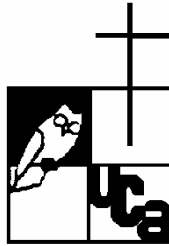


**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
JOSÉ SIMEÓN CAÑAS**



**“EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN DE ACCESO AL CRÉDITO EN
LAS MICROEMPRESAS SALVADOREÑAS.
Período (1996-2004).”**

**TRABAJO DE GRADUCACIÓN PREPARADO PARA LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

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

**PRESENTADO POR:
LAURA NEREYDA MEJIA GARCÍA
JUAN MANUEL ZAVALA HASBÚN**

SAN SALVADOR, OCTUBRE DE 2006

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“ JOSÉ SIMEÓN CAÑAS ”**

**RECTOR
José María Tojeira Pelayo, S. J.**

**SECRETARIO GENERAL
René Alberto Zelaya**

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
José Manuel Ernesto Rivas Zacatares**

**DIRECTOR DEL TRABAJO
Lic. Julia Evelin Martínez Barraza**

**SEGUNDO LECTOR
Lic. Xiomara Hernández**

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por habernos brindado discernimiento, valor y perseverancia para realizar esta investigación. Por habernos dado paciencia, valentía y constancia para poder trabajar como equipo durante toda nuestra carrera universitaria, especialmente durante este último año.

A nuestros padres y madres, por su apoyo a lo largo de nuestras vidas, y especialmente en el transcurso de la carrera universitaria, que culmina con esta investigación.

A nuestras hermanas por ayudarnos siempre en lo que hemos necesitado. A nuestros familiares y amigos/as, quienes de alguna u otra manera nos han apoyado y formado parte importante de este proyecto.

Agradecemos especialmente: a nuestra asesora, Licenciada Julia Evelin Martínez por haber confiado en nosotros, por su apoyo y guía en la realización de esta investigación.

Asimismo agradecemos a Licenciada Xiomara Hernández, por su valiosa colaboración y tiempo al ejercer como segunda lectora. Además, deseamos agradecer el apoyo brindado por las diversas instituciones microfinancieras a las cuales acudimos.

Finalmente, hacemos extensivo este agradecimiento a todas aquellas personas que de alguna manera contribuyeron con nosotros para la culminación exitosa del presente trabajo.

Laura y Juanma.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. MARCO DE REFERENCIA	1
1. DINÁMICA DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA: UN ENFOQUE ESTRUCTURAL	1
1.1. <i>Economías periféricas y dependientes</i>	2
1.2. <i>Tendencias estructurales de la economía salvadoreña (1991-2004)</i>	5
1.3. <i>La incapacidad estructural de la economía salvadoreña para generar empleos de calidad: sector informal y microempresa</i>	12
2. LA MICROEMPRESA EN EL SALVADOR.....	14
2.1. <i>Conceptualización de la microempresa</i>	15
2.2. <i>Evolución del Sector Microempresarial en la década de los noventa (1996-2004)</i>	18
2.3. <i>La función económica de la microempresa en la estructura productiva salvadoreña</i>	19
a. La microempresa como productora de bienes y servicios.....	19
b. La microempresa como comercializadora de bienes finales.	19
c. La microempresa como proveedora de mano de obra para el sector formal.....	20
2.4. <i>Magnitud y contribución de la microempresa a la economía salvadoreña</i>	21
2.5. <i>Características estructurales de la Microempresa</i>	26
2.5.1. Segmentos de Productividad.....	26
2.5.2. Zona Geográfica.....	29
2.5.3. Indicadores de Productividad.....	29
a) Salario de Trabajador/a Mejor Remunerado/a.....	31
2.6. <i>Vulnerabilidades de la Microempresa Salvadoreña</i>	32
2.6.1. Vulnerabilidad Empresarial.....	33
a) Grado de Formalidad/ Informalidad	33
b) Tipo de Local Utilizado.....	34
2.6.2. Vulnerabilidad Comercial: microempresa como tomadora de precios. 34	
a) Compra de Insumos.....	35
b) Clientes Principales	36
2.6.3. Baja Dotación de Capital Humano	38
2.6.4. Nivel de Educación del Propietario/a.....	39
2.6.5. Acceso al Crédito	40
CAPÍTULO 2. LA DEMANDA DE CRÉDITO DE LAS MICROEMPRESAS EN EL SALVADOR.	42
2.1. RESEÑA GENERAL SOBRE OPCIONES Y ACCESO AL CRÉDITO	42
2.2. FINANCIAMIENTO INICIAL.....	44
2.3. FINANCIAMIENTO DURANTE LA VIDA DEL NEGOCIO.	47
2.3.1 <i>Montos del crédito</i>	49
2.3.2. <i>Destino del financiamiento a microempresas</i>	50
2.4. PROYECCIÓN DE FINANCIAMIENTO	52

2.5. RAZONES POR LAS QUE NO DEMANDAN CRÉDITO	52
2.6. EL ACCESO AL CRÉDITO DE LA MICROEMPRESA: LA PERSPECTIVA DE LAS INSTITUCIONES DE APOYO.	54
2.6.1. Principales Hallazgos Entrevistas a Especialistas en el Tema.....	55
A. Perfil de la Demanda de Crédito en Microempresarios.....	55
C. Equidad de Género	58
D. Obstáculos que enfrentan microempresarios/as para acceder a un crédito	59
2.7. EL ACCESO AL CRÉDITO DE LA MICROEMPRESA: LA PERSPECTIVA DE LOS/AS MICROEMPRESARIOS/AS	63
2.7.1. Principales Hallazgos Entrevistas con Microempresarios/as	63
A. Fuentes alternas de financiamiento	63
B. Impactos del uso del crédito	64

CAPÍTULO 3. LA OFERTA DE CRÉDITO A LAS MICROEMPRESAS EN EL SALVADOR. 69

3.1. CONCEPTO DE MICROFINANZAS	69
3.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR MICROFINANCIERO	71
3.3. INSTITUCIONES QUE OFRECEN RECURSOS FINANCIEROS A LAS MICROEMPRESAS SALVADOREÑAS.....	74
3.1.1. Instituciones Financieras Públicas.....	76
3.1.1.1. Nacionales	76
A. Bancos.....	76
B. Instituciones Públicas No Bancarias	77
• FOSOFAMILIA	78
3.1.1.2. Regionales.....	78
• Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).....	78
3.1.2. Instituciones Financieras Privadas	79
A. Bancos Privados.....	79
• Banco Salvadoreño	80
• Banco Agrícola	80
• Banco ProCredit	81
B. Instituciones Financieras No Bancarias Privadas.....	82
1. Reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero.....	82
• BANCO DE LOS TRABAJADORES.....	82
• ACCOVI	83
2. No Reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero	83
a) Cooperativas de Ahorro y Crédito	83
• FEDECREDITO.....	84
• FEDECACES	85
b) Fundaciones, ONG's, Sociedades, instituciones autónomas y Cajas de Crédito.	85
• ASOMI.....	86
• ALPIMED.....	87
3.2. CONDICIONES DE LA OFERTA DE CRÉDITO A MICROEMPRESAS SALVADOREÑAS	90
3.2.1. Amplitud de la cobertura	90

3.2.2.	<i>Profundidad de la cobertura</i>	94
3.2.3.	<i>Eficiencia y Estabilidad</i>	96
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	104
ANEXOS	108
BIBLIOGRAFIA	121

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1	
El Salvador 1992-2003: Tasa Promedio de Crecimiento del PIB, por ciclos (%).....	6
Gráfica 2	
El Salvador 2003: Diversificación de la fuerza laboral por sectores (%)	8
Gráfica 3	
El Salvador 1991- 2003: Tasa promedio de crecimiento del empleo, por sectores (%).....	8
Gráfica 4	
El Salvador 1991-2003: Evolución del empleo terciario por sector de ocupación (número de trabajadores).....	10
Gráfica 5	
El Salvador 1998-2003: Evolución de los ocupados en el sector terciario genuino y espurio (%).....	10
Gráfica 6	
El Salvador: Sector Informal y Microempresa en El Salvador	17
Gráfica 7	
El Salvador 1996-2004: Número Total de Microempresas por año (miles)	18
Gráfica 8	
El Salvador 2004: Composición del empleo para microempresarios/as (%)	21
Gráfica 9	
El Salvador 2004: Crecimiento del empleo por actividad económica (%)	23
Gráfica 10	
El Salvador 2004: Microempresas según actividad económica, por año. (%).....	24
Gráfica 11	
El Salvador 2004: Propiedad de microempresas, según género (%).....	25
Gráfica 12	
El Salvador 2004: Estructura de empleo en microempresa propiedad de mujeres. (%).....	26
Gráfica 13	
El Salvador 2004: Microempresas por segmentación productiva (%)	28

Gráfica 14	
El Salvador 2004: Ganancias y ventas mensuales de acuerdo a segmentación (US\$)	30
Gráfica 15	
El Salvador 2004: Ganancias y ventas mensuales, según género(%)	31
Gráfica 16	
El Salvador 2004: Salario del Trabajador/a mejor remunerado (%)	32
Gráfica 17	
El Salvador 2004: Compra de insumos (%)	35
Gráfica 18	
El Salvador 2004: Clientes principales, según segmentación (%).....	37
Gráfica 19	
El Salvador 1998-2004: Capacitación en microempresas (%)	38
Gráfica 20	
El Salvador 2004: Nivel de educación de propietarios/as de microempresas (%). 40	
Gráfica 21	
El Salvador 2004: Crédito para microempresarios/as (%).....	43
Gráfica 22	
El Salvador 2001: Fuente de financiamiento inicial (%)	44
Gráfica 23	
El Salvador 2004: Crédito a microempresas por Institución (%)	48
Gráfica 24	
El Salvador 2004: Destino del crédito	51
Gráfica 25	
El Salvador 2004: Instituciones de Crédito.....	76
Gráfica 26	
El Salvador 2005: Composición de la Cartera Microfinanciera (%)	92
Gráfica 27	
El Salvador 2005: Créditos por actividad económica (%), canalizados por instituciones microfinancieras.....	93

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	
El Salvador 2001: Fuente de financiamiento inicial por género del propietario de la microempresa (%)	45
Cuadro 2	
El Salvador 2001: Fuente de financiamiento inicial por segmento productivo (%)	46
Cuadro 3	
El Salvador 2001: Solicitud de crédito de microempresas en los últimos doce meses, por área geográfica y género (%)	47
Cuadro 4	
El Salvador 2001: Montos de crédito, por segmento productivo (%).....	50
Cuadro 5	
El Salvador 2001: Demanda de crédito para los próximos doce meses, por segmento productivo, área geográfica y género (%).....	52
Cuadro 6	
El Salvador 2001: Razones de no demandar crédito (%).....	53
Cuadro 7	
El Salvador 2005: Rango de montos otorgados, por institución (US\$).....	95
Cuadro 8	
El Salvador 2005: Composición de la Cartera Microfinanciera (%)	98

ÍNDICE DE RECUADROS

Recuadro 1	
Situación del crédito en la microempresa desde la perspectiva de las instituciones de apoyo.....	62
Recuadro 2	
Situación del crédito en la microempresa desde la perspectiva de los/as microempresarios/as	66

INTRODUCCIÓN

En El Salvador, el sector de la microempresa es uno de los que más contribuye a la generación de empleo e ingresos de los salvadoreños, aunque no alcance los niveles remunerativos ni tecnológicos deseables. Para 1996 se tenían 397,500 microempresas a escala nacional (AMPES/1997), actualmente el número ha ascendido a 506,622 (CONAMYPE y BID/2005).

Las microempresas salvadoreñas no sólo son un sustento para las familias propietarias sino que además se convierten en las proveedoras de productos y servicios a las familias de bajos ingresos. De este modo, el sector microempresarial representa una pieza importante en la economía nacional, al mismo tiempo que se convierte en una válvula de escape ante el desempleo estructural.

El sector microempresarial es un conjunto heterogéneo de unidades de distinta actividad, productividad, número de trabajadores, aportes de capital, ganancias, etc., sin embargo, se puede encontrar un patrón común, ya que es especializado: la mayoría se concentran en el subsector de comercio minorista y sus condiciones son de subsistencia. De este modo, el limitado acceso de las microempresas a servicios financieros y empresariales de apoyo a la actividad productiva, se ha convertido en un obstáculo para su consecuente desarrollo.

Al respecto, se puede decir que desde principios de la década de los noventa, el Estado y las entidades de cooperación internacional han venido acompañando el fortalecimiento de entidades financieras a través de programas que ofrecen de apoyo económico y técnico para adecuar los servicios financieros hacia las microempresas.

En general, la liberación financiera de los años noventa estimuló la competencia entre la banca privada, por lo que se tuvieron que descubrir nuevos

mercados como las líneas específicas de microfinanzas y los créditos de consumo, los que a su vez han influido el desarrollo de las cooperativas, cajas de crédito, entre otras. Cada vez más son más las instituciones reguladas que ofrecen los servicios microfinancieros, y existe un crecimiento significativo en cuanto a la competencia entre oferentes.

En términos de formulación de políticas gubernamentales hacia el sector microempresarial, el paso más importante fue dado en 1996, con la creación de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), como un intento de coordinar los esfuerzos del gobierno con la sociedad y sistematizar el apoyo a las micro y pequeñas empresas. Desde 1998, el gobierno ha dotado a CONAMYPE de parte del presupuesto de la nación; así mismo, cuenta con ayuda de otras alianzas institucionales. Dentro de estas ayudas, en octubre del 2000, el gobierno aprobó una Política para la micro y pequeña empresa, a fin de fortalecer al sector y generar nuevos empleos, a través de la CONAMYPE, asumiendo una función coordinadora, facilitadora y asesora.

Dentro de las estrategias que respalda CONAMYPE, se encuentra el fortalecer el acceso a servicios financieros, para lo cual se han implementado varios programas, entre ellos el Programa para la Promoción de la Demanda de Servicios Financieros, que cuenta con estudios sobre oferta y demanda de servicios financieros y análisis de los servicios financieros brindados por los diferentes oferentes.

A pesar de esta aparente expansión de oferta de crédito para las microempresas por la liberalización financiera y la creación de políticas enfocadas al sector microempresarial, para 2004 alrededor del 85% del total del sector no recibieron financiamiento de fuentes formales o informales (CONAMYPE y BID/2005). Por el lado de la demanda, el acceso y las principales fuentes de financiamiento cambian proporcionalmente según el tamaño de la empresa y al segmento empresarial a que pertenece. En general, son diversas las

características estructurales que influyen en la determinación del acceso al crédito en las microempresas, y que a su vez se convierten en un obstáculo para que las instituciones financieras concedan crédito a éstas.

Todo ello, nos lleva a presentar un interés por estudiar las condiciones en las que se desarrollan las microfinanzas en El Salvador, y se hace necesario encontrar la raíz o la razón de por que dichas condiciones no han logrado elevar el nivel de desarrollo de la microempresa. En este sentido, es necesario evaluar la situación real de acceso al crédito que enfrenta el sector microempresarial; pero sobre todo es necesario investigar, el modo en que este acceso se encuentra determinado por las características estructurales de la microempresa, y por tanto, impedido por un sesgo que promueven las instituciones financieras, y que a su vez se promueve en el modelo económico de crecimiento.

Dicho así, la hipótesis planteada fue: *Las características estructurales de las microempresas, la oferta de servicios financieros y el modelo de crecimiento económico determinan el acceso al crédito de las microempresas.*

Desde 1996 con la creación del CONAMYPE se ha avanzado en crear mecanismos de apoyo a la micro y pequeña empresa, aunque cabe decir que ha sido a paso lento. Así mismo, es a partir de entonces, cuando comienza a surgir un insumo fundamental en este proceso de preocupación por permitir el desarrollo de la microempresa, y ese es la existencia de información sobre los diferentes componentes de la dinámica empresarial.

Este es el motivo por el cual, nuestra tesis se enmarcó entre los años 1996 y 2004, con ciertas dificultades para evaluar el período completo dado la falta de un sistema de seguimiento sectorial, con respecto al financiamiento, que finalmente se convierte en una pieza central para cualquier análisis económico.

En cuanto a la delimitación espacial, no se incluye una división por área geográfica, sino que se trabaja con los datos a nivel global del país, dado que se pretende vincular a la microempresa en su conjunto con el aparato productivo nacional.

Por lo tanto nuestra tesis busca, en la medida en que la información disponible lo permita, conocer la situación actual de la microempresa salvadoreña y la forma en que ésta depende de, y se refleja al mismo tiempo en el acceso al crédito. Pero sobre todo nos proponemos develar si existe o no una incidencia de las características estructurales de las microempresas, del enfoque comercial de las microfinancieras y del modelo de crecimiento económico en el acceso al crédito de las microempresas.

Para alcanzar los objetivos planteados se utilizó una metodología basada en investigación bibliográfica, entrevistas estructuradas y grupos focales, de diversas fuentes.

La tesis se encuentra dividida en cuatro capítulos. En el **Capítulo I, Marco de Referencia**, se hizo referencia al entorno económico en que se desempeñan las microempresas y que condicionan las características estructurales del sector microempresarial, así como las vulnerabilidades que enfrentan, entre las cuales destaca el acceso al crédito

En el **Capítulo II, Demanda de crédito en las Microempresas**, se presentó la situación del financiamiento en el sector microempresarial desde la perspectiva de la demanda. El **Capítulo III, Oferta de Crédito para las Microempresas**, destacó la estructura y alcance de los oferentes que brindan financiamiento a las microempresas salvadoreñas. Finalmente se incluye un capítulo de **Conclusiones y Recomendaciones** basadas en los resultados obtenidos.

Capítulo 1. Marco de Referencia

En este capítulo se pretende determinar la forma en que el modelo económico de crecimiento condiciona las características estructurales del sector microempresarial salvadoreño.

El capítulo se divide en dos apartados. El primero se refiere a la dinámica estructural de la economía salvadoreña, donde se presenta la información referente al entorno en que se han desempeñado las empresas en general, y las microempresas en particular, durante el período de análisis, lo cual es producto del modelo económico de crecimiento salvadoreño. Finalmente, se caracteriza la situación de la microempresa en El Salvador, destacando simultáneamente su importancia para la economía del país, principalmente en la generación de empleo, y su dinámica interna. Además se incluye una referencia de las vulnerabilidades que enfrenta la microempresa, entre ellas se encuentra el financiamiento.

1. Dinámica de la economía salvadoreña: un enfoque estructural.

Para comprender la situación de acceso al crédito en las microempresas en El Salvador, es necesario conocer el entorno en que dichas microempresas se desenvuelven, el cual responde a las características de las economías periféricas y dependientes. En este apartado se muestra como la incapacidad del aparato productivo de generar empleos de calidad para la población económicamente activa, obliga a una parte de ella a dedicarse a actividades de autoempleo y/o baja productividad, de lo cual surge el sector informal y la microempresa.

1.1. Economías periféricas y dependientes.

De acuerdo al enfoque estructural, el subdesarrollo corresponde a un patrón de funcionamiento y de evolución específica de las economías periféricas¹. Lo característico de sus estructuras productivas corresponde a las particularidades del subdesarrollo, en donde la heterogeneidad estructural del aparato productivo, es la clave.

De acuerdo a Prebisch la heterogeneidad estructural en un país se basa en "la existencia de dos estratos, uno formal, de alta productividad; y otro informal de baja productividad y bajos salarios"². De esos sectores, el primero genera empleo, y el segundo alberga subempleo. De modo que la heterogeneidad se expresa, por un lado, en la dificultad para propagar el progreso técnico en el conjunto de los sectores productivos y regiones del país, y por el otro, en la exclusión de grupos sociales del proceso de desarrollo y del disfrute de sus beneficios.

En particular, ambos sectores presentan otras características específicas. El sector formal es homogéneo y diversificado, caracterizado por su alto grado de concentración y organización, acceso a la información y al conocimiento, a los activos y a los recursos disponibles en la economía, y por poseer un gran poder político. El sector informal es heterogéneo y especializado en rubros limitados, además está compuesto por todos aquellos negocios que en diferente medida tienen restringido su acceso a los recursos productivos y financieros, a la información, con bajos niveles de organización, asociatividad, productividad y tienen un reducido poder político para influir sobre la política económica³.

¹ El estructuralismo se fundó en la CEPAL bajo la dirección de Raul Prebisch como una teoría económica que cuestionó una por una las suposiciones de la tendencia hegemónica en la economía. Octavio Rodríguez desarrolla dichas ideas en: Rodríguez, Octavio. "Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas." Revista CEPAL N°75. <http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/rodriguez.pdf>. 2001.

² Rodríguez, Octavio. "Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas." Revista CEPAL N°75. <http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/rodriguez.pdf>. 2001.

³ Idem

De acuerdo al planteamiento de la CEPAL⁴, el análisis de la dependencia indica que una economía periférica se caracteriza por tres tendencias que se consideran inherentes a su situación: el desempleo de la fuerza de trabajo, el desequilibrio externo y el deterioro de los términos de intercambio.

La primera es la absorción del incremento de la población activa y la reabsorción del excedente de mano de obra en el sector informal desechados por las actividades económicas de mayor productividad. La otra tendencia se refiere a la especialización de la producción y desequilibrio externo; es decir, las importaciones tienden a crecer más rápidamente que las exportaciones. La última tendencia se refiere al deterioro de los términos de intercambio, fenómeno que trae consigo la disparidad de ingresos, como resultado de la especialización productiva y de la heterogeneidad estructural.

En cuanto a las características propias de las economías periféricas y dependientes, Octavio Rodríguez (2001) las resume en tres principales⁵:

- a) *El rezago de la estructura del aparato productivo impone limitaciones al avance técnico, generando repercusiones en el crecimiento de la productividad de los sectores más desfavorecidos.*

El progreso técnico conseguido en el sector formal no se irradia al conjunto del sistema productivo, lo que impide construir una base endógena de acumulación de capital, y al mismo tiempo se concentran las ganancias de productividad, factor indispensable para la modernización del resto del sistema productivo.

