus accionistas y no de los demandantes de los créditos.

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LA OFERTA CREDITICIA DESDE LA ÓPTICA DE LOS EMPRESARIOS Y LAS EMPRESARIAS DE LAS PYMES.

Según FUNDAPYME (2002), las PYMEs, consideran que el segundo principal obstáculos para el desarrollo de este sector empresarial, es el acceso al crédito.

Según este estudio, los principales factores que inciden en este obstáculo son las tasas de interés, sistema de garantías y requisitos exigidos por los bancos.⁷

En el presente capitulo se trata de profundizar en el análisis de la oferta de crédito bancario a las PYMEs, desde la perspectiva de los empresarios y empresarias del sector PYMEs.

En el primer apartado, se presentan los aspectos metodológicos del capitulo. Se describen las PYMEs entrevistadas, el rubro en que se desempeñan, y además se da a conocer el proceso de entrevista desde el contacto con los empresarios y empresarias hasta finalizar la misma.

En el segundo apartado se identifican los obstáculos, que en opinión de las empresarias y empresarios de las PYMEs, son limitantes al acceso al crédito a las PYMEs. Se hacen tres divisiones, aspectos atribuibles a la oferta de crédito, a la demanda y al entorno.

⁷ Ibidem. Pág. 82.

En el tercer apartado, se presentan la opinión general de los entrevistados y las entrevistadas sobre el bajo nivel de demanda de crédito, del sector empresarial en estudio.

En el cuarto apartado se presentan las recomendaciones brindadas por los empresarios y empresarias de las PYMEs para mejorar el acceso al crédito de ese sector empresarial.

3.1 Aspectos metodológicos.

Para poder realizar este capítulo, se contacto con AMPES, que es una gremial que da apoyo para el desarrollo de las PYMEs. Además, los empresarios y las empresarias que forman parte de ella tienen la experiencia crediticia por parte de sus empresas y de las de la gremial.

Para lo anterior, se le solicito a AMPES hacer una selección de empresas que contaran con los siguientes requisitos:

- Estar catalogadas como pequeña o mediana empresa.
- Tener más de un año de haber sido fundada.
- Tener experiencia crediticia con la banca comercial.
- Participación activa dentro de la gremial.

A partir de los criterios antes mencionados, se seleccionaron a diez empresas, las cuales fueron contactadas mediante llamadas telefónicas realizadas por AMPES. Posteriormente, las citas y los domicilios de las

empresas fueron confirmados por los investigadores de la presente, para poder efectuar las entrevistas.

Cuadro No 15 Empresarias y Empresarios de Pequeñas y Medianas Empresas entrevistadas.

Nombre de la empresa	Actividad a la que se dedican	Tipo de empresa
San José	Venta de accesorios para impresión	Pequeña
COMPUMAS	Venta de accesorios para computadoras	Pequeña
DISUMA	Librería	Pequeña
Constructora Lam	Subcontratadora de servicios de la construcción	Mediana
Almacenes Ahues	Venta de ropa al detalle	Mediana
AC Ingenieros	Subcontratación de instalaciones eléctricas	Pequeña
PROCARNES	Elaboración y venta de embutidos	Pequeña
Textilería Rosa	Elaboración de vestidos para niños y niñas	Mediana
Constructora Díaz	Subcontratadora de servicios de la construcción	Mediana
Taller Barrientos	Taller de mecánica	Pequeña

Fuente: Elaboración propia, en base a entrevistas a PYMEs.

En el Cuadro No 15 se presentan las PYMEs que fueron entrevistadas para el estudio.

Las entrevistas tuvieron una duración aproximada de 30 minutos, en las cuales se abordaron tres preguntas:

- 1) ¿Cuáles obstáculos impuestos por los bancos identifica usted, que limitan el acceso al crédito para las PYMEs?
- 2) ¿Cuál es su opinión acerca de los resultados del estudio de FUNDAPYME (2002) de acuerdo al cual: "El 50% de las PYMEs tuvieron necesidad de financiamiento durante los doce meses previos al período de la encuesta. El otro 50% de las firmas declaró no haber tenido necesidad de financiamiento para el desarrollo de sus actividades y, en consecuencia, se mantuvo durante este período exclusivamente a partir de los recursos

propios de la empresa”, “Del total de PYMEs que demandó crédito, el 91% lo obtuvo”?