El sector informal en estas economías se encuentra relegado de la estructura del aparato productivo, lo que subsume al sector en un rezago estructural, impidiendo así lograr su desarrollo.

⁴ Idem.

⁵ Tomadas de Rodríguez, Octavio. Op Cit.

- b) En el *aparato productivo se impide alcanzar la homogeneidad y se cierran las posibilidades de la diversificación*, debido a la tendencia de deterioro de los términos de intercambio de las economías periféricas, que a su vez genera excedente de mano de obra y presionan a la baja de los salarios. Todo ello repercute en una falta de complementariedad entre sectores e integración vertical de sus estructuras productivas.

La terciarización consiste en la expansión de las actividades relacionadas a servicios, en detrimento de los sectores productores de bienes. Esta situación conlleva a que el sector servicios represente, en términos de aportación al PIB, una mayor importancia en la estructura productiva. Al mismo tiempo, una parte de esta terciarización se desarrolla dentro del sector informal, el cual a pesar de ser un conjunto heterogéneo presenta un patrón común: la mayoría se concentran en el subsector de comercio minorista, pero sus condiciones son precarias.

- c) *La población concentrada en el área urbana está obligada a incorporarse en la esfera de la productividad, el comercio y los servicios, para proporcionarse medios que permitan satisfacer sus necesidades.*

Los cambios en el sistema productivo se han traducido en el fortalecimiento y enriquecimiento de las capas altas ligadas al sector formal, en el debilitamiento de las clases medias, así como en el incremento de los marginados y excluidos por el sector formal. Este proceso se ha basado principalmente en el deterioro de los salarios reales y la precaria evolución del mercado laboral, que ha lanzado a miles al desempleo, a la economía informal y a la migración hacia Estados Unidos u otros países.

Dado que esta esfera de productividad se concentra en el área urbana, las alternativas de empleo que busca el sector informal tienden a concentrarse en su mayoría en esta zona.

1.2. Tendencias estructurales de la economía salvadoreña (1991-2004).

Los diversos modelos económicos implementados en El Salvador, desde el primario exportador, pasando por el modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), hasta el modelo neoliberal vigente, han establecido y mantenido como una de las principales características el elevado grado de heterogeneidad estructural. Además, los efectos que el desarrollo desigual ha provocado sobre el país implican que se han definido una diversidad de segmentos económicos con diferentes niveles de capitalización, tecnologías y estilos de comportamiento.

En El Salvador, la existencia de un sector formal y otro informal ha contribuido a una mayor concentración del ingreso y de la riqueza, ya que impide una distribución equitativa de los frutos del crecimiento económico.

Las reformas económicas, realizadas a partir de 1989, junto con las diferentes oportunidades que se abrieron con los acuerdos de paz y del crecimiento de la demanda agregada, generaron en el país un ciclo de expansión económica durante los primeros años de la década de los noventa. En el período comprendido entre 1992 y 1999, el análisis muestra dos momentos; el primero va desde 1992 hasta 1995 y está caracterizado por un elevado crecimiento de la economía, que crece a la tasa promedio de 6.9%. A partir de 1996 a 1999 la economía creció a un ritmo menor, 3.2%. En conjunto, en todo el período la economía creció a una tasa promedio del 5.0%⁶.

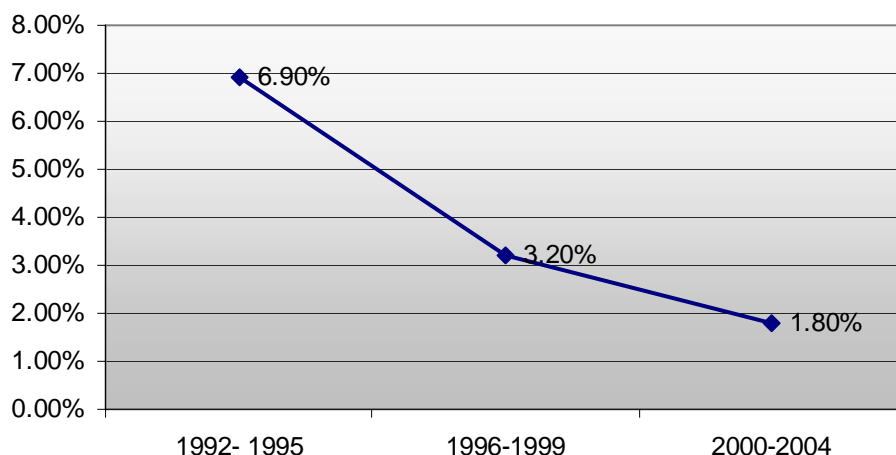
Sin embargo, para el período de 2000 a 2004 la tasa de crecimiento promedio fue de 1.8%⁷, lo cual es menor respecto a la década de los noventa.

⁶ De acuerdo a la Revista Trimestral Económica, Banco Central de Reserva, El Salvador. 2000.

⁷ Esta tasa es indicada por fuentes oficiales en la Revista Trimestral Económica, Banco Central de Reserva, El Salvador. 2004.

Gráfica 1

El Salvador 1992-2003: Tasa Promedio de Crecimiento del PIB, por ciclos (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a Revista Trimestral Económica, BCR. 2000, 2004.

En cuanto a la actividad económica, las ramas de “Comercio, restaurantes y hoteles”, “Servicios Financieros” y “Servicios Personales” han sido las de mayor dinámica dentro del crecimiento económico del país. Durante la década de los noventa, en promedio, las actividades comerciales y los servicios representaron el 63% del PIB, la industria el 21%, mientras que la rama agropecuaria únicamente el 13.3%⁸.

En particular la rama agropecuaria, si bien, continúa siendo un importante generador de empleo, ha presentado niveles de crecimiento significativamente menores, por lo cual ha perdido progresivamente importancia. Por otra parte, la industria manufacturera, ha presentado un comportamiento más variable, pero los niveles de crecimiento se estabilizan a partir de 1997. Por lo tanto, podemos afirmar que la base sobre la cual ha descansado el crecimiento de la economía ha sido el sector terciario (comercio y servicios).

En lo que respecta al comportamiento de la estructura ocupacional en la economía salvadoreña, se observan las siguientes tendencias. En términos

⁸ Revista Trimestral Económica, Banco Central de Reserva, El Salvador. 2000

absolutos, los ocupados plenos han aumentado un 62% entre 1991 y 2003, mientras los subempleados han crecido un 64% y los desempleados un 15%⁹.

El conjunto de transformaciones que ha presentado el aparato productivo ha llevado a cambios importantes en el mercado de trabajo, mostrando diversas tendencias por ramas económicas, como se detalla a continuación¹⁰:

- Comercio, Restaurantes y Hoteles: Esta rama ha aumentado su participación en la ocupación total, de 17% en 1991 pasó 29% en 2003. Entre 1991 y 2003, el empleo en este sector ha crecido un 134%.
- Servicios Comunes, Sociales y Personales:¹¹ Esta rama representa 20% de los ocupados totales, tanto en 1991 como en 2003, y su participación se mantuvo estable para todo el periodo. El empleo en dicha rama creció un 42% durante el periodo.
- Industria Manufacturera: Esta rama ha pasado de representar 17% de los ocupados totales en 1991 a 18% en 2003. La tasa de crecimiento del empleo en el sector ha sido de 45%.
- Agricultura, ganadería, caza y pesca: Esta rama ha experimentado una reducción de su participación en los ocupados totales, pasando de 36% en 1991 a 18% en 2003. La tasa de crecimiento promedio del empleo en dicha rama fue de -28%.
- Servicios Financieros y Servicios a las Empresas: si bien esta rama no representó un alto porcentaje del total de ocupados (1% en 1991 y 4% en 2003), es la que experimentó un mayor crecimiento en términos de empleo, creciendo a una tasa promedio anual de 19%.

En las gráficas 2 y 3 se muestran las situaciones descritas anteriormente.

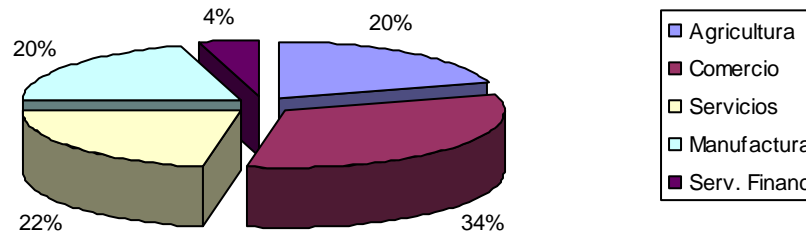
⁹ Barahona, Beatriz. et Al. "Las transformaciones estructurales del mercado laboral salvadoreño desde inicios de la década de los noventa". Tesis para optar al grado de Licenciatura en Economía. UCA. San Salvador. El Salvador. 2005.

¹⁰ Tomado de Barahona, Beatriz. et Al. Op. Cit.

¹¹ La rama incluye: Administración pública y defensa, Enseñanza, Servicios comunales, sociales y personales, Hogares con servicio domestico, y Otros.

Gráfica 2

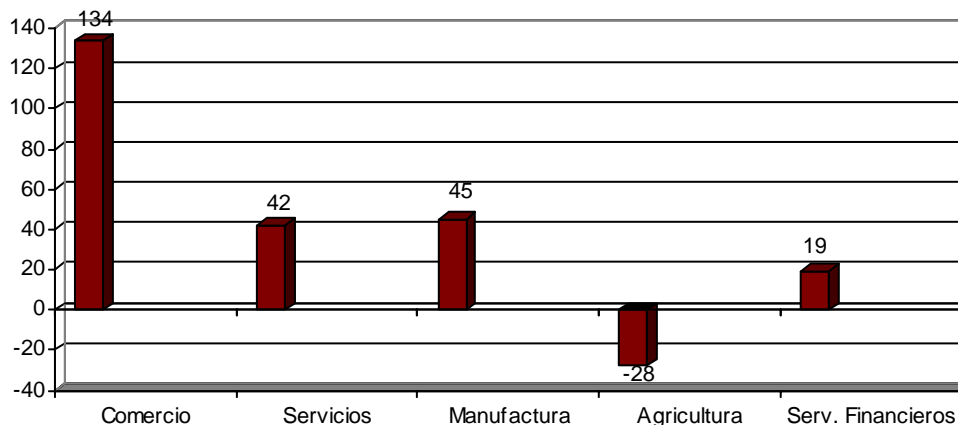
El Salvador 2003: Diversificación de la fuerza laboral por sectores (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a Barahona, Beatriz. Et Al. 2005.

Gráfica 3

El Salvador 1991- 2003: Tasa promedio de crecimiento del empleo, por sectores (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a Barahona, Beatriz. Et Al. 2005.

En la década de los noventa, aproximadamente el 95% de los nuevos puestos de trabajo surgieron en el sector terciario. Por lo tanto, dicho sector ha pasado de representar el 42% de los ocupados totales en 1991, a 57% en 2003. Por su parte, los ocupados en dicho sector han pasado de representar del 38% en 1991 a 53% en 2003, del porcentaje de la PEA¹².

¹² Barahona, Beatriz. et Al. Op. Cit.

Otra variable que demuestra la marcada terciarización del mercado laboral es la pérdida de importancia relativa del sector transable¹³ dentro de la estructura del empleo. Mientras para 1991, el sector absorbió el 53% del empleo total, en el año 2003 pasó a emplear únicamente el 36% del empleo total¹⁴.

Analizando de manera específica los datos relevantes respecto al sector terciario, se observa que este fenómeno presenta un comportamiento heterogéneo. Es decir, que por un lado ocurre el fenómeno de terciarización genuina¹⁵, se crean puestos de trabajo con buenas condiciones laborales como estabilidad, cumplimiento de normas laborales, prestaciones sociales, etc. Pero al mismo tiempo, ocurre el fenómeno de terciarización espuria¹⁶, es decir, se generan puestos de trabajo que presentan condiciones precarias como inestabilidad laboral, ausencia de prestaciones sociales, inadecuadas condiciones de trabajo, pocas posibilidades de movilidad, subempleo asociado a la jornada laboral y al salario, inestabilidad en el empleo, etc.

Durante el período 1991-2003, el empleo formal dentro del sector terciario creció un 86%. De igual manera, el empleo informal dentro del sector presentó un crecimiento bastante significativo de 107%¹⁷; la rama dentro del sector terciario que representa un mayor nivel de informalidad es el comercio, mientras que la rama de servicios presenta el mayor número de empleos formales.

¹³ En una economía existen sectores denominados transables y otros no transables, un sector transable es aquel con bienes exportables, mientras que el no transable es un sector orientado al mercado interno.

¹⁴ Barahona, Beatriz. et Al. Op. Cit.

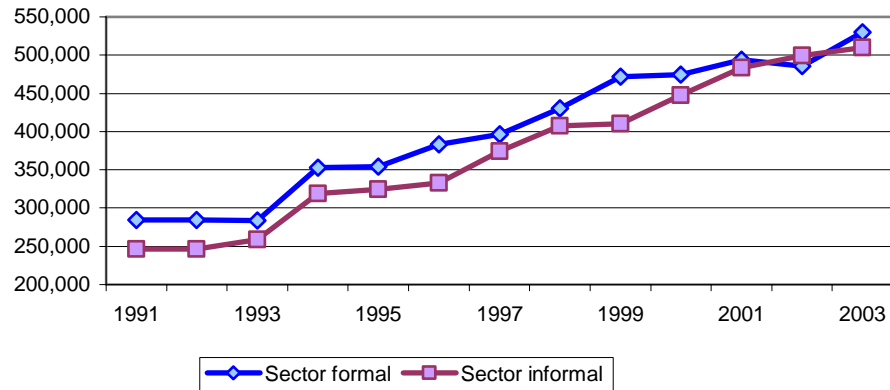
¹⁵ Término utilizado por Beatriz Barahona, et. Al. (2005) de acuerdo a J. Weller (2001).

¹⁶ Idem.

¹⁷ Barahona, Beatriz. Et. Al. Op. Cit,

Gráfica 4

El Salvador 1991-2003: Evolución del empleo terciario por sector de ocupación (número de trabajadores).

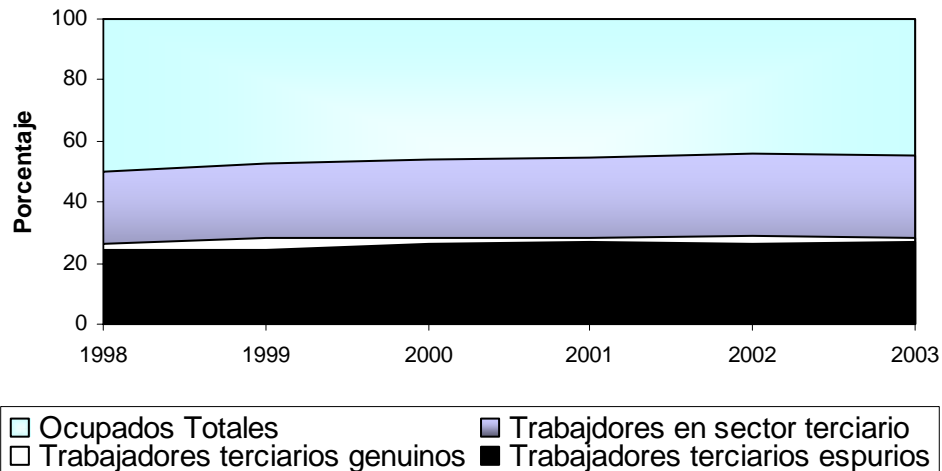


Fuente: Barahona, Beatriz. Et. Al. (2005).

Esta última tendencia permite afirmar que la heterogeneidad del empleo en el sector terciario tiene un carácter tanto espurio como genuino, ya que, por un lado crece la formalidad laboral y la ocupación plena, y por el otro crece la informalidad y el subempleo.

Gráfica 5

El Salvador 1998-2003: Evolución de los ocupados en el sector terciario genuino y espurio (%)



Fuente: Barahona, Beatriz. Et. Al. (2005).

Durante el período 1998-2003, la evolución del empleo dentro del sector terciario, de acuerdo a su composición se puede observar en la gráfica 5. Tal como se ha mencionado anteriormente, la gran importancia del sector terciario dentro de la ocupación total. Además, se tiene que la participación promedio del empleo espurio en el total del empleo del sector terciario fue de 48%, como promedio para el período 1998-2003¹⁸.

Para el mismo período, la tasa de crecimiento promedio del empleo en el sector terciario espurio se encuentra en un nivel semejante a la del sector terciario genuino (5% y 4% respectivamente)¹⁹. De este modo, puede afirmarse que el sector terciario, en general, está creciendo a partir de un patrón productivo heterogéneo, con actividades de alta productividad y actividades de baja productividad, simultáneamente, lo cual produce que el empleo generado por el sector tenga ese mismo patrón productivo.

El Salvador, al igual que las demás economías latinoamericanas, es una economía periférica y dependiente. De las tendencias expuestas anteriormente, podemos afirmar que, la economía salvadoreña está determinada estructuralmente por un aparato productivo heterogéneo, cuya característica relevante es que la brecha productiva entre sectores económicos se ha conservado a través de los diversos modelos económicos implementados; además, esta misma situación trasciende, dado que se desarrolla al interior de cada sector de la economía, tal como se observa en el sector terciario. A continuación veremos uno de los principales resultados que genera este fenómeno en El Salvador.

¹⁸ Idem.

¹⁹ Barahona, Beatriz. et Al. Op. Cit

1.3. La incapacidad estructural de la economía salvadoreña para generar empleos de calidad: sector informal y microempresa.

La economía salvadoreña, al igual que el resto de economías periféricas y dependientes, presenta una incapacidad estructural de generar empleos de calidad para toda la población económicamente activa.

Las reformas económicas, el proceso de globalización y el desarrollo tecnológico son situaciones que comprometen a la economía salvadoreña, ya que dichos instrumentos del modelo económico vigente han profundizado la heterogeneidad estructural.

En El Salvador, tal como lo explica para Latinoamérica Octavio Rodríguez (2001), la vieja dicotomía entre el sector moderno y sector tradicional reaparece bajo nuevas modalidades. Al sector moderno se sumó un nuevo segmento liderado por la industria orientada al mercado interno. Al sector tradicional antes representado por el área rural, vino a agregarse un nuevo sector de marginados que emigraron del área rural a la urbana, pero que no lograron ser absorbidos por el sector moderno, dando origen al fenómeno de la economía informal.

En El Salvador, durante el período 1991 a 2003, en promedio la mayor proporción de los ocupados se encuentran en el sector formal con un promedio de 52% de participación, con respecto al total de ocupados, mientras que el sector informal presenta una participación promedio del 48%²⁰. Pese a este comportamiento, durante el mismo período, el sector que presentó una mayor tasa de crecimiento ocupacional, durante el mismo período, fue el informal, ya que creció en un 78%, mientras que el sector formal experimentó un crecimiento del 67%²¹.

²⁰ Idem.

²¹ Idem.

A nivel de ramas de actividad económica, la rama de Comercio, Restaurantes y Hoteles presenta un mayor nivel de informalidad, ya que el 54% de sus ocupados labora en actividades informales, confirmando nuevamente la alta presencia de trabajo precario en dicha rama. Otra actividad que presenta un alto grado de informalidad es la rama Construcción y Transporte, almacenamiento y comunicaciones, en la cual el 39% de los ocupados se encuentra en el sector informal. Luego le sigue Servicios Comunales, Sociales y Personales con el 16% y en cuarto lugar se encuentra la rama Servicios Financieros y Servicios a las Empresas con el 13%²².

En este ámbito, un indicador importante es la cobertura de la seguridad social. En el país el número de trabajadores cotizantes al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) ha aumentado un 75%, pasando de 335,138 cotizantes en 1991 a 585,384 cotizantes en 2003²³. Sin embargo, Beatriz Barahona, et. Al. (2005) demuestra una relación entre los datos de cotizantes por ramas y los datos de ocupados totales por ramas, donde puede observarse que, pese al aumento en el número de trabajadores que cotizan al sistema de seguridad social del país, la cobertura de seguridad social es baja. Dentro del sector terciario de la economía, existe un bajo número de cotizantes, dado que en la rama de Servicios, para el 2003 solamente el 13% de los ocupados están cubiertos por el régimen de seguridad social. Lo mismo sucede en la rama Comercio, con una cobertura del 14% de los ocupados²⁴. Esto refuerza la presencia de informalidad dentro del sector terciario de la economía.

En general, dado que la economía salvadoreña presenta una incapacidad estructural para absorber a toda la población económicamente activa, la terciarización en la economía se ha incrementado en sus dos modalidades (genuina y espuria), manteniendo así la brecha de productividad dentro del sector

²² Idem

²³ Idem

²⁴ Idem

terciario; al mismo tiempo esta brecha se reproduce en términos ocupacionales, convirtiéndose en un movimiento estructural.

El mercado laboral, con las características antes mencionadas, indica que una parte de la población económicamente activa se encuentra en actividades económicas de sobrevivencia, dada las condiciones que la dinámica de la economía salvadoreña impone. De este modo, la heterogeneidad estructural minimiza las posibilidades de dichos sujetos para participar de los beneficios del desarrollo económico, y profundizan la exclusión social.

De lo anterior se deducen dos conclusiones. En primer lugar, podemos concluir que la dinámica estructural del aparato productivo salvadoreño responde a un patrón heterogéneo, promoviendo el crecimiento del sector terciario de la economía en detrimento del resto de sectores. Asimismo, la heterogeneidad se reproduce al interior del sector terciario, generando por un lado un segmento con alto grado de productividad (terciarización genuina), y por otro, un sector con menor nivel de productividad (terciarización espuria).