3) ¿Qué cambios deberían introducir los bancos para que las PYMEs tengan MAYOR/MEJOR acceso al crédito?

3.2 Factores que limitan el acceso al crédito bancario para las PYMEs.

A continuación, se muestran los principales factores identificados por las empresarias y los empresarios de las PYMEs que limitan el acceso al crédito del sector empresarial en estudio:

a) Factores atribuibles a la demanda.

- **Desconocimiento del área financiera por parte de algunas de las PYMEs.**

Este factor fue identificado por cuatro de las personas entrevistadas, y se refiere a que los empresarios y las empresarias de las PYMEs no tienen estudios académicos sobre finanzas, y además, consideran que no es necesario contratar personas capacitadas para realizar estudios financieros sobre sus empresas.

Al no tener conocimientos precisos de las finanzas de la empresa, los empresarios y las empresarias de las PYMEs, tienen dificultad para

identificar sus necesidades reales de crédito, y por esta misma razón podrían no demandarlo.

Además, de acuerdo con los entrevistados y las entrevistadas no es lo mismo decir que una empresa necesita crédito a saber exactamente el monto que se requiere, el plazo de recuperación de dicho crédito, ni los proyectos a los que van destinados los fondos prestados. Por lo tanto, no realizan una planeación estratégica sobre sus necesidades de crédito.

- **Existencia de PYMEs informales.**

Este factor fue identificado por seis de las empresarias y los empresarios entrevistados, y consiste en que muchas de las PYMEs son informales, por esta razón, no cuentan con los estados financieros que exigen los bancos comerciales como requisitos para acceder a este financiamiento.

Según lo expresado por uno de los entrevistados cada balance certificado por un auditor, tiene un costo aproximado de \$300, lo cual es difícil de cubrir por las empresas, dada su limitación de recursos económicos.

A esto debe agregarse los requisitos adicionales, tales como pagos que se hacen al ISSS y a las AFP, los cuales no todas las empresas cubren.

Debido a lo anterior, un entrevistado y una entrevistada, declararon que algunas empresas prefieren recurrir a usureros los cuales a pesar que exigen tasas de interés más altas, tienen la ventaja de no exigir ningún requisito formal.

Sin embargo, esta fuente de crédito (usureros) representa una amenaza constante para las empresas, debido a las condiciones abusivas bajo las cuales son otorgados los préstamos por este tipo de acreedores. A manera

de ejemplo, uno de los entrevistados declaro que en su caso personal, su empresa se había formalizado debido a que tuvo una mala experiencia con un prestamista, ya que a cambio del crédito, debía dejar de garantía los quedan de proveedores, y que debido a lo anterior no pudo cumplir con el pago a tiempo, por lo tanto, ese dinero paso a propiedad del usurero, y además, tuvo que dar su vehiculo para completar el monto de la deuda, lo cual le ocasiono una perdida, pues era un vehiculo de reparto.

- **Mal record crediticio.**

Este factor fue identificado por tres de los empresarios y de las empresarias entrevistadas, y consiste en que las PYMES no demandan crédito debido a que poseen un mal record crediticio, y por lo tanto, suponen que las tasas de interés a las cuales los bancos les ofrecen créditos, serán muy altas (por ejemplo: 25%), o les será denegado el crédito.

Resulta importante mencionar, que por ejemplo, uno de los entrevistados expresó que había tenido una muy buena experiencia debido a que hace algunos años realizo un préstamo con una tasa de interés del 20%, pero efectuó los pagos puntualmente y la tasa de interés luego de 10 años le disminuyó al 7%.

Así mismo, uno de los empresarios comento, también a manera de ejemplo, que hace algunos años solicito un crédito, y que no hizo un uso adecuado de los fondos recibidos, además, no pudo mejorar las ventas de su empresa. Por esa misma razón, le fue difícil pagar el préstamo y, la calificación de riesgo de la empresa paso de A a D.