Finalmente, podemos afirmar que en El Salvador, la brecha de productividad entre los sectores de la economía se amplía o al menos permanece en el tiempo, como producto de dinámica estructural. Una consecuencia inmediata es que este patrón productivo se reproduce en el empleo generado en el segmento de la microempresa.

2. La Microempresa en El Salvador.

Dado que el empleo que se genera en el segmento de la microempresa es el resultado de las tendencias estructurales del desarrollo en las economías periféricas, es necesario conocer la situación de la microempresa, en tanto resultado de la dinámica estructural salvadoreña.

2.1. Conceptualización de la microempresa.

En el análisis económico, el uso de conceptos como microempresa y sector informal, no son equivalentes, por lo que deben ser delimitados. Interesa hacer la distinción entre ambos, ya que comparten muchas características, pero se refieren a segmentos diferentes. Conviene también aclarar con mayor precisión que es lo que se entenderá como microempresa en el presente trabajo.

En sentido amplio, el sector informal tiene como punto de referencia la estructura ocupacional o laboral. En este sector se encuentra la mayoría de actividades que desempeñan personas que se han visto obligadas a autoemplearse, a fin de participar en la actividad económica y poder ganarse la vida. La noción de sector informal remite a la idea de "un excedente laboral que se reproduce en las fronteras de un sector moderno de la economía que va siendo configurado, y a la vez transformado, por el desarrollo histórico de las relaciones internas de producción y de las formas de inserción internacional"²⁵.

Conceptualmente, la noción de sector informal se refiere a las unidades económicas cuyo nivel de estructuración o formalidad organizacional se caracteriza por la escasa delimitación de las funciones administrativas respecto de las productivas, es decir, la ausencia de una división entre el trabajo y el capital como factores de producción.

Por tanto, podemos concluir que el **sector informal** se define con base en los siguientes dos criterios principales²⁶:

- *El tamaño de la empresa* es en base al número de trabajadores. De acuerdo a las Encuestas de Hogares, el número en El Salvador ha sido tradicionalmente cinco.

²⁵ Briones, Carlos. "Microempresa y Transformación Productiva." FLACSO et. Al. El Salvador. 1998.

²⁶ AMPES, et. Al. "Libro Blanco de la Microempresa". Comité Coordinador. San Salvador, El Salvador. Imprenta y Encuadernación Díaz. 1997.

- *La contabilidad del negocio*, se encuentra por debajo de un mínimo de organización establecido, se utilizan indicadores como la existencia de libros de cuentas y otros elementos contables que permitan la clara distinción entre las actividades productivas de la empresa y su administración; entre los flujos de ingresos y gastos de la empresa, y los del hogar de su dueño.

Por otra parte, en sentido estricto, el concepto de **microempresa** se refiere a "la unidad económica que tiene entre 10 trabajadores o menos y cuyas ventas anuales no superan los US\$68,571 (¢600,000)"²⁷. Actualmente, la definición se complementa al considerar a aquellos "negocios con ventas mensuales de hasta de ¢ 50,000.00 que equivalen a \$5,714 y cerca de 40 salarios mínimos" (se considera el salario mínimo de US\$144)²⁸.

Para diferenciarla, la definición de microempresa se basa en una dimensión laboral o en una dimensión financiera. Por lo que se considerará en este estudio a la microempresa como aquella pequeña unidad productiva que proporciona empleo a otros individuos diferentes del propietario. Se diferencian básicamente de la mayoría de unidades productivas del sector informal porque "sus propietarios, al ser responsables de algunos aspectos de la gestión de la empresa, establecen un grado mínimo de distinción entre el papel de productor y de empresario, garantizando para la empresa un nivel de organización más alto en relación con el de aquellas unidades productivas en las que sus propietarios solo proporcionan insumos laborales"²⁹.

Otro elemento que, por lo general, diferencia a los dos subsegmentos es el hecho de que la mayoría de microempresas son establecimientos en sentido estricto, es decir, que cuentan con un determinado lugar de trabajo en donde desarrollan sus actividades de producción. En cambio, la generalidad del sector

²⁷ Idem.

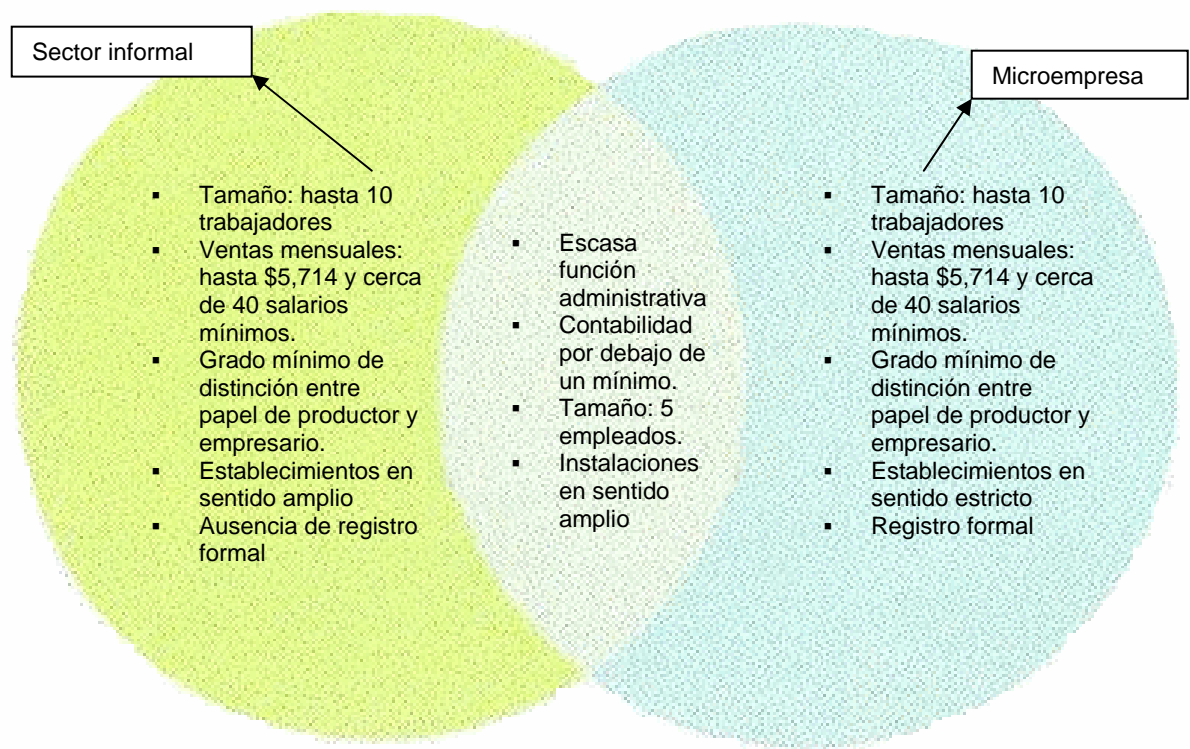
²⁸ Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID). "Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". Marzo 2005.

²⁹ Idem.

informal, al ser explotadas por cuenta propia, es básicamente unipersonal y ejecuta sus actividades en o desde instalaciones en sentido amplio, pudiendo comprender de esta manera actividades desplegadas en espacios públicos y actividades más o menos ambulatorias.

Gráfica 6

El Salvador: Sector Informal y Microempresa en El Salvador



FUENTE: Elaboración propia.

De acuerdo con esta definición, el universo de la microempresa en El Salvador se superpone, en gran parte, con el de la economía informal aún cuando no son idénticos, ya que existe una parte del sector microempresarial que se encuentra sujeto a regulación.

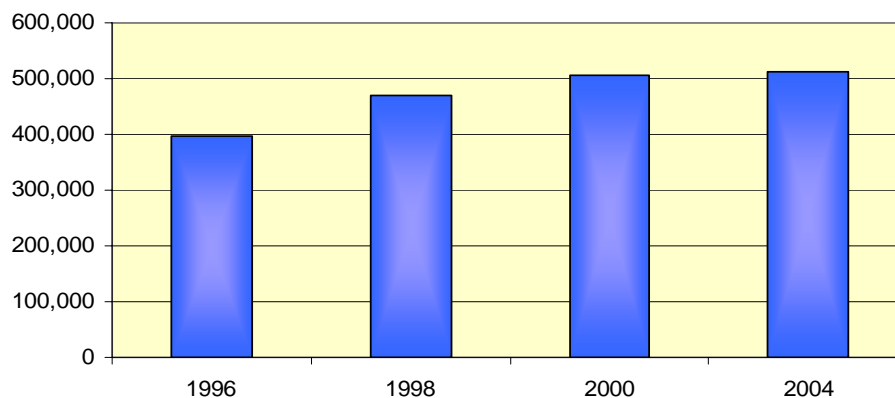
2.2. Evolución del Sector Microempresarial en la década de los noventa (1996-2004).

En la década de los noventa, la microempresa comenzó a cobrar auge en términos cuantitativos, debido al tipo de crecimiento de la economía salvadoreña y los consecuentes efectos provocados por la implementación del programa de reforma económica de 1990. A pesar de ello, las estructuras de ocupación no sufrieron mayores transformaciones, es decir, las relaciones entre el sector formal e informal tampoco se han modificado significativamente.

En 1996, existían 397,500 microempresas a escala nacional³⁰, dicho número ha ascendido a 506,622³¹ para el año 2004. Además, la microempresa representa el 98% del total de empresas salvadoreñas³², por lo que dicho segmento es sin duda un sector clave en la economía nacional.

Gráfica 7

El Salvador 1996-2004: Número Total de Microempresas por año (miles)



FUENTE: Elaboración propia en base a los documentos consultados

³⁰ AMPES 1997, et. Al., Op. Cit.

³¹ CONAMYPE y BID/2005. Op. Cit.

³² Tomado de Foro 2001 CONAMYPE. www.foro.microempresa.org/programas/elsalvador.pdf

2.3. La función económica de la microempresa en la estructura productiva salvadoreña.

Existen diversas modalidades a través de las cuales la microempresa se articula al aparato productivo de una economía dependiente y periférica, como la salvadoreña³³.

a. La microempresa como productora de bienes y servicios.

La microempresa productora de bienes y de servicios se encuentra, en su mayoría, concentrada en actividades que satisfacen necesidades básicas de las familias de medianos y bajos ingresos, y posee como rasgo característico el vender su producción directamente a los consumidores, utilizando muy poco otros canales de comercialización tanto del sector formal como la misma microempresa.

En El Salvador la microempresa, como productora de bienes y servicios dentro del aparato productivo, cumple la función de proveer los bienes y servicios que requieren los grupos de la población de bajos ingresos, que de manera permanente o coyuntural, no pueden demandar productos y servicios del sector formal de la economía.

De este modo, la microempresa se convierte en un proveedor de última instancia dentro del aparato productivo, ya que asegura el consumo a amplios grupos de la población, que de no ser por éstas estarían excluidos del consumo.

b. La microempresa como comercializadora de bienes finales.

Por su naturaleza estructural, la microempresa comercializadora se ha ubicado principalmente en el comercio minorista, y la mercadería que moviliza está

³³ Estas modalidades de vinculación de la microempresa con el resto de la economía son retomadas de "Libro Blanco de la Microempresa". (AMPES et Al., 1997).

constituida, por lo general, por productos de las empresas del sector formal, medianas y grandes. Por lo que las microempresas de comercio cumplen la función de permitir a los grupos de menores ingresos de la población la compra de los bienes producidos por el sector formal; el cual enfrentaría grandes dificultades para la realización interna de su producción de no existir dichos canales establecidos por las microempresas dedicadas al comercio minorista.

La razón es que la mayoría de los gastos de primera necesidad de los estratos de menores ingresos es realizada en tiendas y mercados, ya que su funcionamiento se realiza con base a patrones de consumo y de ingresos de estos grupos, que demandan bienes en cantidades pequeñas.

Sin embargo, surge un percance y es que las empresas comerciales condicionan a las microempresas la venta de algunos productos de gran demanda a la compra de otros con demanda menor o bien productos nuevos que aún no son reconocidos dentro del mercado, lo que provoca que las microempresas enfrenten problemas de inmovilización o iliquidez al tener inventarios que se mueven lentamente y que les impiden continuar con la acción normal de su actividad, lo cual también se traduce en una baja rentabilidad.

c. La microempresa como proveedora de mano de obra para el sector formal.

La microempresa realiza una función importante desde el punto de vista de mantenimiento y entrenamiento de una fuerza laboral, que en ocasiones podría ser demandada por el sector formal de la economía. Es claro que la microempresa da empleo o autoempleo a gran parte de la población económicamente activa, que si no existieran como fuente de ocupación se vería imposibilitada de percibir ingresos. Pero, cuando encuentran mejores condiciones de empleo por la expansión de las actividades en el sector formal, también les podría permitir emplearse por la experiencia previa.

2.4. Magnitud y contribución de la microempresa a la economía salvadoreña.

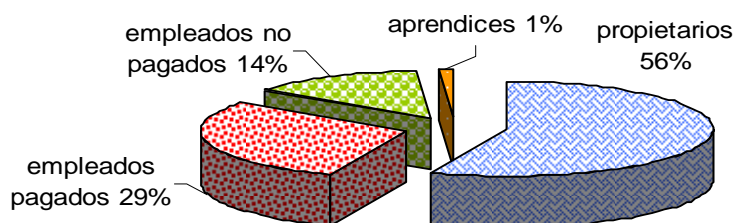
La importancia económica de la microempresa se puede determinar a partir de una serie de indicadores, entre los cuales cabe mencionar su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) y su contribución al empleo.

En primer lugar, a pesar de que el sector se encuentra omitido de las cuentas nacionales debido a que en su mayoría son unidades no registradas formalmente, la contribución efectiva de la microempresa al PIB del país se estima representa entre el 24% y 36%, tal como ocurre en la mayoría de países de la subregión, convirtiéndose en una contribución determinante³⁴.

El segmento de la microempresa da empleo a 1,005,103 personas, lo cual representa el 37% de la PEA. De este grupo un alto porcentaje lo constituyen los/as propietarios/as (56%), aunque también existe una participación importante de empleados/as pagados/as y no pagados/as, 29% y 14% respectivamente, y un poco menos del 1% se consideran aprendices³⁵.

Gráfica 8

El Salvador 2004: Composición del empleo para microempresarios/as (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

³⁴ AMPES et Al., 1997

³⁵ CONAMYPE y BID/2005. Op. Cit.

Si bien la generación de empleo en la microempresa no es altamente elevada (0.5 por negocio) y comprende un gran número de familiares no remunerados, puede afirmarse que la actividad microempresarial repercute directamente en más del 25% de la población del país³⁶. Si añadimos las relaciones económicas que la microempresa tiene con los eslabones finales de la cadena productiva, se aprecia la alta incidencia que tiene ésta sobre los consumidores de bajos ingresos.

Respecto a la composición del empleo, de acuerdo a la actividad económica, encontramos que los/as trabajadores/as remunerados/as representan el 57% del total del sector servicios, el 40% en el sector restaurantes y hoteles y el 35% en la industria manufacturera. El comercio muestra la mayor participación de propietarios (63%) y la menor de trabajadores remunerados (20%)³⁷. En cuanto a zonas territoriales, la proporción de trabajadores/as remunerados/as en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS) es del 39%, es decir, la más alta respecto a las diferentes zonas del país³⁸.

Para el 2004, el 87% de las microempresas posee el mismo número de trabajadores/as con los que comenzó a funcionar³⁹, lo cual muestra un estancamiento del sector microempresarial. La dinámica del empleo indica la proporción de microempresas que crece respecto al inicio del negocio, para ello se han utilizado dos indicadores: la tasa de crecimiento promedio anual del empleo y el crecimiento porcentual acumulado del empleo respecto al número de trabajadores al inicio⁴⁰.

Por actividades económicas, las microempresas dedicadas a *servicios* han sido las más dinámicas, ya que presentan tanto la mayor proporción de

³⁶ CONAMYPE, "Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, 1999", El Salvador. 2001

³⁷ Idem

³⁸ Idem

³⁹ Idem

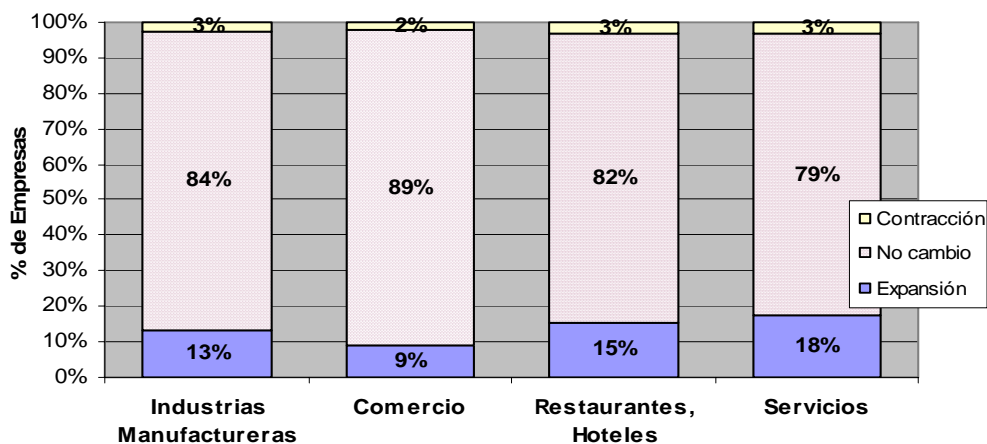
⁴⁰ Idem

microempresas que se expanden (18%), como las mayores tasas promedio de crecimiento anual (2.8%) y acumulada (21.8%).

En grado de dinamismo le siguen las actividades *manufactureras* (13%), que, aunque presentan una ligera menor proporción respecto a los restaurantes (15%), los superan en tasa promedio y acumulada de crecimiento. Finalmente, las actividades *comerciales* presentan, tanto la menor proporción de empresas que se expanden (9%), como la menor tasa de crecimiento promedio (1.5%) y tasa acumulada del empleo (8.1%) (CONAMYPE y BID, 2005).

Gráfica 9

El Salvador 2004: Crecimiento del empleo por actividad económica (%)



FUENTE: CONAMYPE y BID/2005.

2.4.1. Diversidad de Actividades Económicas

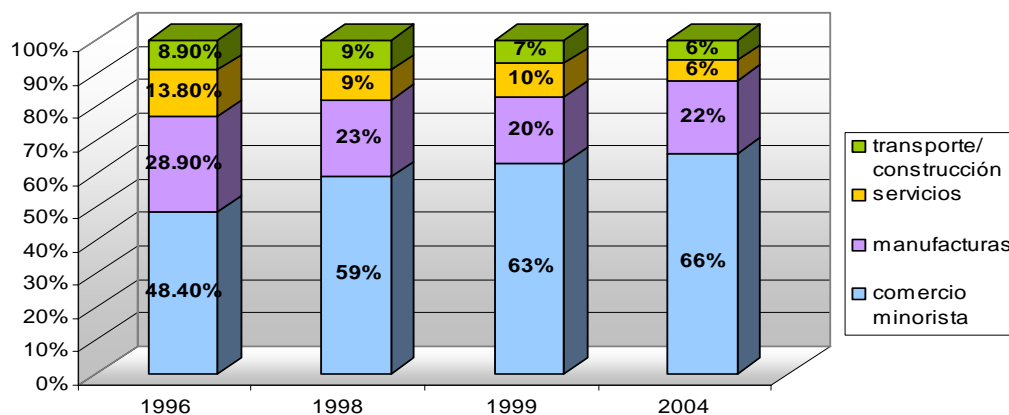
Un aspecto importante de la microempresa es la desigual distribución de éstas entre las ramas de actividad económica, sin embargo, la composición es similar durante los años de estudio.

En El Salvador, la mayoría de microempresas está concentrada en el

subsector de comercio minorista, aumentando año con año su participación, en detrimento del resto. Para el año 2004, el 66% de las microempresas se dedican al comercio, el 22% a la manufactura, el 6% a servicios y otro 6% son transporte⁴¹.

Gráfica 10

El Salvador 2004: Microempresas según actividad económica, por año. (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los documentos consultados

En cuanto a la composición de los sectores, en el comercio el 94% de los establecimientos son tiendas, ventas de productos agroalimentarios y venta de prendas de vestir y otro 5% son negocios comerciales de venta y reparación automotriz. En el sector de servicios sobresalen salones de belleza, peluquerías y barberías, servicios de salud, servicios empresariales y servicios de transporte⁴².

2.4.2. Género de los/as Propietarios/as y Empleados/as

La poca evolución del mercado laboral presenta tendencias diferentes de acuerdo al género del/la trabajador/a, ya que acentúa el proceso de exclusión y heterogeneidad productiva, en detrimento de las mujeres.

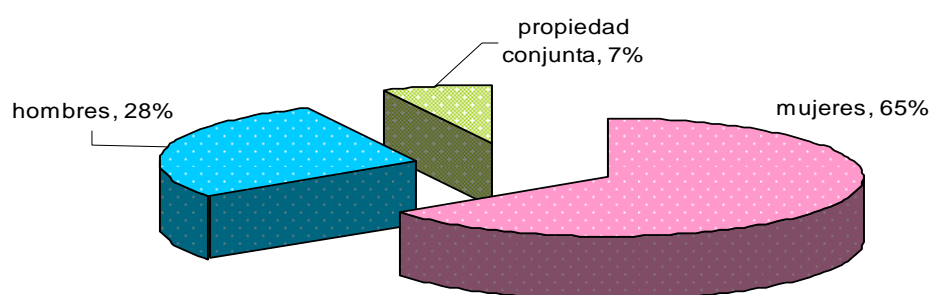
⁴¹ Idem

⁴² Idem

En el período 1996-2004, se observa una tendencia de fuerte participación de la mujer en la microempresa. En efecto, alrededor del 65% de microempresarios/as son mujeres, el 28% de las microempresas son propiedad de hombres, mientras que el 7% son propiedad conjunta de hombre y mujer⁴³.

Gráfica 11

El Salvador 2004: Propiedad de microempresas, según género (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

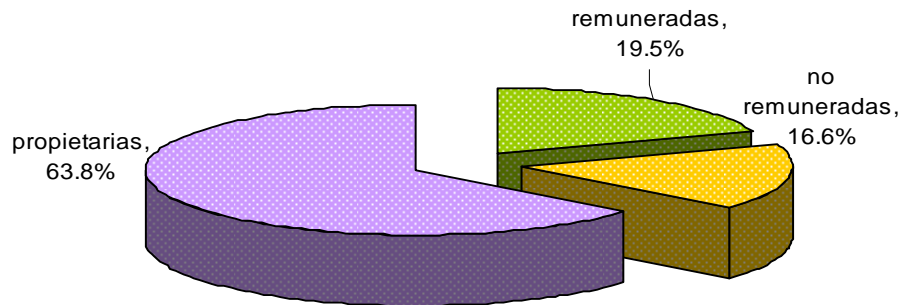
Para finalizar podemos decir, que el 80% de los puestos de trabajos de mujeres son generados en empresas propiedad de mujeres y sólo el 10% en empresas propiedad de hombres. Sin embargo, cabe mencionar que de acuerdo a la composición de las empresas de mujeres, solamente el 19.5% de las trabajadoras son remuneradas, mientras que la mayoría son propietarias (63.8%) y el resto, trabajadoras no remuneradas (16.6%)⁴⁴.

⁴³ Idem

⁴⁴ Idem

Gráfica 12

El Salvador 2004: Estructura de empleo en microempresa propiedad de mujeres. (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

2.5. Características estructurales de la Microempresa.

En El Salvador la microempresa se caracteriza por su heterogeneidad o diversidad interna, siendo unidades económicas que realizan diferentes actividades, técnicas de producción, ubicaciones espaciales y geográficas, con productividades desiguales, etc., por lo tanto resulta muy difícil establecer algún tipo de uniformidad. Lo cual se traduce en la segmentación productiva que tiene la microempresa.

2.5.1. Segmentos de Productividad.

A partir del Libro Blanco de la Microempresa (CONAMYPE 1997) el estudio de las microempresas se agrupa en tres categorías, cuyo criterio principal es el nivel de ventas mensuales. Sin embargo, actualmente se ha añadido el criterio del nivel de ventas en términos de la cantidad de salarios reales mínimos (\$144) que representan⁴⁵.

De esta forma, la microempresa en El Salvador es clasificada en: de

⁴⁵ Estas definiciones son tomadas de AMPES, et. Al./ 1997 y CONAMYPE y BID/2005. Op cit.

subsistencia, de acumulación simple, y de acumulación ampliada (conocida como "micro-tope"):

- *Microempresas de subsistencia:* Son aquellas unidades productivas de hasta 10 empleados y con ventas mensuales de US\$1,714 (¢15,000) ó hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos. Estas microempresas se caracterizan por que su baja productividad sólo les permite generar ingresos con propósitos de consumo inmediato, y porque en su gran mayoría (92%) son actividades de autoempleo. En general, este segmento está compuesto por mujeres que realizan actividades de comercio minorista o servicios personales. Es también, en estas microempresas donde los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.

Actualmente, este segmento suele subdividirse de la siguiente forma:

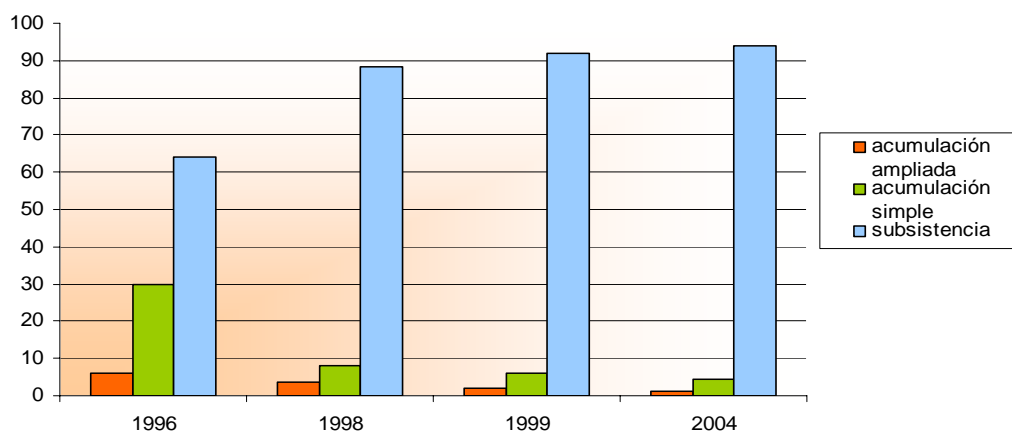
- i) **Subsistencia I**, son microempresas con ganancias menores a un salario mínimo, equivalente a US\$144 y ventas de hasta ¢ 15,000.00/mes (US\$1,714);
 - ii) **Subsistencia II**, son microempresas con ganancias mayores a un salario mínimo y ventas hasta de ¢ 15,000.00/mes (US\$1,714);
- *Microempresas de acumulación simple:* En este segmento se encuentran aquellas unidades productivas de hasta 10 empleados y con un nivel de ventas mensuales de US\$3,428 (¢30,000) ó hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos. La lógica económica que predomina en este segmento también es la de la satisfacción de las necesidades, pero obtienen un nivel de ventas que les permite generar ganancias superiores a los cuatro salarios mínimos pero inferiores a 15. Con ello, se superan las necesidades de consumo básico del grupo familiar, pero el excedente es aún insuficiente para generar un proceso sostenido de acumulación de capital y/o reinversión productiva.

- *Microempresas de acumulación ampliada o 'micro-tope'*⁴⁶: En este segmento se encuentran aquellas unidades productivas de hasta 10 empleados y con ventas mensuales de US\$5,714 (¢50,000) ó hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes. Estas microempresas operan con un nivel tecnológico relativamente superior y están ubicadas en las ramas de mayor productividad y rentabilidad del sector microempresarial. Además, estas microempresas obtienen una ganancia mensual de entre 4 y 15 salarios mínimos, pero a diferencia de las microempresas de acumulación simple, éstas logran hacer una reinversión productiva.

Así, de acuerdo con la pirámide que describe la segmentación productiva microempresarial, la estructura interna del sector estaría mostrando pequeñas variaciones para el período de análisis.

Gráfica 13

El Salvador 2004: Microempresas por segmentación productiva (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los documentos consultados

En 1996 las microempresas que se encontraban en la clasificación de acumulación ampliada era 6.2%, para el 2004 la participación disminuyó a 1.4% (7,300 microempresas); mientras para la acumulación simple cambió de 29.9% en

⁴⁶ Concepto utilizado a partir de AMPES et. Al, 1997. Op. cit

1996 a 4.9% en 2004 (25,300 microempresas) y el segmento de subsistencia total era de 63.9% en 1996, siendo en 2004 de 53.8% (275,385 microempresas) De las cuales 36.8% son de subsistencia (188,418 microempresas) con niveles de ganancia superiores a un salario mínimo (Subsistencia II)⁴⁷.

Como veremos más adelante, estas condiciones de subsistencia condicionan a la microempresa en un estancamiento productivo, generando vulnerabilidades que se convierten en un motor regresivo, y demuestran que el sector microempresarial se encuentra relegado del aparato productivo.

2.5.2. Zona Geográfica

La actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana, y dicha participación ha ido en aumento durante la última década, pasando de representar el 72% en 1996 a cerca del 80%, para el año 2004.

En forma más detallada, podemos subdividir las zonas geográficas en: AMSS, cabeceras departamentales, áreas urbanas y áreas rurales. De modo que, el 35% de las microempresas ubicadas en el área urbana se encuentran localizadas en el AMSS; el 23% se ubican en cabeceras departamentales y otro 23% se localiza en otras zonas urbanas, mientras que el 19% está en zonas rurales⁴⁸.

2.5.3. Indicadores de Productividad⁴⁹

Los indicadores de productividad utilizados para el análisis son las ventas y las ganancias realizadas por cada trabajador/a, las cuales son en promedio de

⁴⁷ Datos tomados de AMPES, et Al, 1997. Op.cit y CONAMYPE y BID/2005, Op cit.

⁴⁸ CONAMYPE y BID/2005, Op cit.

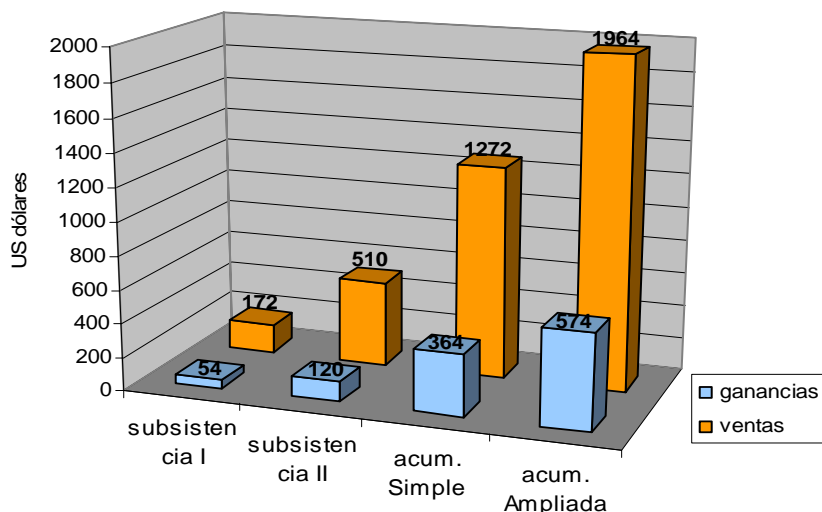
⁴⁹ Los datos estadísticos de indicadores de productividad solamente pudieron encontrarse para el año 2004, por lo que son retomados exclusivamente de "Dinámica de las MYPES en el salvador: Bases para la toma de decisiones" CONAMYPE y BID. Marzo 2005.

US\$454 y US\$155 respectivamente, para el 2004.

Dentro de la segmentación de la microempresa se observan amplias diferencias entre los indicadores de productividad. Ambos indicadores son mayores en las microempresas de categorías superiores, respecto a las de subsistencia. Así, en las microempresas de subsistencia I las ganancias por trabajador/a son de apenas US\$54 por mes. En el otro extremo, las microempresas de acumulación simple y ampliada tienen ganancias mensuales de US\$364 y US\$574 respectivamente. A su vez, las ventas por trabajador/a pasan de un promedio de US\$172 y US\$510 por mes en las microempresas de subsistencia, a US\$1,272 y US\$1,964 en las de acumulación.

Gráfica 14

El Salvador 2004: Ganancias y ventas mensuales de acuerdo a segmentación (US\$)



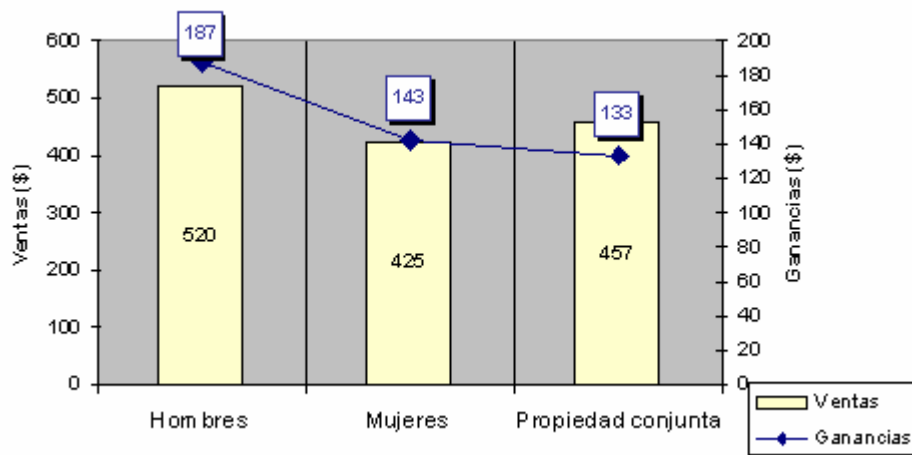
FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

En cuanto a actividad económica, las microempresas que presenta mayor nivel de ganancias por trabajador/a son las de servicios (US\$224 por mes), mientras que el comercio es la actividad que presenta mayores ventas por trabajador/a (US\$161).

En cuanto al propietario/a de la microempresa, la brecha de género persiste, ya que podemos decir que el promedio de ventas y ganancias por trabajador/a son mayores en las microempresas lideradas por hombres (US\$520 y US\$187 respectivamente), que en las microempresas lideradas por mujeres (US\$425 y US\$143 respectivamente).

Gráfica 15

El Salvador 2004: Ganancias y ventas mensuales, según género(%)



FUENTE: CONAMYPE y BID/2005.

a) Salario de Trabajador/a Mejor Remunerado/a⁵⁰.

La productividad medida por las ventas y ganancias de cada trabajador/a incorpora un elemento importante a tener en cuenta: el salario de el/la trabajador/a mejor remunerado/a en la microempresa.

En el año 2004, para el 48% de las microempresas su trabajador/a mejor pagado/a recibe una remuneración igual o menor a medio salario mínimo (US\$78).

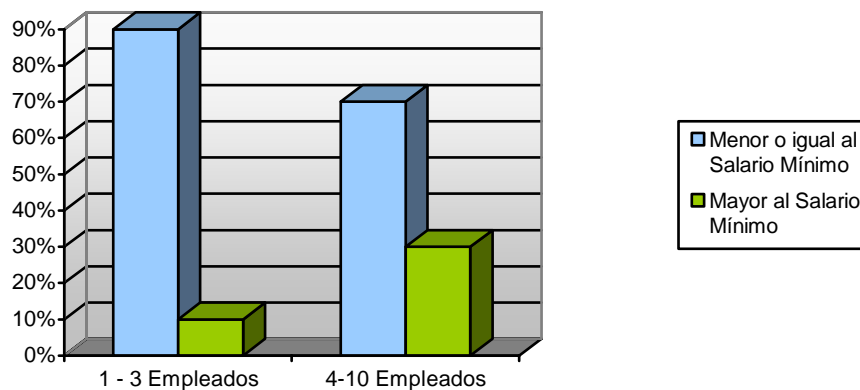
Así mismo, podemos destacar la existencia de una relación directa entre la remuneración al mejor empleado/a y el tamaño de la empresa. El 90% de las

⁵⁰ Este subindicador de la productividad también se presenta solamente en términos actuales, retomados solamente de CONAMYPE y BID/2005.

microempresas de 1 empleado/a paga a su trabajador/a mejor remunerado/a hasta un salario mínimo; esta proporción es del 70% en empresas de entre 4 y 10 trabajadores/as. Por su parte, el salario promedio mensual de los/as mejores empleados/as pasa de US\$75 en las microempresas de dos trabajadores/as, a cerca de US\$100 en empresas de 3 trabajadores/as y a US\$141 en microempresas de 4 a 10 trabajadores/as.

Gráfica 16

El Salvador 2004: Salario del Trabajador/a mejor remunerado (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

De acuerdo a la actividad económica, tanto el salario promedio como el porcentaje de microempresas que pagan más de un salario mínimo al mejor empleado/a, son mayores en las actividades de servicios (32%) y manufacturas (24%), que en las de comercio y restaurantes (17% y 11%, respectivamente).

2.6. Vulnerabilidades de la Microempresa Salvadoreña

Las características estructurales de la microempresa las posiciona en una situación sensible en la economía, es decir, son más propensas a sufrir las consecuencias de la dinámica del mercado en las economías periféricas y dependientes. La mayoría de microempresario/as presentan fallas de gestión empresarial, comercial, capacitación y financiamiento.

2.6.1. Vulnerabilidad Empresarial

Dentro de las debilidades internas que la microempresa presenta podemos destacar la carencia de capacidad en la gestión empresarial. En este ámbito, los indicadores más importantes son la ausencia de registros contables en la mayoría de microempresas, así como el tipo de local utilizado por el/la microempresario/a para el negocio.

a) Grado de Formalidad/ Informalidad

Dos conceptos básicos que deben ser considerados para obtener una aproximación inicial del grado de formalización, son: la sistematización de la contabilidad y el registro para la facturación del impuesto al valor agregado (IVA).

En el año 2004, el 82% de las microempresas se desempeñan sin registro formal. Solamente el 8% se considera formal, al contar con un sistema contable sistematizado y registro de IVA. El porcentaje restante, funciona en la formalidad parcial, ya que cumple en parte con el requisito de la contabilidad o no cumple el registro de IVA⁵¹. El grado de informalidad es alto en todas las zonas geográficas en que funciona la microempresa, pero es mayor en las zonas rurales (93%)⁵².

Por segmentación productiva, la gran mayoría de microempresas de subsistencia I y II (91% y 79% respectivamente) no cumplen con las condiciones de formalidad. Para las empresas de acumulación simple, la proporción de informalidad es del 55%, mientras que para las de acumulación ampliada esta proporción es del 39%⁵³.

⁵¹ CONAMYPE y BID/2005. Op. Cit.

⁵² Idem.

⁵³ Idem.

b) Tipo de Local Utilizado

El tipo de local no se refiere únicamente a si la microempresa cuenta o no con local para el negocio, lo importante es el nivel adecuado que el local representa para la productividad de microempresa, para ello el indicador a utilizar en el presente estudio es si el local se ubica dentro de la misma vivienda del propietario/a de la microempresa o fuera de dicha vivienda⁵⁴.

Para 1999, un alto porcentaje de microempresarios/as (60.0%) declararon que contaban con local. Sin embargo, el 44.5% de microempresarios/as ubican el local dentro de la misma vivienda, y tan solo el 15.5% utilizan un local fuera de la vivienda. Mientras que solamente el 40% restante señaló no disponer de local⁵⁵.

Dada la marginación que resulta de la estructura del aparato productivo, las microempresas no tienen acceso a la dinámica económica; como vemos la mayoría de los negocios en este sector se encuentran en condiciones de subsistencia, ante esta situación es poco viable que puedan invertir en localidades cuya única función sea el propio negocio.

2.6.2. Vulnerabilidad Comercial: microempresa como tomadora de precios.

En este ámbito analizamos la posición de la microempresa dentro de la cadena comercial, dado que representan el grado de integración y el nivel al que las empresas realizan sus relaciones comerciales, tanto con los proveedores de insumos como con los clientes de sus productos.

⁵⁴ Los datos presentados para este indicador corresponden únicamente para el año 1999, debido a que no se disponen de fuentes en los años posteriores.

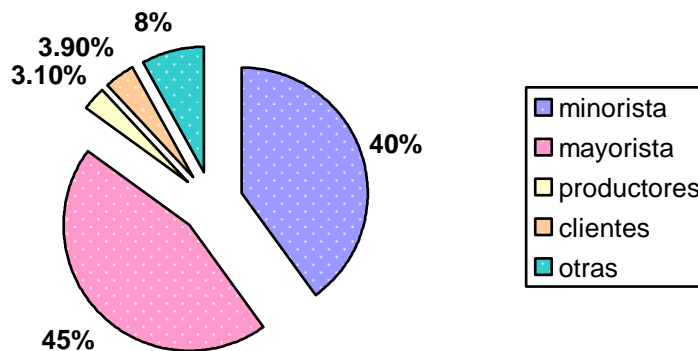
⁵⁵ CONAMYPE/2001. Op. Cit.

La microempresa salvadoreña dentro del mercado, se encuentra en una posición de desventaja, dado que por su poca capacidad de compra y venta se convierte en una entidad "tomadora de precios", tanto de sus proveedores como de sus consumidores. Es decir, la microempresa no tiene poder de decisión, y debe acogerse al precio de mercado, de lo contrario no podrá realizar sus ventas o acceder a la compra de los insumos que necesita.

a) Compra de Insumos

En primer lugar, encontramos los encadenamientos hacia atrás, es decir la compra que hacen las microempresas hacia sus proveedores de insumos. En el 2004, el 45% de las microempresas obtienen sus insumos de comerciantes mayoristas, cerca del 40% del comercio minorista y el 15% tiene otras fuentes, no necesita insumos o los produce en el negocio. Dato interesante es que el 3.9% recibe los insumos de sus clientes, y el 3.1% compra los insumos directamente de productores⁵⁶.

Gráfica 17
El Salvador 2004: Compra de insumos (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

⁵⁶ Idem

Debido a que las compras de insumos que realizan las microempresas son de bajo volumen, los proveedores tienen la capacidad de imponer los precios. Las empresas mayoristas tienen una posición dominante en el mercado, por ello, pueden fijar sus propios precios frente a las microempresas.

Por otro lado, los productores de mayor tamaño tienen una ventaja competitiva sobre la microempresa en coyunturas críticas de escasez, pues pueden pagar precios más altos y se quedan con materias primas de mejor calidad; y en épocas de abundancia pueden diversificar su producción y los mercados a los que llegan.

b) Clientes Principales

El mercado de las microempresas tiene un alcance bastante limitado, es decir, la clientela no es diversificada. Esto se constituye en un obstáculo importante para el aumento de las ventas y la ganancia de las microempresas y los hogares que dependen de éstas.

Para el 70% de las microempresas, sus clientes principales están ubicados en el mismo barrio, colonia o cantón donde se localiza el negocio, mientras que, para el 25% de las microempresas los clientes se encuentran en otros barrios y cantones de la misma localidad. Solamente el 5% de los negocios atiende mercados a nivel regional, nacional o realiza exportaciones⁵⁷.