El mismo empresario, comento que cuando él pidió información para solicitar un nuevo crédito, este se lo dieron a una tasa de interés mayor que

la primera vez, y con más requisitos, tales como, solvencia de la Procuraduría General de la Republica respecto a la manutención de sus hijos fuera del hogar, lo cual para el no era adecuado, y por esa razón recurrió a un prestamista (usurero).

b) Factores atribuibles a la oferta.

- **Condiciones impuestas por los bancos para acceder al crédito de las PYMEs.**

Este factor fue identificado por seis de los empresarios y las empresarias entrevistadas, y se refiere a que las condiciones impuestas por los bancos limitan la demanda de crédito por parte de las PYMEs.

Además, los entrevistados y las entrevistadas de las empresas antes mencionadas, identificaron que las principales condiciones que son limitantes de la demanda de crédito, son las tasas de interés, los requisitos y las garantías. Las cuales se detallan a continuación:

- **Tipos de garantías exigidas por la banca comercial.**

Esta condición fue identificada por los empresarios y las empresarias de las PYMEs y se refiere a que las garantías que los bancos exigen a las empresas por los créditos, son difíciles de obtener para las PYMEs y por lo tanto este sector empresarial busca otras alternativas, tales como prestamistas.

En el capítulo I se identificó que los bancos piden tres tipos de garantías, las cuales son: garantías hipotecarias, garantías prendarias y fiadores.

Los empresarios y las empresarias de las PYMEs entrevistadas declararon que de estas garantías, que los bancos les exigen, les sería más conveniente presentar un fiador asalariado, pero en la mayoría de los casos esto se torna difícil, ya que las personas no quieren prestarse a eso. Por lo tanto, los empresarios y las empresarias se ven obligados a presentar garantías hipotecarias, y muy pocas veces optan por presentar garantías prendarias.

Tal como lo expuso uno de los entrevistados, al presentar una garantía hipotecaria al bien inmueble se le asigna un valor de acuerdo al banco que otorga el crédito, el cual debe cubrir el monto a prestar.

En algunos casos las empresas no tienen un bien inmueble propio, y por tanto prefieren buscar otras alternativas de crédito, o esperar que la empresa genere mayores ganancias para poder utilizarlas, por ejemplo, financiando sus inversiones con recursos propios.

Uno de los entrevistados manifestó que estas garantías pueden afectar mucho a las empresas en caso de no pagar la deuda.

Por ejemplo, en el caso particular de este entrevistado, él perdió un inmueble muy importante para la producción de su empresa, lo cual lo obligó a despedir a muchos de los empleados y las empleadas. El empresario declaró que al no poder honrar la deuda, el banco le embargó el local de la empresa, y tuvo que verse en la obligación de rentar un local nuevo, pero este era más pequeño que el anterior y no generaba la producción que tenía anteriormente. Además, su calificación de crédito bancario decayó, quedando marcado con un mal record crediticio.

- **Tasas de interés inapropiadas para las PYMEs.**

Los empresarios y las empresarias de las PYMEs declararon que las tasas de interés son limitantes para el acceso al crédito de sus empresas, debido a

que ellos hacen una evaluación sobre la situación futura de la empresa, y al conocer las tasas de interés a la que los bancos les prestarían, prefieren abstenerse de demandar el crédito, lo cual muchas veces conlleva a perder negocios importantes para la empresa.

Tal y como lo declaro una de las entrevistadas, muchas de las PYMEs optan por endeudarse aun a tasas de interés altas (por ejemplo, 42%), debido a que necesitan trasladarse a un local propio, obtener materia prima, o realizar un negocio determinante para la empresa.

Pero si bien algunas PYMEs no tienen problemas, y cancelan sus créditos satisfactoriamente, existen otras que han llegado al punto de vender la casa de habitación del empresario o la empresaria, para poder saldar las deudas debido a que los negocios no tuvieron el resultado esperado.

Así mismo, existen otras empresas que al no poder saldar las deudas se han ido a la quiebra y por tanto han tenido que finalizar operaciones.

Por ejemplo, así como lo menciono uno de los entrevistados, al hablar de la experiencia crediticia de su empresa, cuando solicitó un préstamo para obtener materia prima, la tasa de interés fue del 42%, debido a que, según lo que le informo el empleado del banco que lo atendió, era la primera vez que tenía una experiencia crediticia.

Con el tiempo, el empresario antes mencionado, hizo varios préstamos con el mismo banco, en donde la tasa de interés era cada vez menor hasta que en el préstamo más reciente tuvo una tasa de interés del 18%. Pero en opinión del entrevistado, a pesar que esta última tasa de interés era relativamente más baja que la primera vez, él realizó el préstamo ya que necesitaba los fondos para la empresa, debido a que de lo contrario ponía en riesgo a la misma y no lo hizo porque la tasa de interés le fuera atractiva.

En opinión de este empresario, si tuviera una oportunidad mejor con tasas de interés preferenciales (por ejemplo 6%), optaría por recurrir a estos créditos independientemente de quien se los brindase, aunque que las garantías y requisitos fueran más difíciles de conseguir.

- **Requisitos exigidos por los bancos.**

Esta condición es limitante de la demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs, debido a que existen algunos requisitos que resulta muy difícil de presentar para muchas de las PYMEs.

De acuerdo a lo manifestado por algunos de los entrevistados y las entrevistadas; los estados financiero de cierre de los últimos tres años, las declaraciones de IVA de los últimos tres años y la nómina vigente de la junta directiva, son los requisitos que representan un mayor obstáculo para que las PYMEs consideren pedir préstamos a los bancos.

Lo anterior, se debe a que algunas de las PYMES son informales, por lo tanto no cuentan con los estados financieros necesarios y tiene que incurrir en gastos adicionales para poder obtenerlos.

c) Factores atribuibles al entorno.

- **Falta de políticas gubernamentales de apoyo a las PYMEs.**

Este factor fue identificado por dos de las personas entrevistadas, y consiste en que las políticas gubernamentales existentes para aumentar la demanda de crédito por parte de las PYMEs no son adecuadas para este fin.

Tal como se menciona en el capítulo I, una de las propuestas es la creación de una banca pública de desarrollo especializada en PYMEs, la cual

estaría a cargo del Banco Hipotecario, pero a más de dos años de la formulación de esta propuesta no se ha llevado a cabo.

3.3 Razones de la baja demanda de crédito de las PYMEs.

En este apartado se presenta la opinión general de los empresarios y empresarias de las PYMEs, de la razón por la cual la demanda de crédito de estas empresas es tan baja.

Concretamente los empresarios y empresarias identificaron dos razones por las cuales la demanda de crédito bancario es tan baja, la principal son las condiciones bajo las cuales se han demandado fondos a los bancos, la cual fue mencionada por la mayoría de los empresarios y empresarias de las PYMEs (7 de 10), y la segunda razón es el mal record crediticio que poseen algunas empresas, y que esta causado por diversos motivos, incluyendo la situación del país.

Resulta importante mencionar que los empresarios y empresarias que consideran las condiciones como el principal obstáculo para la baja demanda de crédito bancario, no coinciden con las personas que opinan que el mal record crediticio es limitante de la demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs.

Respecto a los empresarios y las empresarias que declararon que las ya referidas condiciones son el limitante para acceder al crédito, se identificó que todos los entrevistados y las entrevistadas expresaron que sí necesitaban financiamiento, algunos lo solicitan a la banca comercial, pero

debido a las condiciones bajo las cuales se dan los créditos, no todas las empresas lo demandan de la banca comercial.

Existen otros empresarios y empresarias que buscan alternativas para poder financiarse, tales como préstamos de familiares y amigos, préstamos de otros empresarios y/o empresarias, además de créditos a prestamistas. E incluso, algunos de los entrevistados y las entrevistadas mencionaron que era mas conveniente solicitar los créditos con ONGs, por ejemplo, PROPEMI – FUSADES concede créditos con condiciones mas adecuadas a las PYMEs.