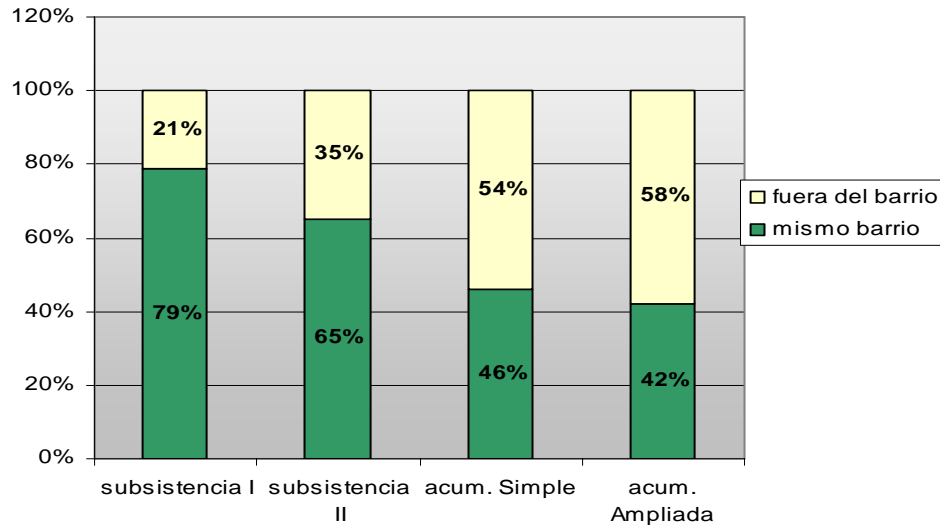
Por segmentación productiva, una alta proporción de las microempresas de subsistencia I y II venden principalmente en el mismo barrio o cantón (79% y 65% respectivamente), mientras que esta proporción representa entre el 46% y 42% en las microempresas de acumulación simple y ampliada, respectivamente⁵⁸.

⁵⁷ Idem

⁵⁸ Idem

Gráfica 18

El Salvador 2004: Clientes principales, según segmentación (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

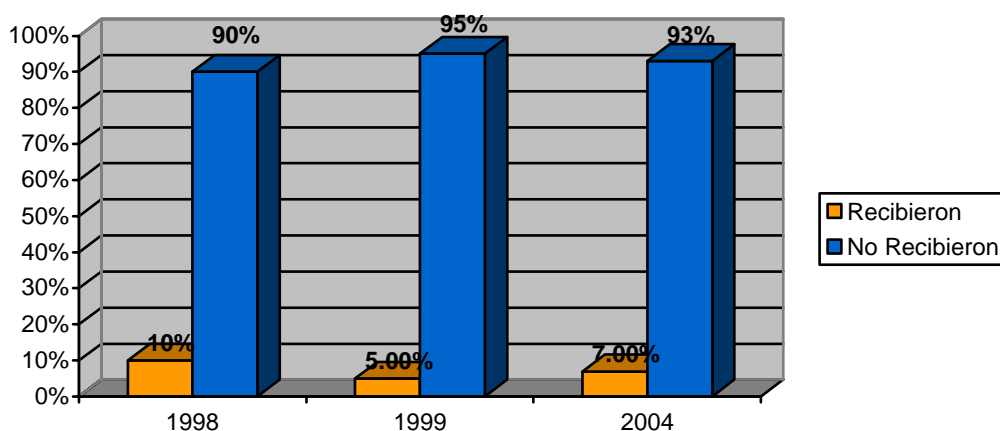
El mercado de la microempresa se encuentra constituido, en su mayoría, por consumidores de bajos ingresos, por lo que en este encadenamiento la microempresa también es tomadora de precios, y tiene poder nulo de fijar los márgenes de ganancia. Esto es así porque de lo contrario la microempresa corre el riesgo de ver disminuidas sus ventas, en cuanto el mercado de sus productos no tiene amplia capacidad de compra.

Como vemos, en general, la cadena de comercialización coloca a la microempresa en una posición vulnerable, en tanto que se convierte en tomadora de precios, tanto de los proveedores como de los consumidores, agravando las condiciones precarias de la microempresa que no le permiten desarrollar su rentabilidad y productividad.

2.6.3. Baja Dotación de Capital Humano

La capacitación permite la adquisición de nuevos conocimientos sobre técnicas y tecnología de producción y comercialización de bienes y servicios. A pesar de esta importancia, observamos que alrededor del 90% de las microempresas presentan niveles de capacitación muy bajos, situación que se ha mantenido a través de los años. En el año 2004, solamente el 7% de los/as propietarios/as recibieron capacitación para iniciar el negocio⁵⁹.

Gráfica 19
El Salvador 1998-2004: Capacitación en microempresas (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los documentos consultados

En general, la capacitación que han recibido se encuentra relacionada directamente con la actividad desempeñada, por ejemplo, carpintería, mecánica, cosmetología, etc. En promedio, solamente cerca del 10% han recibido capacitación en administración o reducción de costos. En cuanto a la institución

⁵⁹ CONAMYPE y BID, 2005. Op cit

que les ha brindado la capacitación, predominan las instituciones públicas y las organizaciones no gubernamentales (ONG)⁶⁰.

2.6.4. Nivel de Educación del Propietario/a

El nivel de alfabetismo dentro de la microempresa se convierte en una vulnerabilidad determinante. El 17% de los/as microempresarios/as no poseen ningún tipo de educación formal⁶¹.

Dentro de las características estructurales de las microempresas, debemos agregar que los niveles de educación formal de los/as microempresarios/as/as son bajos. La mayoría de propietarios/as presenta algún tipo de educación primaria, siendo esta proporción del 42%, mientras que otro 12% terminó sus estudios en primaria. En cuanto a la educación secundaria, el 2% tiene a lo sumo un nivel de secundaria, mientras que otro 15% de microempresarios/as terminó dichos estudios⁶².

A medida que la escala de educación aumenta, los niveles de representación de la microempresa son menores. De este modo, solamente el 1% de microempresarios/as posee algún tipo de educación superior no universitaria, mientras que el 3% logró terminar dicha educación.

En cuanto a la educación superior universitaria, las proporciones son un poco mayores respecto a la categoría anterior. El 2% de microempresarios/as posee algún estudio en educación superior universitaria, mientras que el 6% logró terminar dichos estudios⁶³.

⁶⁰ Idem

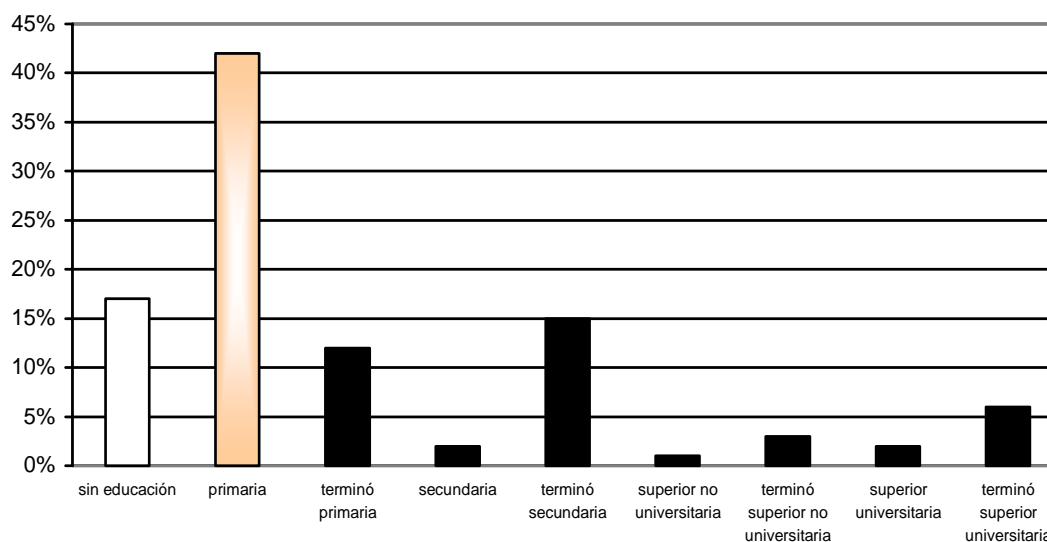
⁶¹ Idem

⁶² Idem

⁶³ Idem

Gráfica 20

El Salvador 2004: Nivel de educación de propietarios/as de microempresas (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

2.6.5. Acceso al Crédito

Para el año 2004, la proporción de microempresarios/as que obtuvieron crédito fue del 25% del total⁶⁴.

De acuerdo a CONAMYPE y BID/2005, no solo las microempresas que tienen acceso tanto a bancos como a entidades microfinancieras especializadas, se desempeñan mejor que las que no han tenido acceso al crédito formal o informal, sino que esta relación también funciona en sentido contrario, es decir, este crédito es más accesible para quienes presentan mejor desempeño. La tendencia ha sido que tanto los/as microempresarios/as que conducen negocios de acumulación ampliada como de acumulación simple reciben una mayor atención por parte de las organizaciones crediticias.

En El Salvador, el limitado acceso de las microempresas a servicios

⁶⁴ Idem

financieros y empresariales de apoyo a la actividad productiva, representa un obstáculo para su desarrollo. El uso de los recursos productivos requiere que las empresas, independientemente de su localización, riqueza y liquidez, puedan obtener dinero, conocimientos, tecnología y capacidad de gestión que les permita aprovechar las oportunidades de negocios. Por lo que, el limitado acceso financiero, impide que los beneficios potenciales de los recursos se conviertan en indicadores de rentabilidad.

En términos generales, la relevancia del sector microempresarial implica que su dinamismo no sólo afecta a los/as propietarios/as y trabajadores/as involucrados/as directamente, sino que también tiene un impacto agregado en la economía nacional. De esta misma forma, el desempeño agregado de la economía tiene un impacto importante en los diferentes tipos de empresas y en la estructura y dinámica del sector de las microempresas.

Asimismo, las condiciones actuales dentro del sector microempresarial son un resultado de las tendencias estructurales del aparato productivo salvadoreño, junto a su heterogeneidad estructural, concentración y desarrollo desigual; esquema que se repite al interior del sector microempresarial. De modo que el modelo acentúa la precariedad de las microempresas, al mismo tiempo que el crecimiento económico del país aumenta el tamaño del sector microempresarial.

La baja utilización de financiamiento de fuentes formales en las microempresas dificulta aún más la capacidad de mejorar competitivamente, por lo que el sector queda rezagado y a expensas de sus vínculos con sectores con más capital y por tanto con mayor poder y dominación.

Por lo tanto, en el siguiente capítulo se analizará la situación de demanda de crédito por parte de los/as microempresarios/as, de lo cual se derivará un análisis cualitativo que permita observar la relación de dichas variables con las características estructurales de la microempresa.

Capítulo 2. La Demanda de Crédito de las Microempresas en El Salvador.

En este capítulo se pretende determinar la existencia de un vínculo entre las características estructurales de la microempresa y el acceso que tienen éstas al crédito, y viceversa. Asimismo, se intentará encontrar la relación existente entre las características estructurales con algunas características de su financiamiento, tales como el destino, fuente y montos del financiamiento.

El capítulo se divide en tres apartados. En el primero se presenta una reseña general sobre las opciones y acceso al crédito en las microempresas salvadoreñas. En el segundo apartado se hace una referencia a la situación del crédito en la microempresa desde el punto de vista de las instituciones de apoyo al sector microempresarial. Finalmente, en el tercer apartado se incluye una evaluación cualitativa de la situación del crédito en la microempresa desde la perspectiva de los/as microempresarios/as.

2.1. Reseña general sobre opciones y acceso al crédito

El sector microempresarial se encuentra fundamentalmente constituido por empresas de subsistencia. En este sentido, no se puede negar que uno de los pilares necesarios para el desarrollo productivo de las microempresas es el canal del financiamiento, ya que es primordial para la reproducción económica y productiva del sector, así como para avanzar hacia mejores niveles de competitividad a través de una mejora en los procesos productivos, en la inversión, la infraestructura y servicios básicos, entre otros.

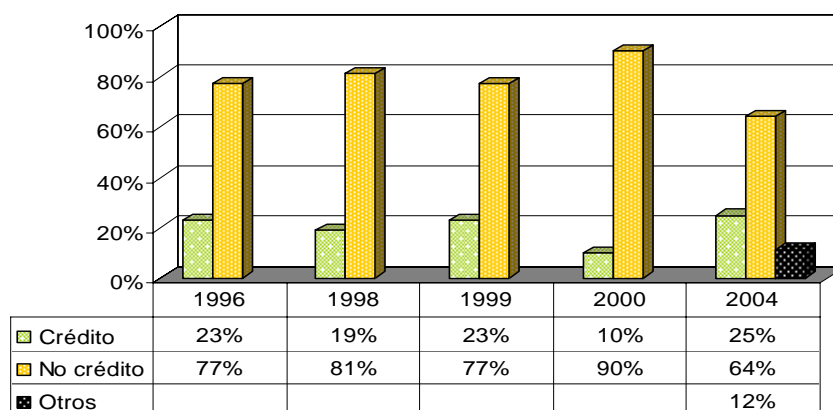
Por el lado de la demanda, tanto el acceso como las principales fuentes de financiamiento varían proporcionalmente conforme el tamaño de la empresa y el

segmento productivo al que pertenecen. En general, son diversas las características estructurales que influyen en la determinación del acceso al crédito de las microempresas, y que a su vez se convierten en un obstáculo para que las instituciones financieras les concedan crédito.

Sin embargo, no existen suficientes estimaciones homogéneas sobre la demanda nacional de crédito del sector microempresarial, que permitan medir el impacto y cobertura real, por lo cual únicamente se puede afirmar que el acceso a crédito⁶⁵ en los/as microempresarios/as se ha mantenido, durante el período de análisis⁶⁶, en un promedio alrededor del 20%.

Gráfica 21

El Salvador 2004: Crédito para microempresarios/as (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a documentos consultados

Las características del financiamiento varían durante la vida de una microempresa, es por ello que se vuelve necesario estudiarlas durante tres momentos: al inicio del negocio, durante el ciclo de vida y las expectativas futuras de crédito.

⁶⁵ Cabe mencionar que este dato no incluye un desagregado de acuerdo a solicitud y obtención, es un estimado general de acceso al crédito, dado que más adelante se incluye esta diferenciación.

⁶⁶ Consultado respectivamente de los documentos: AMPES, et Al./1997, FOMMI II y DIGESTYC/1999, CONAMYPE y OIT/2000, CONAMYPE/2001, CONAMYPE y BID/2005.

2.2. Financiamiento inicial

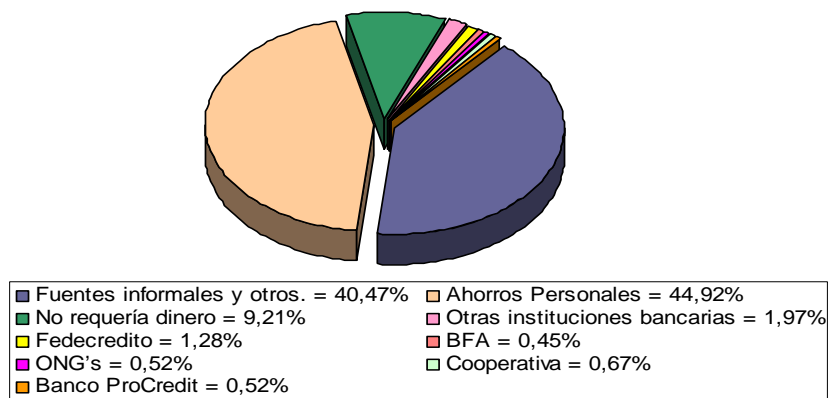
Además del acceso al crédito, es importante considerar las diversas opciones reales a las que se enfrentan los/as microempresarios/as, nos referimos a la fuente de financiamiento al inicio del negocio.

De acuerdo al “Estudio de evolución del sector microempresarial salvadoreño 1999-2001”⁶⁷ (CONAMYPE, 2003), observamos que el principal recurso que utilizan los/as microempresarios/as al iniciar el negocio son los ahorros personales. En cuanto al financiamiento de fuentes externas al microempresario, el mayor porcentaje corresponde a fuentes informales (40.47%).

En general, se observa muy poco uso de financiamiento en instituciones formales del sistema financiero para el inicio de la actividad del negocio, llegando solamente al 5.4%, repartido, en orden descendente, entre “Otras instituciones bancarias”, FEDECREDITO, Cooperativas, ONG’s, Banco ProCredit y BFA.

Gráfica 22

El Salvador 2001: Fuente de financiamiento inicial (%)



FUENTE: elaboración propia con datos de CONAMYPE/2002.

⁶⁷ En este apartado del capítulo se utilizan datos del 2001, dado que no está disponible información más reciente, sobre acceso al crédito, desagregada para el sector de la MIPYME. La fuente utilizada para datos sobre el financiamiento en microempresas para el año 2001 fue “Estudio de evolución del sector microempresarial salvadoreño 1999-2001”, elaborado por CONAMYPE, 2003.

En una desagregación por género (ver Cuadro N° 1), podemos observar que ambos grupos muestran la misma tendencia de recurrir en mayor proporción a fuentes informales de financiamiento, y sobre todo al inicio del negocio se financian con ahorros personales.

Cuadro 1

El Salvador 2001: Fuente de financiamiento inicial por género del propietario de la microempresa (%)

Fuente de financiamiento inicial	Hombre	Mujer
BFA	0.62	0.35
Otras instituciones bancarias	1.96	1.98
Banco ProCredit	0.39	0.75
Fedecredito	0.79	1.56
ONG's	0.1	0.75
Cooperativa	0.48	0.61
Fuentes informales y otros.	39.27	41.13
Ahorros Personales	44.45	45.19
No requería dinero	11.97	7.66
Total	100%	100%

FUENTE: CONAMYPE/2003.

En relación al segmento productivo, se observa una semejanza entre la microempresa de subsistencia I, subsistencia II y acumulación simple (ver Cuadro 2), ya que hay una brecha de alrededor del 50% de microempresas, en promedio, que hacen uso de ahorros personales o afirman no necesitarlo para comenzar el negocio.

En estos mismos segmentos predomina el uso de fuentes informales de financiamiento (cerca del 40% en promedio), y el crédito de fuentes formales ni siquiera llega a diez puntos porcentuales. En cambio, para las microempresas de acumulación ampliada el acceso a créditos es significativamente superior al del resto (solo el 30% hacen uso de ahorros personales), y además el 17.8% del total

señala haber obtenido crédito de instituciones financieras formales como principal fuente de recurso para la creación del negocio.

Cuadro 2

El Salvador 2001: Fuente de financiamiento inicial por segmento productivo (%)

Fuente de financiamiento inicial	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada
BFA	0	1,17	0	0
Otras instituciones bancarias	0,86	3,6	2,63	10,37
FIGAPE	0.00	0,17	0	0.00
Banco ProCredit	0,78	0,4	0	3,72
Fedecredito	1,2	1,12	2,07	3,72
ONG's	0,79	0,29	0	0
Cooperativa	0,27	0,83	1,96	0
Fuentes informales y otros.	41,81	38,81	43,36	52,07
Ahorros Personales	42,63	48,39	49,35	30,11
No requería dinero	11,65	6,4	0,63	0

FUENTE: CONAMYPE/2003.

Al contrastar las características estructurales de los segmentos de la microempresa⁶⁸ con el acceso al capital, es evidente que cada uno de los segmentos tiene necesidades particulares y por lo tanto requiere servicios financieros diferenciados. La demanda de crédito se encuentra segmentado en base a la productividad, de modo que se presentan algunas diferencias en su interior: en el segmento de la acumulación ampliada parece utilizarse mayormente el recurso del crédito para iniciar el negocio, mientras que en el segmento de la acumulación simple y de subsistencia los niveles de uso de crédito al inicio del negocio son menores, sobre todo las provenientes de las fuentes formales. El problema es que en los últimos segmentos se encuentra la mayoría de las microempresas.

En general, por género y por segmento productivo, la tendencia marcada de los/as microempresarios/as es hacer uso de los recursos propios o de una red de

⁶⁸ Estas características fueron detalladas en el Capítulo 1.

fuentes informales de financiamiento para iniciar su negocio, por lo que las fuentes formales de financiamiento tienen poca utilización. Esto implica que en la mayoría de casos el recurso inicial es escaso o insuficiente para generar un adecuado flujo de ingresos o para permitir la expansión del negocio, de modo que la empresa se estanca y no logra salir de las condiciones de subsistencia en que se encuentra al inicio.

2.3. Financiamiento durante la vida del negocio.

El financiamiento durante el ciclo de vida de las microempresas es otro indicador importante que determina el funcionamiento de las mismas. Muy pocos microempresarios/as solicitaron créditos (13.4% del total) durante los doce meses anteriores a la realización de la encuesta⁶⁹, de este conjunto, un 97.7% lo obtuvo, mientras que el 1.2% lo tenía en trámite al momento de la encuesta. En términos relativos no se presentan diferencias significativas por zona o género (ver cuadro N°3).