En cuanto a los empresarios y las empresarias que consideran el mal record crediticio como principal limitante de la demanda de crédito bancario, los entrevistados y las entrevistadas identificaron que las empresas no hacen buen uso de sus recursos financieros, y muchas veces utilizan estos fondos para satisfacer otro tipo de necesidades tales como, necesidades de consumo del dueño o de la dueña, dejando a un lado los proyectos que deberían de implementarse, asiendo que las empresas no logren reunir los recursos para poder honrar la deuda y por tanto, caen en mora y por lo tanto la calificación crediticia de la empresa se ve afectada.

También los empresarios y las empresarias entrevistadas mencionaron que cuando ellos tenían mal record crediticio los bancos aumentaban las tasas de interés.

Pero también, dentro de la opinión de las personas entrevistadas, se menciona que los bancos no siempre monitorean el destino de los créditos, sino que dejan a las empresas sin supervisión, por lo tanto el banco no sabe el destino real al cual va dirigido el crédito bancario, y esto incide en el uso inadecuado del mismo y en los consiguientes problemas del historial crediticio de las empresas.

3.4 Recomendaciones para aumentar la demanda de crédito bancario por parte las PYMEs.

Estas recomendaciones fueron expresadas por las empresarias y empresarios de las PYMEs entrevistadas, los cuales formularon recomendaciones bastante similares. En su mayoría éstas son:

A). Recomendaciones para la oferta.

- **Disminución de requisitos por parte de los bancos.**

Esta recomendación fue expresada por siete de los empresarios y empresarias de las PYMEs, y consiste en que la banca comercial debería de tomar otras medidas para poder conceder créditos y no pedir a las PYMES tantos requisitos que éstas no puedan cumplir.

Por ejemplo, en el caso del sistema de garantías se debería de obviar este requisito y tener sistemas de monitoreo del banco hacia el crédito proporcionado, es decir supervisar los proyectos para los cuales vaya destinado el crédito a fin de garantizar el buen uso de este, independientemente del monto de la garantía.

De igual manera las tasas de interés a las cuales se brindan los créditos deberían ser más adecuadas al tipo de empresa que lo solicite, es decir que sean tasas de interés preferenciales de acuerdo a los destinos del crédito, o podrían ser también tasas de interés diferenciadas de acuerdo a la empresa que lo solicite, ya que en la actualidad esto no sucede.

B). Recomendaciones para la demanda.

- **Mejora los conocimientos en finanzas por parte de las PYMEs.**

Esta fue una de las recomendaciones expresadas por tres de los empresarios y empresarias entrevistadas, y consiste principalmente en que los propietarios y las propietarias de estas empresas deberían de tener la iniciativa de aprender sobre finanzas, especialmente el análisis e interpretación de los estados financieros, para conocer la situación y la rentabilidad de la empresa, sus flujos de efectivo y mucha otra información valiosa para proyecciones financieras entre ellas las necesidades de crédito.

- **Planeación estratégica.**

Esta recomendación fue brindada por dos de los entrevistados, y consiste en que las empresas deben de contar con cronogramas de los fondos prestados y respetarlos, para así poder cumplir con sus obligaciones.

- **Responsabilidad empresarial.**

Esta recomendación fue sugerida por uno de los empresarios, y consiste en que los empresarios y las empresarias deben utilizar adecuadamente el crédito de acuerdo a un plan de inversión previamente elaborado por la empresa. El plan debe ser adecuado al monto que se solicito, y en caso que la empresa necesitare ayuda para darle seguimiento, se debería recurrir a ONGs, y/o gremiales empresariales, para que este plan de inversión sea satisfactoriamente culminado.

C). Recomendaciones para el entorno.

- **Cambios en las políticas gubernamentales respecto a las PYMEs.**

Esta recomendación fue expresada por cinco de los empresarios y empresarias entrevistadas, se refiere a que las políticas públicas deben permitir que las instituciones relacionadas con el desarrollo de las PYMEs ofrezcan crédito a tasas de interés preferenciales, garantías más accesibles y requisitos accesibles, con el fin de aumentar la demanda de crédito por parte de las PYMEs.

- **Creación de banca especializada en PYMEs.**

Esta recomendación fue brindada por una de las entrevistadas, y consiste en que se necesitan bancos que trabajen con fondos del Estado y que su función principal sea atender a las pequeñas y medianas empresas.

3.5 Conclusiones del Capítulo.

En el presente capítulo, se expuso la visión de los empresarios y las empresarias de las PYMEs respecto a la demanda de crédito bancario de este sector empresarial en El Salvador.

Después de efectuar entrevistas a diez empresarias y empresarios de PYMEs relacionados con gremiales, se identificó que los principales obstáculos que hacen que la demanda de crédito de las PYMEs sea baja son: las condiciones bajo las cuales la banca presta a las PYMEs, y el mal record crediticio de estas empresas.

Es importante mencionar, que existen coincidencias y divergencias en las entrevistas con las instituciones de apoyo a las PYMEs y a las empresas en cuestión, las cuales resultaría importante destacar.

Las principales coincidencias que se pueden identificar como limitantes para la demanda de crédito por parte de las PYMEs, son:

La mayoría de las instituciones así como las PYMEs, considera que las garantías son impuestas de manera inadecuada, y son muy difíciles de obtener por parte de las PYMEs.

Además, tanto las instituciones así como la mayoría de los empresarios y empresarias de las PYMEs, relacionan las tasas de interés con el mal record crediticio de las empresas; debido a que según los ejemplos que los entrevistados y las entrevistadas expusieron, mencionan que siempre que ellos honran sus deudas a tiempo o se atrasan en los pagos, las tasas de interés variaron, a favor o en contra respectivamente.

Para el caso de los requisitos, las personas entrevistadas tanto de las instituciones así como de las PYMEs, declararon que estos requisitos son difíciles de obtener, especialmente por la informalidad de algunas de las empresas, de las cuales 8,300 de un total de 13,000 son informales, por lo tanto cumplir con los requisitos necesarios representa costos adicionales para las PYMEs.

Pero sin embargo, una proporción significativa de las instituciones entrevistadas y de las empresas, consideran que son las mismas PYMEs las que propician las condiciones inadecuadas para acceder al crédito impuestas por los bancos, debido a que por su falta de conocimientos en finanzas y su mala utilización de los recursos, muchas de estas empresas tienen un mal record crediticio y que por tanto, los bancos actúan frente a esta situación,

imponiendo tasas de interés inadecuadas, y garantías difíciles de obtener para las PYMEs.

Existen también ciertas divergencias en cuanto a la opinión de las instituciones y de las empresas, las cuales son:

Los sistemas de análisis de riesgos utilizados por la banca, según la opinión de los funcionarios y funcionarias de las instituciones, no son los adecuados ya que no se enfocan en cada empresa de manera específica sino que lo hacen de manera general. Pero ningún empresario o empresaria entrevistada menciona esto como obstáculo.

Por otra parte, las instituciones consideran que las líneas de crédito son un obstáculo para el desarrollo de las PYMEs, ya que no son ofrecidas a las nuevas empresas. Pero las empresarias y los empresarios entrevistados, expresan que las líneas de crédito cubren satisfactoriamente sus necesidades de financiamiento. Eso puede deberse a que las empresas entrevistadas ya tenían más de un año de estar establecidas como PYMEs.

CONCLUSIONES GENERALES.

Luego de haber concluido el estudio de la oferta de crédito bancario en El Salvador y de la demanda del mismo se pueden plantear las siguientes conclusiones:

- 1- Se puede afirmar que la baja demanda de crédito bancario por parte de las PYMEs no radica en un problema de necesidad de financiamiento por parte de este sector empresarial, sino que son las condiciones de la oferta de crédito y las características empresariales internas las que hacen que la demanda no sea efectiva.
- 2- Se concluye que la banca comercial no es una banca especializada en PYMEs, sino que únicamente tiene un departamento para agilizar los tramites de los servicios prestados a las PYMEs , y en realidad no dan las ventajas que estas esperan.
- 3- Las condiciones para acceder al crédito bancario limitan la demanda de este financiamiento a las PYMEs, debido a que, los bancos realizan análisis de riesgo inadecuados; además la legislación existente para que los bancos ofrezcan crédito no tiene un tratamiento especial para PYMEs, sino que se enfoca a las empresas en general.
- 4- El mal record crediticio con que cuentan algunas de las PYMEs, es un factor que genera la baja demanda de crédito bancario de este sector empresarial, debido a características internas de éstas empresas, tales como, la falta de conocimientos financieros precisos y la mala utilización de los recursos financieros por parte de las empresarias y los empresarios.

RECOMENDACIONES.

Las recomendaciones que el grupo proporciona para mejorar el acceso al crédito del sector PYMEs son las siguientes:

- 1- La política pública debe estar orientada a brindar un mayor apoyo al sector PYMEs para lo cual se necesita de una banca pública especializada en el sector PYMEs, que sea capaz de conceder crédito a tasas de interés preferenciales, análisis de riesgo y de rentabilidad de cada empresa solicitante para saber que tipo de requisitos poder exigirles y si es necesaria la presentación de garantías, y de que tipo serian estas.
- 2- El gobierno debe crear un sistema de análisis de riesgo adecuado para las PYMEs que conlleve a lo siguiente: mejores tasas de interés preferenciales, garantías flexibles, líneas de crédito adecuadas para cada tipo de inversión a realizar, y que posteriormente la Superintendencia del Sistema Financiero de capacitación a la banca comercial, en donde explique que el sistema de evaluación de riesgo que el gobierno propone aumentara la demanda de crédito por parte de las PYMEs.
- 3- Exhortación a las ONGs y gremiales empresariales especializadas en PYMEs, para que apoyen al sector, generando un plan de inversión; que le permita a las empresas conocer sus necesidades de crédito, en donde se les informe cuanto debe ser el monto a prestar a la banca, además que contenga un cronograma de pagos del préstamo y que este plan sea supervisado por las ONGs y las gremiales empresariales para garantizar su consecución.

ANEXOS

ANEXO 1.

Sistema de Garantías Y Servicios (G & S)

Un sistema de garantías recíprocas es una institución financiera que otorga garantías, avales, fianzas y servicios financieros además es especializada en la actividad de micro y pymes.

En general, son depósitos de recursos que respaldan operaciones financieras de las empresas afiliadas.

Esta entidad se basa principalmente en:

- **Garantía líquida que minimiza el riesgo de prestar al sector de Mipymes.**
- **Reducción de los costos de análisis de riesgo**
- **Formalización de la actividad empresarial.**
- **Canalización eficaz de políticas de promoción y desarrollo de Mipymes.**

ANEXO 2.

Directorio de personas entrevistadas:

Cuadro de Anexos No1. Directorio de Bancos Entrevistados.

Banco	Funcionario o funcionaria entrevistado	Dirección	Teléfono
AGRICOLA	Lic. Jaime Cortéz	Boulevard Merliot, Lote L-4, Jardines de la Hacienda	22783111
SALVADOREÑO	Lic. Sandra Díaz	Blvd. Orden de Malta, Santa Elena	2289-4353
CUSCATLAN	Licda. Lorena Rubio	Piramide Cuscatlan km 10 carretera a Santa Tecla	22123547
PROCREDIT	Juan Carlos Pérez Meza	Paseo General Escalón #5430, San Salvador	2264-1194
SCOTIOBANK	Lic. David Cruz	25 Av. Norte no 1213, San Salvador	22501111

Fuente: elaboración propia.

Cuadro de Anexos No2. Directorio de Instituciones Entrevistadas.

Nombre de la institución	Funcionario o funcionaria entrevistado	Teléfono
AID- USAID	Lic. Sandra Duarte	22786015
AMPES	Lic. Laura Choriego	22220478
ANEP	Lic. Waldo Jiménez	22241236
CAMARA DE COMERCIO	Lic. Mario Magaña	22313000
CONAPYME	Lic. Carmen Castro	22609260
FUNDAPYME	Ing. Armando Castro	22985378
FUSADES	Dr. Rafael Pleitez	22783382
MINEC	Lic. Juan Carlos Rivas	22315600
UCA	Dra. Estela Cañas	22106600

Fuente: elaboración propia.