Cuadro 3

El Salvador 2001: Solicitud de crédito de microempresas en los últimos doce meses, por área geográfica y género (%)

Solicitud	Área Geográfica		Género		Total
	Urbana	Rural	Hombre	Mujer	
Sí, y lo obtuvo	12,16	15,52	11,97	13,73	13,1
Sí pero no lo obtuvo	0,42	0	0,37	0,27	0,31
En trámite	0,09	0,39	0,17	0,17	0,17
No	87,33	84,09	87,48	85,83	86,43
Total	100	100	100	100	100

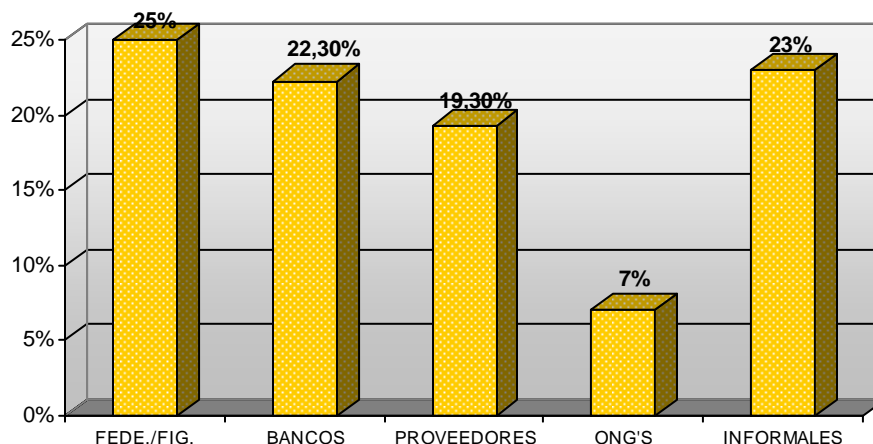
FUENTE: CONAMYPE/2003.

⁶⁹ Los datos de la solicitud de crédito fueron tomados de la encuesta que se presenta en CONAMYPE/2003, debido a que no se cuenta con datos más recientes y desagregados del universo de la MIPYME.

En cuanto a las fuentes de financiamiento, durante el 2004, las instituciones financieras que otorgan crédito a las microempresas se han diversificado. Tal como se observa en la gráfica 23, el 25% del financiamiento utilizado para continuar el negocio de la microempresa, ha sido otorgado por las instituciones oficiales FEDECREDITO y FIGAPE; los bancos también aparecen con un porcentaje significativo, 22.3%, de participación. Otra fuente importante es el crédito proporcionado por los proveedores, equivalente al 19.3%. Además el 7% de microempresas obtuvieron crédito de ONG's o cooperativas, mientras que el 23% de microempresas hicieron uso de fuentes informales⁷⁰.

Gráfica 23

El Salvador 2004: Crédito a microempresas por Institución (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005

En cuanto a la actividad económica que realizan las microempresas, la industria manufacturera (14%) es el sector que menor acceso tiene al financiamiento de todas las fuentes consideradas, mientras que el comercio

⁷⁰ CONAMYPE Y BID, 2005. Op. Cit.

aparece como el sector con mayor acceso (30%), lo cual es consistente con el peso que este sector tiene en la economía global del país y, particularmente en el sector de la microempresa. Otro 22% fue concedido para actividades de servicios y de restaurantes y hoteles⁷¹.

También existen discrepancias por zona geográfica, dado que las microempresas urbanas (27%) hacen mayor uso de financiamiento que las rurales (17%), (CONAMYPE y BID, 2005). En este caso, la estructura de los sectores productivos influye, dado que la zona rural presenta baja rentabilidad en economías periféricas, de modo que pocas instituciones crediticias se arriesgan a dar crédito a empresas o microempresas del sector rural, a menos que su nivel de desarrollo sea elevado.

2.3.1 Montos del crédito

En lo que respecta al rango de los montos solicitados, la información disponible a Diciembre de 2001, indica que para las microempresas de acumulación la mayoría de los préstamos solicitados (el 73.66%) se ubica por encima de los US\$571; en cambio para las microempresas de subsistencia con ganancias inferiores al salario mínimo, los recursos solicitados en mayor proporción (63.27%) fueron menores a los US\$228.57. En general, la mayor parte de microempresas (62.21%) solicitaron créditos con montos inferiores a los US\$571. El 14.29% de los créditos correspondían a montos entre US\$1,142 y US\$2,285 Solamente el 4.3% del total de créditos correspondía a montos solicitados superiores a US\$2,285.

⁷¹ Idem

Cuadro 4

El Salvador 2001: Montos de crédito, por segmento productivo (%)

Dólares	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	Total
0 - \$57.14	18,42	11,45	-		13,67
\$57,25 - \$114,28	12,47	8,28	-		9,49
\$114,4 - \$171,42	16,49	16,67	11,34	26,34	16,25
\$171,54 - \$228,57	6,22	1,09	-		3,38
\$228,68 - \$348,85	10,37	10,73	11,93		10,21
\$342,97 - \$457,14	1,85	12,85	-		6,59
\$457,25 - \$571,42	1,24	4,34	-		2,51
\$571,54 - \$1,142.85	16,66	17,68	34,15	61,33	19,3
\$1142.97 - \$2285.71	16,29	10,83	37,28	12,33	14,29
Más de \$2285.71	-	6,09	5,31		4,3
No Aplica	-	-	11,61		1,06
Crédito Promedio	389.32	574.83	990.52	1155.10	

FUENTE: Elaboración propia en base a CONAMYPE/2003.

Para el año 2001, la demanda de créditos en las microempresas tuvo un monto promedio de US\$ 389.32 a US\$1,115, desde el segmento de subsistencia hacia el de acumulación ampliada, respectivamente.

En los montos solicitados es donde se encuentra la diferencia de género, dado que los hombres demandan, en promedio, mayores montos que las mujeres. Así, el crédito que en promedio solicitan los hombres (US\$4,592)⁷² es casi cuatro veces al monto solicitado por las mujeres (US\$ 1,252).

2.3.2. Destino del financiamiento a microempresas.

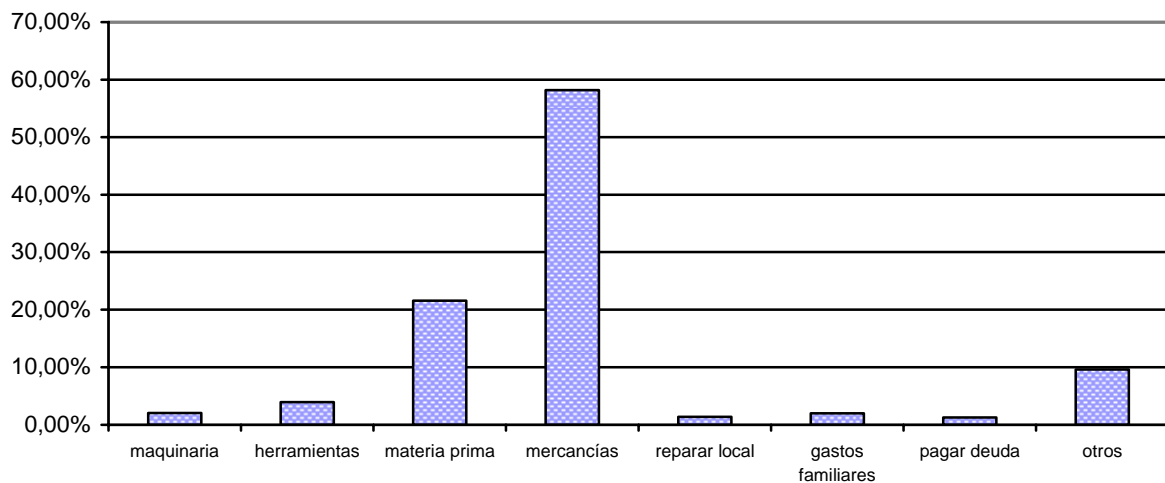
Cuando se consideran los usos del crédito obtenido, se observa que durante el 2004, el 21.57% de microempresas destina el financiamiento a la compra de materia prima y 58.15% a la adquisición de mercancías para la venta, esto implica

⁷² Los datos presentados para este indicador corresponden únicamente para el año 1999, debido a que no se disponen de fuentes en los años posteriores.

que la mayoría lo dedica a capital de trabajo⁷³; lo cual es concordante con las necesidades de producir poder adquisitivo en las microempresas.

De acuerdo a esta tendencia, las condiciones en que las microempresas se encuentran, la impulsan a subutilizar la baja dotación de capital con que cuentan, esto debido a que los recursos se concentran en una activa rotación de inventarios, descuidando el capital para inversión productiva. Únicamente el 7%⁷⁴ de microempresas destina el crédito que reciben a la adquisición de maquinaria, herramientas y/o realizar mejoras en el local, lo cual, en el largo plazo se convierte en un obstáculo para el crecimiento sostenido de los negocios.

Gráfica 24
El Salvador 2004: Destino del crédito



FUENTE: Elaboración propia en base a Martínez, Julia. 2005.

En El Salvador, las características del crédito en las microempresas para el apoyo de la actividad productiva, se han convertido en un obstáculo para su consecuente desarrollo. El uso de los recursos productivos requiere que las microempresas, puedan invertir en conocimientos, tecnología y capacidad de gestión que les permita aprovechar las oportunidades de negocios.

⁷³ Martínez, Julia. Estado actual y perspectivas de las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador: lineamientos para la elaboración de una Política Integral de desarrollo. 2005.

⁷⁴ Idem

2.4. Proyección de Financiamiento

En relación a la necesidad de crédito para el futuro inmediato (doce meses posteriores a la encuesta)⁷⁵, se observa que la demanda es relativamente baja, ya que solo un 11.8% tiene seguridad que solicitara crédito; lo cual, podría estar relacionado a la inestabilidad que posee la microempresa, a raíz de sus características estructurales. Como se aprecia en el Cuadro N° 4, la menor demanda se daría en el área urbana, entre los microempresarios hombres y en el segmento de acumulación ampliada.

Cuadro 5

El Salvador 2001: Demanda de crédito para los próximos doce meses, por segmento productivo, área geográfica y género (%)

Opción	Segmento productivo				Área Geográfica		Género	
	Subsist. I	Subsist. II	Acumulación simple	Acumulación ampliada	Urbana	Rural	Hombre	Mujer
Si	11.65	12.74	14.63	8.62	11.36	13.13	9.88	12.97
No	82.87	76.34	77.71	66.3	79.72	80.79	79.9	72.11
No Sabe	5.49	10.93	7.66	25.07	8.92	6.08	10.22	14.91
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: CONAMYPE/2003.

2.5. Razones por las que no demandan crédito

En los tres momentos del financiamiento, podemos observar un alto porcentaje de microempresarios/as que no solicita crédito (alrededor del 80%⁷⁶). Las razones por las cuales los/as microempresarios/as no solicitan recursos adicionales son diversos, sin embargo los podemos agrupar de la siguiente manera: la mayoría (44.7%) prefieren utilizar sus propios recursos porque tienen aversión al riesgo

⁷⁵ En base a la información disponible en CONAMYPE/2003.

⁷⁶ Op. Cit. Martinez, Julia/2005.

que implican los préstamos; otro porcentaje importante (cerca del 27%) lo representan los/as microempresarios/as que no lo solicitan porque no se consideran sujeto de crédito, les piden demasiados requisitos o los intereses son muy altos; solamente el 21% de los/as microempresarios/as considera no necesitar crédito para su negocio, posiblemente debido a una subutilización de recursos, dificultades de demanda o por estar conformes con la escala alcanzada por el negocio.

Cuadro 6

El Salvador 2001: Razones de no demandar crédito (%)

Razones por no demandar	Subsist. I	Subsist. II	Acumulación simple	Acumulación Ampliada	Total
No le gusta, prefiere utilizar sus propios recursos	45,64	43,6	51,45	33,56	44,75
No lo necesita	21,77	17,55	25,26	50,48	21,1
Considera que no es sujeto de crédito	16,98	12,97	7,11	0	14,26
Ha tenido mala experiencia	0,11	2,8	1,6	0	1,29
Tiene crédito actualmente	3,74	7,32	2,9	0	5,06
Piden muchos requisitos	4,42	8,35	6,07	15,96	6,53
Los intereses son muy altos	6,73	6,4	5,6	0	6,31
Otros	0,61	1	0	0	0,7
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: CONAMYPE/2003.

Cuando diferenciamos las microempresas por segmentos productivos, se aprecian mayores diferencias. Los/as microempresarios/as de acumulación simple manifiestan una mayor aversión al riesgo en relación a los de acumulación ampliada y a los de subsistencia. En base a este resultado, podríamos considerar que en este grupo, a pesar de tener una relativamente mayor capacidad económica, predomina una mentalidad tradicional de reproducción simple y no de una actitud emprendedora.

Por otro lado, de acuerdo a la encuesta de CONAMYPE/2003, ningún microempresario de acumulación ampliada evidencia la creencia de no ser sujeto

de crédito, por el contrario el motivo por el que no desean más recursos es la convicción de no necesitarlo.

Entre los/as microempresarios/as de subsistencia, el porcentaje de los que no se consideran sujetos de crédito, estiman que se les pide demasiados requisitos o juzgan muy altos los intereses se ubica alrededor del 28%, a diferencia de los/as microempresarios/as de mayor capacidad económica en donde estas proporciones rondan cerca del 17%.

En base a los datos presentados, se puede decir que la mayor fuente de financiamiento de los/as microempresarios/as durante el ciclo de vida de una empresa todavía son las fuentes informales de financiamiento.

Finalmente, al contrastar las características estructurales de los segmentos de la microempresa con el acceso al capital, es evidente que cada uno de los segmentos tiene necesidades particulares y por lo tanto requiere servicios financieros diferenciados. Para tener una visión más amplia de la problemática presentada, a continuación se presenta la situación de acceso al crédito desde la perspectiva de las instituciones de apoyo a la microempresa.

2.6. El acceso al crédito de la microempresa: la perspectiva de las instituciones de apoyo.

Para la elaboración de este apartado se utilizó una metodología evaluativa de carácter participativo, basada en la realización de entrevistas con cinco personas especialistas en el tema, que actualmente se encuentran laborando en instituciones dedicadas a las microfinanzas.

Dichas entidades fueron:

- ✓ Red Alianza para el Desarrollo de la Microempresa (ALPIMED).
- ✓ Asociación El Bálsamo

- ✓ Fundación para el Auto Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, (FADEMYPE)
- ✓ Movimiento de Mujeres Mélida Anaya Montes (M.A.M.).
- ✓ La Red Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI)

2.6.1. Principales Hallazgos Entrevistas a Especialistas en el Tema

Las instituciones a las que acudimos tienen en común que sus microfinanzas son dirigidas principalmente a los segmentos más bajos de la escala empresarial, es decir subsistencia y acumulación simple. La razón de laborar en esta forma radica en que son estos segmentos los que presentan menor acceso dentro de la banca comercial, por ser las menos desarrolladas y tener incapacidad de presentar respaldo económico que garantice el retorno del préstamo.

A. Perfil de la Demanda de Crédito en Microempresarios.

De acuerdo a los especialistas entrevistados, la demanda del crédito en la microempresa está sustentada en base a las características que presenta dicho sector. Como hemos dicho, el sector microempresarial se encuentra constituido mayoritariamente por mujeres, gran proporción de los/as microempresarios/as se encuentran en el segmento productivo de subsistencia, los/as microempresarios/as no poseen por lo general locales adecuados para desempeñar la actividad empresarial y comúnmente coincide con la vivienda, y son personas con poca experiencia empresarial pero con capacidad emprendedora.

Una afirmación común percibida durante la entrevistas fue la naturaleza estructural de la microempresa, para el común de los entrevistados el sector microempresarial está, en su mayoría, constituido por personas que se convierten en microempresarios/as por necesidad y no por vocación, dado que no existen

oportunidades satisfactorias en el mercado laboral, por el deterioro en los niveles de empleo.

Este es el perfil que atienden las instituciones microfinancieras y que no atienden los bancos, porque implican atender a microempresarios/as que se desenvuelven en condiciones de subsistencia. El sector bancario posee un perfil diferente de los/as microempresarios/as/as, y se dedica a atender a aquellas personas que pueden llenar los requisitos de garantías y legalidad, dada su visión comercial.

La demanda del crédito en los/as microempresarios/as posee ciclos que se mueven acorde a la actividad en que se encuentra la mayoría de microempresas, tal es el caso de comercio y servicios, los niveles de crédito suben en los meses de agosto a diciembre, y en el resto de meses la demanda tiende a mantenerse en niveles estables, aún así la demanda del microcrédito es grande durante todo el año.

Debido a que es un segmento vulnerable, la microempresa está necesitando constantemente el financiamiento externo. Es por ello que las microfinancieras otorgan montos pequeños en su mayoría, en períodos cortos para que exista un movimiento real de inventario en los negocios, y las ganancias no se pierdan. Aún así, existen microempresarios que no recurren a las fuentes formales de crédito (ver "Razones para no hacer uso del crédito"). En general, esta es la situación actual de crédito en las microempresas, la cual se desempeña acorde al perfil del microempresario/a salvadoreño y en sintonía con las características estructurales que determinan a la microempresa.

B. Razones para no hacer uso del crédito

Tal como se mencionó en la primera parte del capítulo, a pesar de reconocerse la situación crítica en que la gran mayoría de microempresas se encuentran, tiende a predominar en los/as microempresarios/as diversas razones que justifican no hacer uso del crédito, entre ellas los especialistas concluyeron las siguientes:

a. Aversión al riesgo: Son microempresarios/as que simplemente no les gusta o temen estar endeudados. Los alegatos al respecto son muchos: la gran incertidumbre sobre el futuro del negocio, intranquilidad por estar obligados a un pago periódico de una cuota de la deuda, o tentación de darle otro uso al dinero.

b. No les hace falta: En vista de los bajos niveles de desarrollo de la microempresa, muchos propietarios/as consideran que no es necesario la contratación de un préstamo porque se posee lo suficiente para que el negocio se mantenga funcionando. Además, algunos dicen que las ganancias que les genera el negocio son suficientes para estar reinvertiendo periódicamente en la compra de la mercancía que necesitan, pues ya tienen un mismo nivel bajo el cual se desenvuelven; excepto en períodos en que sube la demanda, a los cuales les hacen frente con la acumulación de inventario, y si desean renovar la mercadería acuden a préstamos informales.

Generalmente, el financiamiento es visto entre los/as microempresarios/as únicamente como un pasivo y un compromiso al que al final deberán hacer frente, y no como una herramienta que posibilita la adquisición de alguna clase de activos, que a su vez empuja el crecimiento de la empresa.

c. Prejuicios y/o Desinformación: Algunos/as microempresarios/as no lo solicitan porque consideran que no reúnen los requisitos para convertirse en sujetos de crédito, y es hasta que llega un asesor de créditos a ofrecer el

recurso, cuando efectivamente se enteran que existen microfinancieras que pueden financiarles un préstamo a través de una garantía solidaria u otras formas.

d. Real carencia de garantías. Los/as microempresarios/as de subsistencia y acumulación simple no poseen grandes activos para presentarlos como garantías hipotecarias o no tienen algún fiador aceptable por el sistema bancario.

e. Bajo desarrollo de productos financieros para los segmentos más bajos de la microempresa: Muchos/as microempresarios/as no han encontrado los mecanismos para acceder a créditos en la escala de su negocio, y que pueda adaptarse a sus necesidades.

f. Costo de transacción: Algunos/as microempresarios/as tienen rechazo a los trámites engorrosos de un proceso de aprobación del crédito, alegan que mucho papeleo hace el trámite lento y complicado, debido a los requisitos exigidos. Otros simplemente se rehúsan a llenar papeles, aunque el trámite sea sencillo, talvez por cuestiones culturales.

C. Equidad de Género

En el sector microempresarial sobresale la participación de la mujer, por lo tanto en la demanda del crédito esta situación es palpable.

Sin embargo, en términos de equidad de género para el acceso del crédito, las instituciones microfinancieras entrevistadas coincidieron en que existe una brecha entre hombres y mujeres, debido a que las microempresas propiedad de hombre se encuentran, generalmente, en una posición más ventajosa que las microempresas propiedad de mujeres.

Las formas de enfrentar esta situación son diversas, y varían de acuerdo a la visión de cada institución, algunas, no hacen diferenciación de género en su labor de otorgar créditos y actúan dependiendo del mercado, mientras que otras priorizan en su cartera abarcar a un mayor porcentaje de mujeres para asegurar una participación balanceada de hombres y mujeres respecto a la situación nacional.

Es probablemente por la existencia de estas últimas instituciones que no se refleja a nivel nacional una marginación de las mujeres en el acceso al crédito. Sin embargo, la diferenciación de género para las microempresarias se observa más claramente en términos de los montos, a nivel nacional los microempresarios tienden a recibir montos mayores en el crédito que las microempresarias.

Aún cuando las microfinancieras trabajen priorizando el papel de la mujer en el acceso al crédito, éstas no pueden otorgar montos grandes, dado que las garantías no convencionales permiten acceso al crédito con montos pequeños.

Algunos de los entrevistados mencionaron que existe además un factor cultural que pondera la idea de que las empresas lideradas por mujeres no tienen potencial de crecimiento, por lo cual no se les otorga crédito o acceden a créditos con montos bajos.

D. Obstáculos que enfrentan microempresarios/as para acceder a un crédito

En cuanto a los obstáculos que enfrentan los/as microempresarios/as para obtener financiamiento, las respuestas fueron diversas, pero se pueden agrupar en las siguientes:

- a. A nivel nacional, existen indicios de marginación, especialmente en el tema de género y microempresas ubicadas en la zona rural.

Respecto a la zona rural, podemos decir que sale más afectada, además debemos tomar en cuenta que es un área que ha sido marginada tradicionalmente, dado que el movimiento comercial y productivo se concentra en la zona urbana. En este sentido los servicios financieros no ha sido desarrollados en el área rural en la misma escala que en el área urbana.

- b. La visión de algunas instituciones dedicadas a dar microcréditos posee una clara segmentación que favorece a microempresas con un nivel de acumulación.

Este es el caso del sector bancario, donde los requisitos para obtener financiamiento lo llenan únicamente las microempresas con excedentes y con posesión de garantías como activos fijos, es decir las microempresas de acumulación.