Cuadro de Anexos No3. Empresas Entrevistadas.

Nombre de la empresa	Nombre del empresario o empresaria entrevistada	Teléfonos
Venta de computadores San José	Néstor Argumedo	22701320
COMPUMAS	José Buenaventura Guardado	22703381
DISUMA	Cesar Flores	22961404
Constructora Lam	Janeth Lam	22894033
Almacenes Ahues	Guillermo Ahues	22632020
AC Ingenieros	Oscar Manuel Alvarado Anaya	22780615
PROCARNES	Gilberto Morales	22601500
Textilería Rosa	Rosa Martel	22608946
Constructora Díaz	Cecilio Díaz	22290916
Taller Barrientos	Salvador Barrientos	22224273

Fuente: elaboración propia.

GLOSARIO DE TERMINOS

AFP	Administradora de Fondos de Pensiones.
AID-USAID	Asociación Interamericana de Desarrollo.
AMPES	Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios.
ANEP	Asociación Nacional de la Empresa Privada.
BMI	Banco multisectorial de inversiones.
CONAMYPE	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña empresa.
DIGESTYC	Dirección Nacional de Estadísticas y Censos.
FUNDAPYME	Fundación Empresarial para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa.
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.
ISSS	Instituto Salvadoreño del Seguro Social.
IVA	Impuesto al Valor Agregado.
MINEC	Ministerio de Economía.
MYPE	Micro y Pequeña Empresa.
MYPYME	Micro Pequeña y Mediana Empresa.
ONG	Organización no gubernamental.
PIB	Producto Interno Bruto.

PYMEs Pequeña y Medianas empresas.

SWISSCONTACT Fundación Suiza de cooperación para el Desarrollo Técnico.

UCA Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.

BIBLIOGRAFIA

- CONAMYPE. Estudio Nacional de Oferta Institucional de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa. San Salvador, Octubre de 2003.
- CONAMYPE. Análisis de la Oferta de Productos y Servicios Financieros Dirigidos al Sector de las MIPYMES en El Salvador. San Salvador, Mayo de 2005.
- CONAMYPE. Estudio de Características de la Demanda de Financiamiento de los Micro y Pequeños Empresarios de El Salvador. San Salvador, Febrero de 2003.
- FOMIN/BID, FELABAN. Estudio sobre la predisposición de las Entidades Financieras de Latinoamérica y el Caribe para la financiación de la Pequeñas y Medianas Empresas. Diciembre del 2004
- FUSADES/DEES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia un MIPYME más Competitiva. Marzo de 2006.
- Grupo DFC. Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento, Washington, D.C., Marzo del 2002.

- Martínez, Julia Evelin. Estado actual y perspectivas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en El Salvador: Lineamientos para la elaboración de una Política Integral de desarrollo. Departamento de Economía, UCA. San Salvador, 28 de Febrero del 2005.
- Martínez, Julia Evelin y Viéytez, Elcira. Oportunidades y desafíos de las PYMES salvadoreñas: Construyendo una agenda de desarrollo. FUNDES/FUNDAPYME, San Salvador 2002.
- Rogelio Stuart y Claudia Suaznábar. Desarrollo Emprendedor, América Latina y la experiencia internacional; Capítulo 6: El Acceso al financiamiento, un reto para la creación de empresas dinámicas. BID/Fundes Internacional.
- www.elsalvadortrade.com.sv/instituciones/html/ampes.html, Julio de 2006.
- www.bancoagricola.com, Mayo de 2006.
- www.bancocuscatlan.com, Mayo de 2006.
- www.bancoprocredit.com.sv, Mayo de 2006.
- www.bancosal.com, Mayo de 2006.

- www.conamype.gob.sv, Mayo de 2006.
- www.scotiabank.com.sv, Mayo de 2006.