- c. El perfil de los clientes de las instituciones dedicadas a brindar microcrédito no calza exactamente con todo el segmento de la microempresa.

Los servicios financieros que existen actualmente en las instituciones que brindan créditos a las microempresas no están diseñados para satisfacer las necesidades de todas las microempresas, incluso en el caso de las instituciones especializadas en microfinanzas.

- d. La situación de incertidumbre del futuro de una microempresa es un factor que obstaculiza la obtención del crédito.

La microempresa posee un ciclo de vida incierto, debido a la estructura del mercado laboral ha habido un despunte en la microempresa, sin embargo es

común observar una rotación bastante activa de negocios, porque la microempresa se encuentra en una posición vulnerable donde se le dificulta mantenerse y salir a flote, de modo que muchos negocios se cierran y muchos otros se abren.

En otra línea, se pudo identificar un problema en la oferta de crédito de las instituciones microfinancieras, dado que presentan una cadena obstaculizada en los intermediarios financieros, en cuanto al capital de cartera. Estas instituciones presentan dificultades para acceder al crédito y se genera un efecto cascada, de modo que se les impide llegar a las microempresas.

De acuerdo a la perspectiva de las microfinancieras, las características de la microempresa salvadoreña crean un perfil, para el cual las entidades que les brinden servicios financieros deben especializar sus metodologías y tecnologías financieras. Sin embargo, las limitantes propias de la microempresa le impiden a las microfinancieras poder brindarles los recursos de manera eficiente y apropiada. En términos de perspectivas, la visión se amplía cuando se toman en cuenta el pensamiento de los/as microempresarios/as respecto al financiamiento. Es por ello que en el siguiente apartado se presentan la situación de crédito desde la perspectiva del sector microempresarial.

Recuadro 1

Situación del crédito en la microempresa desde la perspectiva de las instituciones de apoyo.

"Nos hacemos empresarios porque no tenemos otro camino y el mercado laboral no nos da oportunidades de emplearnos, y después de dos años decidimos poner una venta de pupusas, de quesos, lo hacemos y ya que estamos ahí tenemos que ver como sobresalimos".

Lic. César Rios, ALPIMED, Agosto 2006.

"Las microempresas más grandes en la escala empresarial son propiedad de hombres, de modo que son los que tienen más garantías, y pueden tener más acceso a créditos"

Lic. Miguel Lopez, FADEMYPE, Agosto 2006.

"Demandan microcrédito, tanto hombres como mujeres, pero nuestra Asociación prioriza en la mujer, y tenemos que el 75% sea mujeres (...) Como las instituciones se visibilizan en género se sabe que tienen que tocar más la puerta de las mujeres".

Norma Pereira, Asociación El Bálsamo, Agosto 2006.

"Si se revisa la cartera, se ve que así como los hombres ganan más que las mujeres, así pueden tener más acceso a un monto más elevado de crédito que las mujeres"

Norma Pereira, Asociación El Bálsamo, Agosto 2006.

"Entonces, nos encontramos con el emprendedurismo colateral: un maestro que vende quesos, lácteos, etc, y no es un empresario puro porque es empleado. Entonces, hemos abierto una línea de crédito para este tipo de gente, porque es un microempresario, hay demanda de vigilantes, empleados de alcaldías, de PNC. Esto indica que el costo de la vida es más alto, en el sentido de que no alcanza lo que la persona tiene para cubrir las necesidades básicas."

Norma Pereira, Asociación El Bálsamo, Agosto 2006.

Fuente: Memorias-grabaciones de entrevistas a especialistas en el tema, Agosto 2006.

2.7. El Acceso al Crédito De La Microempresa: La Perspectiva de los/as Microempresarios/as

Para la elaboración de este apartado, se contó con la colaboración de las instituciones mencionadas anteriormente, las cuales a su vez nos facilitaron la coordinación con algunos/as microempresarios/as para la realización de 10 entrevistas y la ejecución de un grupo focal con 8 microempresarios/as. Además se contó con el apoyo de dos instituciones adicionales: Cooperativa Financiera La Favorita, (ACOPACTO, de R.L.) y la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de R.L. (FEDECACES).

2.7.1. Principales Hallazgos Entrevistas con Microempresarios/as

A. Fuentes alternas de financiamiento

Los/as microempresarios/as entrevistados/as mencionaron que, tanto al inicio del negocio como durante el ciclo de vida del mismo, suelen recurrir a prácticas alternas de fuentes formales de financiamiento, tales como:

- a. Financiamiento informal: las más comunes fueron préstamos con familiares, vecinos, amigos o prestamistas informales. En este último caso, la frecuencia es significativa, y las razones se centran en que las garantías son menores y el desembolso del dinero es rápido, a pesar de tener tasas de interés bastante elevadas.
- b. Ahorros personales: Al momento de iniciar un negocio, esta fue la fuente de financiamiento que en su mayoría se mencionó. Durante el ciclo de vida del negocio, la forma de utilizar este dinero es apartar una porción de las ventas para ir pagando las deudas a proveedores.

c. Cofinanciamiento entre microempresario/a y proveedor: Algunas veces, el proveedor cobra la totalidad del dinero hasta que la mercadería esté vendida, sin pedir ningún tipo de adelantos.

d. Cofinanciamiento entre microempresario/a y cliente: En el caso de los servicios o producción, el/la microempresario/a cobra una parte del trabajo a realizar por adelantado.

e. Otros ingresos: Actualmente, se está vislumbrando un fenómeno, que es el de trabajo colateral. En este caso el empleado se caracteriza por tener una actividad alterna, es decir un negocio propio catalogado como microempresa, y se apoya en su salario mensual para sacar a flote la microempresa, y viceversa.

B. Impactos del uso del crédito

Un aspecto central de la evaluación consistía en determinar si los/as microempresarios/as habían notado cambios o impacto, en sus negocios, asociados al uso del crédito. Entre los principales identificados fueron los siguientes:

- **Reducción en los costos del negocio:** éstas pueden originarse en diferentes áreas del negocio. Por un lado, al disponer los/as microempresarios de una mayor liquidez para colocar la mercadería se les abren nuevas relaciones con sus proveedores. Además, dado que aumenta el volumen de compra, se logra conseguir descuentos en la facturación al por mayor, reduciendo así automáticamente los costos unitarios.

Cabe señalar también que al contratar un crédito en una institución formal, les permite a los/as microempresarios/as sustituir los altos costos del financiamiento informal como el de los usureros, debido la reducción en las tasas de interés.

- **Aumento de la Capacidad Adquisitiva:** Como hemos visto, la situación de subsistencia en la que se encuentra la gran mayoría de microempresas coarta la existencia de niveles de inversión, lo que a su vez impide el crecimiento de las empresas, con lo cual se estancan en un círculo vicioso. Además las perspectivas de desarrollo de una microempresa, en el corto y mediano plazo no son muy prometedoras, debido a los bajos niveles de excedentes, provocados por las bajas ventas, que a su vez coartan la capacidad de invertir en el negocio.

En este sentido, el crédito se convierte en una herramienta alterna a la escasez de recursos que se manejan dentro de la microempresa. Por medio de este capital, los/as microempresarios/as tienen más oportunidades de adquirir maquinaria, equipo, mercancías o materia prima, de modo que se pueda fortalecer la capacidad de producción y ventas. Por ejemplo, algunos/as microempresarios/as mencionaron que con el crédito pueden aprovechar las ofertas de los proveedores y comprar mayor variedad de mercadería, de modo que se puede reponer la mercadería no vendida. En general, el crédito para los/as microempresarios/as es un canal de sobrevivencia económica que funciona para conseguir los medios necesarios para movilizar las ventas.

- **Mayores ventas y ganancias:** Este impacto es el resultado de los dos anteriores, y fue donde la mayoría coincidió. Los menores costos en la operación del negocio, el aumento de la capacidad adquisitiva, la diversificación de la actividad, la formación de activos fijos y la ampliación de la capacidad productiva y de venta se reflejan en unas mayores ventas y ganancias en las microempresas.

Sin embargo, son pocos los/as microempresarios que afirmaron estar en una etapa de ganancias sólidas, y se observó una inclinación por pensar que el

financiamiento debe repetirse continuamente para ir amortizando las deudas y acumulando paulatinamente un capital propio.

Recuadro 2 Situación del crédito en la microempresa desde la perspectiva de los/as microempresarios/as
<p><i>“Antes me prestaba dinero una señora de la colonia, pero me salía bien caro, porque le tenía que terminar pagando más del doble de lo que me prestaba y en bien poquito tiempo, entonces no me alcanzaba el dinero, pero con esta cooperativa me sale mejor, porque no tengo que pagar tanto en las cuotas, y siento que el dinero me alcanza más”.</i></p> <p><i>“mi fuerte es la venta de perfumes y maquillaje, pero con el crédito tengo mayor disposición de dinero, entonces cuando llega la persona que me vende el producto, puedo aprovechar si anda ofertas y comprar otras cosas que no compraba antes, o por ejemplo si le compro en mayores cantidades el precio unitario me sale más barato.”</i></p> <p><i>“Sí, tenemos más movimiento de dinero, pero también tenemos que estar pagando las deudas y la cuota del préstamo; a veces no alcanza el dinero que tenemos, pero también sino tuviéramos el préstamo nos alcanzaría menos. Tenemos que estar así con el préstamo hasta que podamos ahorrar y tener nuestro propio dinero”.</i></p> <p>Fuente: Memorias-grabaciones de entrevistas a microempresarios/as, Agosto 2006.</p>

Como puede observarse, el crédito es una herramienta fundamental en el funcionamiento de las microempresas salvadoreñas, para poder subsistir, y mediante la constancia poder llegar a alcanzar ciertos niveles de acumulación. Sin duda, la obtención de servicios financieros, no es el único elemento para

incrementar la productividad de la microempresa, se requieren además el acompañamiento de otros servicios de desarrollo, como la capacitación técnica y administrativa.

Debido a la situación de subsistencia en que la mayoría de microempresas se encuentran, la demanda de crédito es alta, aunque existe una parte de ese sector que no demanda créditos. Esto quiere decir, que los servicios financieros desarrollados para microempresa no satisfacen a la demanda, y es en esta línea donde se debe trabajar.

La microempresa es un sector que presenta bajos niveles de capital para realizar inversiones y los segmentos productivos se concentran en el de subsistencia, esto indica que se necesita una ayuda externa su negocio, en términos de financiamiento. Sin embargo, como vimos solamente alrededor del 20% de microempresarios recurren a alguna forma de crédito, con lo cual se dificulta aún más la capacidad de mejorar competitivamente, y el sector queda rezagado y a expensas de sus vínculos con sectores con más capital y por tanto con mayor poder.

Las condiciones actuales dentro del sector microempresarial son un resultado de las tendencias estructurales del aparato productivo salvadoreño, junto a su heterogeneidad estructural, concentración y desarrollo desigual; esquema que se repite al interior del sector microempresarial. Los resultados muestran que a mayor potencial de acumulación se recurre más a la banca en general. Los/as microempresarios/as de acumulación ampliada solo orientan su demanda a instituciones bancarias o con un antiguo historial institucional. En cambio, los/as microempresarios/as de subsistencia esperan hacer un mayor uso de particulares o créditos de proveedores; asimismo la demanda hacia las ONG's se origina en estos segmentos, por ser las que más lo necesitan.

Podemos concluir que el modelo acentúa la precariedad del sector, en términos de una demanda de recursos que no está siendo atendida adecuadamente, mientras que, paralelamente, el crecimiento económico del país va aumentando el tamaño del sector microempresarial. La situación de bajo acceso al crédito en la microempresa se convierte en un desafío para el grupo de oferentes crediticios salvadoreños, es por ello que este tema se aborda en el siguiente capítulo.

Capítulo 3. La Oferta de Crédito a las Microempresas en El Salvador.

En este capítulo se analizará la oferta de crédito por parte de las instituciones financieras dentro del territorio nacional, hacia el sector de la microempresa salvadoreña.

El capítulo está dividido en cinco apartados. En el primero se abordan los conceptos básicos de microfinanzas. En el segundo se hace una breve reseña sobre la evolución del sector microfinanciero. En el tercero se indica la clasificación de las instituciones que brindan recursos financieros a las microempresas. En el cuarto apartado se revelan las condiciones de la oferta de crédito a microempresas salvadoreñas. Finalmente, en el último apartado se muestran las conclusiones del capítulo.

3.1. Concepto de Microfinanzas

El concepto de microfinanzas se refiere a "instituciones financieras cuyos servicios se enfocan hacia personas naturales o jurídicas, de bajos ingresos que manejan micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de apoyar el desarrollo de sectores considerados prioritarios"⁷⁷.

Generalmente, la noción de microfinanzas se asocia únicamente al microcrédito, pero el concepto va mucho más allá, al acercar servicios financieros como: préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Dado que el centro de las microfinanzas es el microcrédito, supone una revolución en el concepto tradicional de ayuda al desarrollo, se trata de préstamos de

⁷⁷ Concepto tomado de <http://www.mct.gov.ve/financia/glosariox.php>.

pequeña cuantía, dirigidos generalmente a personas excluidas del crédito de la banca formal⁷⁸.

Podemos decir que las microfinanzas pueden ser entendidas en dos sentidos: en sentido estricto y en sentido amplio⁷⁹.

En sentido estricto, las microfinanzas incluyen "los servicios financieros, tales como crédito, ahorro, seguros, etc. canalizados para satisfacer su demanda hacia grupos de bajos ingresos". Estos servicios se encuentran ligados a una actividad económica que genera ingresos, y que se destina fundamentalmente a satisfacer las necesidades de consumo del grupo familiar del propietario/a. En El Salvador, en sentido estricto las microfinanzas estarían compuestas por unas 39 instituciones, principalmente organizaciones no gubernamentales y fundaciones.

Las microfinanzas en sentido amplio se refieren a "los servicios financieros de pequeño monto, que son canalizados para satisfacer una demanda que puede o no, estar relacionada con la realización de una actividad productiva y/o generadora de ingresos". En El Salvador las microfinanzas en sentido amplio comprenden 173 instituciones, en donde las más representativas son las cooperativas de ahorro y crédito y las cajas de crédito.

Desde los años setenta se conoce el éxito de las microfinancieras, cuando el economista Muhammad Yunus (fundador de Graneen Bank) implementó a partir de 1976, un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a las personas de bajos ingresos en las zonas rurales de Bangladesh, entre los objetivos de esta iniciativa se encontraba generar oportunidades de autoempleo y terminar con la acción de los usureros⁸⁰.

⁷⁸ Alvarez, Yanira, y otros. "El impacto de la regulación sobre la industria de las microfinanzas en El Salvador: Caso ACCOVI, de R.L." Tesis para optar al grado de Licenciatura en Economía. Octubre 2004.

⁷⁹ Ambos conceptos son tomados de: Martínez, Julia Evelin. "La industria de las microfinanzas en El Salvador: posibles impactos del CAFTA". 2001.

⁸⁰ Alvarez, Yanira, y otros. Op cit.

Las microfinanzas comprenden un mercado grande, pero se encuentra segmentado en base a la productividad y el riesgo de los clientes: "el segmento de la acumulación ampliada parece estar sobresaturado, el segmento de la acumulación simple está en crecimiento y el segmento de la subsistencia está desatendido"⁸¹. De este modo, se revela un problema ya que el segmento de subsistencia es el que envuelve a la mayoría de las microempresas.

Las microfinanzas surgen como una alternativa para romper el "círculo vicioso de la pobreza". Los hogares pobres no poseen ingresos ni capital para realizar alguna actividad productiva y para invertir en el mejoramiento del capital humano, lo cual se traduce en falta de garantías reales para acceder a servicios financieros en la banca tradicional, por tanto continúa la baja capitalización que se traducirá en bajos ingresos y nuevamente se continúa el círculo vicioso de la pobreza. Las microfinanzas pueden interrumpir el ciclo a partir de pequeños incrementos en el capital de las familias pobres, canalizados hacia el financiamiento de actividades productivas por medio de créditos que no requieren de la existencia previa de garantías reales por parte de los prestatarios.

3.2. Evolución del sector microfinanciero

A raíz de la implementación del programa de reforma económica (1990) y al subsecuente cambio en el tipo de crecimiento en la economía salvadoreña, tras el fin de la guerra civil, la microempresa comenzó a cobrar auge en términos cuantitativos, pasando a representar de 397,500 en 1996⁸² a 506,622 microempresas en 2004⁸³. En la misma medida, las microfinanzas en El Salvador han venido desarrollándose con mayor auge durante las últimas décadas, para dar respuesta a la demanda de la microempresa.

⁸¹ Martínez, Julia.2001. Op. Cit.

⁸² AMPES 1997, et. Al., Op. Cit.

⁸³ CONAMYPE y BID/2005. Op. Cit.

A partir de entonces, se estimuló la ejecución de una serie de programas dirigidos hacia las microempresas, financiados por la cooperación internacional, principalmente la Unión Europea, USAID y ONG's de cooperación. De este modo, en 1996 se publica el "Libro Blanco de la Microempresa", bajo la coordinación del Programa de Fomento de Microempresas en Zonas Marginales (FOMMI), el Programa de Generación de Empleo en el Área Metropolitana de San Salvador (GÉNESIS), la contribución de diversas instituciones del sector privado, público y la cooperación internacional relacionadas con el desarrollo de la microempresa salvadoreña. La contribución del Libro Blanco de la Microempresa es que formula un diagnóstico que pone énfasis en la necesidad de una política integral hacia la microempresa, a partir de lo cual diversas entidades comienzan a desarrollar el tema.

Por otro lado, con la reforma financiera en la década de los noventa, en El Salvador se realizaron privatizaciones de bancos comerciales, la liberalización de las tasas de interés y asignaciones sectoriales de crédito. De esta forma se posibilitó la oferta de crédito por parte de algunos bancos y otras instituciones no bancarias que dan financiamiento a la MYPE⁸⁴. Otros dos factores claves para el desarrollo de las microfinanzas han sido la innovación en tecnologías financieras y el fortalecimiento institucional que sostiene a la industria y la de las propias organizaciones.

Específicamente, durante la década de los años noventa, el sector financiero formal se manifestó como el de mejor desempeño en términos de expansión y peso en la economía. Entre 1991 y 1994 se privatizaron 10 instituciones financieras, mayormente bancos que habían sido nacionalizados durante la década anterior. A finales de 1999, el sistema financiero integraba 14

⁸⁴ FUSADES/DEES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia un MIPYME más Competitiva. Marzo de 2006.

bancos y sociedades financieras, con el doble de activos del quinquenio anterior, representando US\$9.267 millones⁸⁵.

En octubre del 2000, el gobierno de El Salvador aprobó "La Política para la micro y pequeña empresa", cuyo objetivo principal propuesto fue fortalecer el sector desde diferentes ejes temáticos: fortalecimiento institucional; fortalecimiento de la cultura empresarial; fomento de la asociatividad competitiva; acceso a servicios financieros y no financieros.⁸⁶

Dentro del marco de la política se diseñaron las estrategias de apoyo al sector, siendo el ente promotor y facilitador la Comisión Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). Asimismo durante el 2001, el gobierno implementó el Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), el cual busca solucionar el problema del acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas, debido a la falta de garantías que ofrecen a las instituciones financieras, además busca mejorar las condiciones de plazo y tasas de interés de los créditos⁸⁷.

Previo al inicio de operaciones de la SGR, se creó la Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la MIPYME en 2001 y la constitución del Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca en 2002. La institución ha contado con el importante apoyo del BMI y BCIE entre otras instituciones. Para el 2005 la institución ha estudiado 288 expedientes por un monto total de 15 millones de dólares y ha formalizado 164 operaciones por un monto total de 7.6 millones de dólares⁸⁸.

De este modo se formó el camino para el actual sector de microfinanzas, estructurado en el sistema financiero que se presenta en el siguiente apartado.

⁸⁵ CEPAL, Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos. Serie 139: Financiamiento del desarrollo. Santiago de Chile, Noviembre 2003.

⁸⁶ Idem

⁸⁷ FUSADES y DEES/ 2006. Op. Cit.

⁸⁸ CEPAL/2003, Op. Cit.

3.3. Instituciones que ofrecen recursos financieros a las microempresas salvadoreñas

De acuerdo a FUSADES⁸⁹, las fuentes de financiamiento al sector de la microempresa varían según el segmento que se trate. Además de recursos propios o de proveedores, son las instituciones microfinancieras las que se encargan de atender a la microempresa, en mayor medida.

En específico, para el año 2004 los datos de FUSADES⁹⁰ revelan que las remesas y el crédito de los proveedores destacan como fuentes de financiamiento en el caso de la microempresa de subsistencia I. El sistema FEDECREDITO aparece en los segmentos de microempresa de subsistencia II y acumulación simple. Mientras que las instituciones financieras no bancarias no reguladas por la SSF, que comprende a ONG's, fundaciones y sociedades dedicadas a las microfinanzas, aparecen en el segmento de microempresa de acumulación ampliada.

Lo anterior implica, que existe un amplio segmento de la microempresa de subsistencia I que no es atendido crediticiamente por ningún tipo de institución financiera. Por otro lado, la banca comercial también aumenta su oferta hacia los segmentos de la microempresa de acumulación ampliada, y con menor nivel de importancia en el segmento de subsistencia II.

Por lo tanto, para analizar la oferta de crédito en el segmento de la microempresa salvadoreña, es preciso analizar a las instituciones microfinancieras que las atienden.

En la Gráfica 25 se presenta una clasificación de las instituciones microfinancieras dentro del sistema financiero en El Salvador, en el cual se han destacado en líneas punteadas las instituciones dedicadas a las microfinanzas.

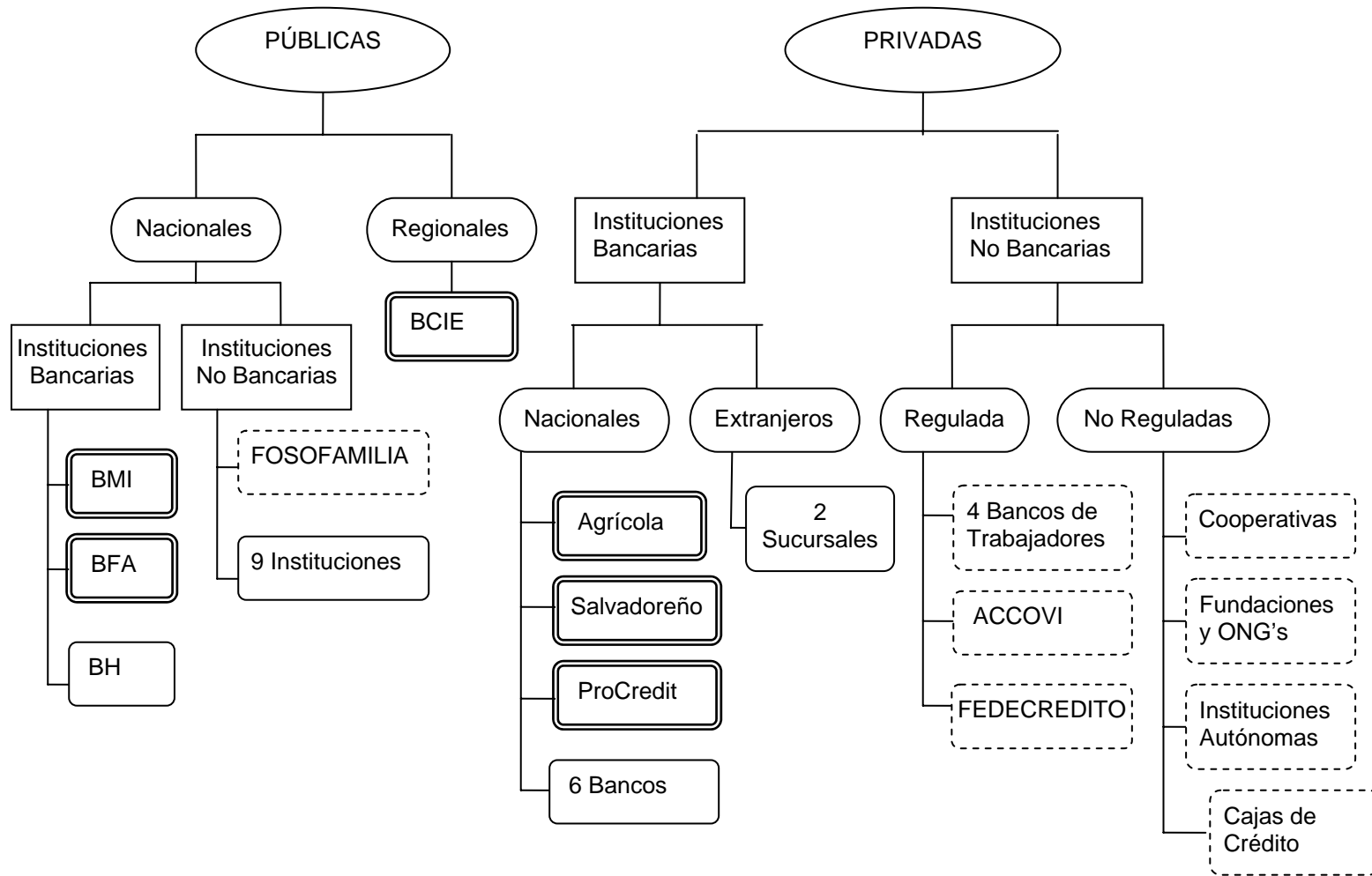
⁸⁹ FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

⁹⁰ FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

GRÁFICA 25

EL SALVADOR: INSTITUCIONES DE CRÉDITO

“EMPRESAS SALVADOREÑAS.
Período (1996-2004).”



Nota. Punteados - - - especializadas en microfinanzas
 Doble línea == tiene línea de crédito hacia microempresas, pero no está especializada.

Fuente: elaboración propia.

En la gráfica 25 se ha tomado como base de la clasificación el tipo de propiedad de las instituciones, de este modo clasificamos el sistema financiero en entidades de propiedad públicas y entidades de propiedad privadas.

3.1.1. Instituciones Financieras Públicas

En el primer bloque están las instituciones financieras públicas, es decir aquellas que han sido creadas por el gobierno con el objetivo de atender las necesidades de crédito de algunas actividades que se consideren básicas para el desarrollo de la economía de un país.

De acuerdo a ello, las instituciones financieras públicas pueden clasificarse en nacionales y regionales.

3.1.1.1. Nacionales

Dentro de las nacionales, existe una subclasificación: bancarias⁹¹ y no bancarias. Consideraremos como bancarias públicas a aquellas entidades financieras que realizan actos de intermediación profesional a nombre del gobierno en el mercado de dinero y capitales.

A. Bancos

Entre los bancos propiedad del gobierno salvadoreño se encuentran: el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y el Banco Hipotecario (BH). De estos tres, únicamente se analizarán los dos primeros dado que son los que brindan créditos a la microempresa.

⁹¹ Un banco es una organización financiera cuya principal función es la Intermediación Financiera, en el proceso de captar fondos del público mediante diferentes tipos de depósito para realizar operaciones de crédito a través de varias clases de operaciones, según las necesidades del solicitante.

Cabe mencionar que el BMI actúa como institución de segundo piso⁹², convirtiéndose en la principal herramienta del gobierno para fomentar el desarrollo económico de los diferentes sectores productivos del país, con especial énfasis en la micro y pequeña empresa; dicha entidad funciona con recursos canalizados mayoritariamente a través del banco ProCredit y FEDECREDITO. En el 2005, el BMI lanzó el programa "Tu Crédito" para apoyar a una mayor profundización del microcrédito en el país, a través de las instituciones microfinancieras. Además, el BMI administra el fideicomiso para el desarrollo de la micro y pequeña empresa (FIDEMYPE), en el cual participan varias Intermediarias Microfinancieras.

Por su parte, el BFA actúa como ente de primer piso, colocando créditos directos cuya finalidad es apoyar "el desarrollo y fortalecimiento, principalmente del sector agropecuario y agroindustrial, atendiendo las necesidades financieras de los micro, pequeños y medianos empresarios". Dicha entidad bancaria estatal cuenta con 24 establecimientos a nivel nacional, aunque se encuentra en un frágil equilibrio financiero o en condiciones deficitarias. El resultado financiero neto registrado sobre el 2001 ascendió a menos de US\$7 millones; durante el 2002 lograron una ganancia de cerca de 750 dólares como resultado de una reestructuración organizativa⁹³.

B. Instituciones Públicas No Bancarias

Paralelamente se sitúan las instituciones financieras públicas no bancarias, dentro de las cuales en El Salvador se encuentra el Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (FOSOFAMILIA) y 8 instituciones más⁹⁴.

⁹² Por institución financiera de segundo piso entendemos aquella encargada de proveer créditos a otras instituciones financieras, para que ellas trasladen los recursos a los usuarios finales, y que éstos los utilicen en sus proyectos de inversión

⁹³ CEPAL/2003, Op. Cit.

⁹⁴ Estas son: Fondo Social para la Vivienda – FSV, Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada – IPSFA, Fondo Nacional de Vivienda Popular – FONAVIPO, Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa – FIGAPE, Banco Central de Reserva de El Salvador – BCR, Instituto de Garantía de Depósitos – IGD, Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero – FOSAFFI, Fondo Fiduciario Especial para atender a los Afectados de las operaciones Ilegales

- **FOSOFAMILIA**

FOSOFAMILIA nace en 1999 con la finalidad de apoyar a las familias microempresarias salvadoreñas de bajos ingresos, a través de asistencia operativa y financiera.

Dicha institución se dedica a cubrir preferentemente las necesidades de la mujer en los sectores comercio, industria, agropecuario, artesanal y de servicio a nivel nacional. Para ello FOSOFAMILIA ha realizado Convenios y Alianzas con: Instituto Salvadoreño para el Desarrollo de la Mujer (ISDEMU), Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Ministerio de Agricultura y Ganadería: Proyecto de Desarrollo Rural para la Región Central (PRODAP II) y Proyecto de la Región Oriental (PRODERNOR), Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Fundación de Capacitación y Asesorías en Microfinanzas (FUNDAMICRO), y Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA)⁹⁵.

3.1.1.2. Regionales

En esta categoría se encuentra el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

- **Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)**

El BCIE ha diseñado una estrategia de apoyo a la MIPYME en la región, a través de acciones dirigidas al desarrollo de productos y servicios financieros, la

realizadas por el Grupo Financiero Insepro – FEAGIN, Corporación Salvadoreña de Inversiones - CORSAIN

⁹⁵ Cartilla informativa N° 1, FOSOFAMILIA, Agosto 2006. Página web: http://www.fosofamilia.gob.sv/documentos/boletin_institucional.swf

extensión del microcrédito rural, el fortalecimiento de las instituciones microfinancieras, entre otras.

El BCIE es proveedora de fondos hacia 93 instituciones, de las cuales 29 son bancos y 64 instituciones financieras no bancarias (IFNB)⁹⁶.

En cuanto a los bancos nacionales, en el país existen en total nueve, tres de los cuales además de tener las mismas características del resto, como ser grandes y tener una clientela diversificada, se diferencian en que no son especializadas en microfinanzas pero poseen una línea de crédito hacia la microempresa.

3.1.2. Instituciones Financieras Privadas

En el segundo bloque se ubican las instituciones financieras privadas, es decir, aquellas entidades propiedad de agentes económicos naturales o jurídicos, y para las cuales la principal función es la intermediación habitual que efectúan en forma masiva y profesional el uso del crédito y otras actividades de capital y dinero. De este modo, observamos que este bloque, también, puede clasificarse en bancarias y no bancarias.

A. Bancos Privados

Entre las instituciones financieras bancarias se encuentran las de propiedad nacional y las de propiedad extranjera. En nuestro país encontramos dos sucursales de bancos extranjeros que otorgan crédito: Citibank, N.A. y First Comercial Bank, los cuales no serán objeto de estudio en el análisis dado que no otorgan crédito a la microempresa. Sin embargo en esta categoría encontramos

⁹⁶ FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

un banco de carácter extranjero que sí brinda financiamiento a la microempresa, éste es el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

- **Banco Salvadoreño**

El Banco Salvadoreño inició un programa de prueba para la microempresa en 1998, apoyado por el Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI). Iniciaron la fase de expansión en el 2001, con el apoyo del proyecto FOMIR –DAI, financiado por la AID (US Agency for International Development)⁹⁷.

El Banco Salvadoreño ofrece microcréditos cuyo destino puede ser la adquisición de materia prima, equipos de trabajo, maquinaria, ampliación y remodelación de local. En su línea de microcrédito el banco utiliza algunas tecnologías de microfinanzas, tal es el caso del programa “prestadelanto a tus remesas”, el cual permite obtener de manera sencilla un microcrédito hasta por el 80% promedio de remesas recibidas durante seis meses consecutivos.

Además el Banco Salvadoreño es parte del Programa de Garantías para Pequeños Empresarios (PROGAPE), creado por el BMI, para proporcionar garantías complementarias en el financiamiento a Micro y Pequeños empresarios de todos los sectores económicos, a fin de que puedan tener un mayor acceso al crédito ofrecido por todas las instituciones financieras intermediarias, el cual garantiza hasta el 70% del monto del crédito.

- **Banco Agrícola**

Por su parte, el Banco Agrícola fundado en 1955 como institución privada, cuenta con agencias en todo el país y 3 agencias en Estados Unidos (Los Ángeles, Huntington Park, San Francisco).

⁹⁷ Idem.

En 1986, el BAC creó un departamento orientado a atender a los segmentos de la Micro y Pequeña Empresa en los sectores productivos de comercio, industria, servicio y artesanías.

Específicamente, el BAC otorga financiamiento a microempresas que destinen el crédito hacia: capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, compra y adecuación de local, traslado y consolidación de deudas comerciales, compra de vehículos y créditos de consumo.

Los plazos de los créditos para la micro y pequeña empresa oscilan entre 2 a 144 meses y las garantías son hipotecaria, fiduciaria y prendaria. Mientras que los montos van desde US\$500 hasta US\$150, 000.

Adicionalmente el BAC, cuenta con el apoyo del Programa de Garantías para Pequeños Empresarios (PROGAPE), que brinda el BMI.

- **Banco ProCredit**

Desde 2003, la microfinanciera Financiera Calpiá se convirtió en Banco ProCredit, especializándose en brindar servicios financieros a la micro, pequeña y mediana empresa.

Una de las principales fortalezas de este banco es contar con una sólida tecnología de crédito para la atención de la microempresa, lo que ha permitido expandir su oferta de préstamos a segmentos de la población de bajos recursos.

Esta institución ha contribuido al desarrollo de las finanzas rurales por medio de la transferencia y adaptación de tecnología de crédito desde las áreas urbanas a las rurales, incluyendo el financiamiento de las actividades agropecuarias⁹⁸.

⁹⁸ Idem.

B. Instituciones Financieras No Bancarias Privadas

Las instituciones financieras no bancarias de propiedad privada se dividen, por su parte, en: reguladas y no reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF).

1. Reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero

Las IFNB de propiedad privada y reguladas por la SSF son: 4 Bancos de Trabajadores y la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R.L. (ACCOVI de R.L.).

• BANCO DE LOS TRABAJADORES

Los Bancos de los Trabajadores son intermediarios financieros, que destinan los fondos captados en "atender exclusivamente las necesidades crediticias de los trabajadores públicos, municipales y privados, así como de micro, pequeños y medianos empresarios"⁹⁹.

Dichos bancos son:

- Primer Banco de los Trabajadores (Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V.), se constituyó en 1991. La institución está radicada en San Salvador y su mercado es el área metropolitana.
- Banco de los Trabajadores y de la Pequeña y Microempresa (Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V. BANTPYM), nació como intermediario de créditos para los maestros. Luego se amplió a trabajadores públicos y municipales, y actualmente también atiende a microempresarios.

⁹⁹ Informe de Clasificación: Banco de los Trabajadores de Soyapango S.C. de R.L. Equilibrium, S.A. de C. V. Página web: http://www.ratingfund.org/document_view.aspx?id=315&type=MFI.

- Banco Izalqueño de los Trabajadores (Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V.), fue constituido en junio de 1991 y modificó su pacto social para ser regulado por la SSF. Actualmente su campo de acción es la zona occidental del país.
- Banco de los Trabajadores de Soyapango (Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V. BANTSOY), fue creado en enero 1992. La institución atiende ante principalmente clientes de Soyapango y Apopa.

- **ACCOVI**

Desde sus inicios, en 1972, la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R.L. (ACCOVI de R.L.) otorga servicios financieros basados en principios y valores cooperativos. Dicha institución financiera tiene su sede en San Vicente, y cuenta con 8 agencias a nivel nacional. Para el año 2004, ACCOVI contaba con un promedio de nueve mil asociados y ocho mil ahorrantes.

Los créditos otorgados por esta institución se entregan desde \$50.00 dólares en adelante. La institución cuenta con cuatro líneas de crédito: de consumo o personales, comercio, vivienda y microcréditos.

2. No Reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero

Por su parte, el grupo de IFNB no reguladas por la SSF es numeroso y heterogéneo. Estas instituciones comprenden a: las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Fundaciones y ONG's, Sociedades autónomas y Cajas de Crédito.

a) Cooperativas de Ahorro y Crédito

Las cooperativas de ahorro y préstamo son entidades reguladas por leyes particulares sobre cooperativas y no por la SSF. Se definen como "empresas de propiedad conjunta, autónomas frente al Estado y democráticamente

administradas”. Dichas instituciones se constituyen en forma libre y voluntaria, por medio de la asociación de personas; de este modo los socios forman un fondo común destinado a otorgar créditos que alivien sus necesidades urgentes o de inversión.

En general, atienden a todos los segmentos productivos de la microempresa. Los principales gremios o federaciones que agrupan a algunas de estas instituciones son la Federación de Cajas de Crédito y de Bancos de los Trabajadores, Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V (FEDECREDITO) y la Federación de Asociaciones de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FEDECACES)¹⁰⁰.

- **FEDECREDITO**

Desde hace más de 60 años, FEDECREDITO es una entidad regulada por la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios y supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero, cuyo propósito es proporcionar servicios que aseguren un crecimiento sostenible del Sistema de Cajas de Crédito y de Bancos de los Trabajadores.

En general, FEDECREDITO es la entidad encargada de la supervisión de 48 cajas de crédito y de 7 bancos de los trabajadores. Este sistema ofrece principalmente créditos de consumo, para adquisición de viviendas y para la MYPE.

Las tasas son prácticamente las mismas en todo el sistema, siendo lo normal el 22% el cual, con los recargos, ahorro, aportaciones y otros, alcanza tasas similares a las de las asociaciones cooperativas¹⁰¹.

¹⁰⁰ FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

¹⁰¹ CONAMYPE y JB Consultores/2001. Op. Cit.

Además, el sistema cuenta con un programa llamado "Crédito Popular" que consiste en otorgar préstamos a las vendedoras de los mercados e incluye un componente de ahorro. Cabe destacar que, de acuerdo a FUSADES¹⁰², este sistema tiene un vacío en la oferta de servicios financieros para la MIPYME, el cual es el financiamiento para negocios nuevos, especialmente los que cuentan con ideas innovadoras.

- **FEDECACES**

FEDECACES es una institución privada de carácter financiero con propiedad asociativa, fundada en junio de 1966. FEDECACES agrupa a 35 cooperativas afiliadas, que son auditadas en forma permanente y son las más fuertes del sistema¹⁰³. Asimismo, tiene una cobertura en los 14 departamentos y 90.000 miembros asociados.

Desde la fundación de FEDECACES hasta 1980, la actividad de las cooperativas y de la federación se limitó al otorgamiento de crédito dirigido. A partir de 1981 empezaron a impulsar un programa de transferencia tecnológica¹⁰⁴ para el establecimiento de sistemas que permiten la captación, colocación y manejo eficiente de recursos internos y externos, orientándose a la promoción del ahorro.

b) Fundaciones, ONG's, Sociedades, instituciones autónomas y Cajas de Crédito.

Muchas de las ONG's y fundaciones que operan en El Salvador ofrecen servicios financieros. Los programas de crédito se basan en donaciones extranjeras o

¹⁰² FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

¹⁰³ De acuerdo a "Matriz de oferta y demanda de créditos en el Sector MYPE". JB Consultores. CONAMYPE. 2001. Para 1999 ACACU de R.L. La Unión, reportaba en la memoria de labores de la Cooperativa 1,416 créditos aprobados. ACCOVI de R.L. San Vicente reportaba para el mismo año un total de asociados de 7,641.

¹⁰⁴ CEPAL/2003, Op. Cit.

préstamos subsidiados. Sin embargo, muchas ONG se esfuerzan en ser autosuficientes y no depender de los fondos internacionales, es decir, lograr la sostenibilidad financiera. Las metodologías empleadas por estas instituciones son muy diferentes: bancos comunales, asociaciones de ahorro y créditos rotativos y préstamos a sectores seleccionados que utilizan metodologías no tradicionales.

Junto a las fundaciones y ONG's podemos agrupar a las instituciones autónomas y cajas de crédito. Este sector de las microfinanzas salvadoreñas se encuentra constituido por un gran número de instituciones, de las cuales varias se han agrupado en gremios. Los dos gremios más importantes son: la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI) y la Red Alianza para el Desarrollo de la Microempresa (ALPIMED)¹⁰⁵.

- **ASOMI**

La Red Asociación de Organizaciones de Microfinanzas nace en 1998, a partir de tres instituciones de microfinanzas: Fundación José Napoleón Duarte, Asociación Genesis y Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral -FUSAI.

Actualmente ASOMI cuenta once diferentes fundaciones, ONG's y sociedades autónomas¹⁰⁶, que la integran:

- Apoyo Integral, S.A. DE C.V.
- Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de Responsabilidad Limitada, ACCOVI DE R. L.
- Asociación El Bálsamo
- Asociación Genesis
- Centro de Apoyo a la Microempresa, (CAM)
- Fundación Campo

¹⁰⁵ Idem

¹⁰⁶ Indicadores Financieros ASOMI. Página web: <http://www.asomi.org.sv/35.0.html>

- Fundación José Napoleón Duarte, (MICRÉDITO)
- Fundación para el Auto Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, (FADEMYPE)
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo, (FUNSALDE)
- Patronato para el Desarrollo de las Comunidades de Morazán y San Miguel
- Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC de R.L.

Del total de la clientela atendida (alrededor de 57,000), el 63% se ubica en el área rural y el 71% son mujeres. Además, el monto promedio es de US\$429 por crédito¹⁰⁷.

- **ALPIMED**

La Red ALPIMED es una institución sin fines de lucro, integrada por diversas instituciones que trabajan con el sector de la MYPE. Las cuales reciben de la Red apoyo en diversas áreas como “capacitación, difusión de información, apoyo en la gestión de recursos, en la negociación de proyectos, alertas sobre tendencias futuras”.

En concreto, ALPIMED está integrada por las siguientes 10 organizaciones afiliadas:

- Asociación El Bálsamo
- Asociación Salvadoreña de Desarrollo Integral (ASDI)
- Asociación Salvadoreña de Extensionistas Empresariales del INCAE (ASEI)
- Asociación Salvadoreña Pro-Salud Rural (ASAPROSAR)
- Centro de Reorientación Familiar y Comunitario (CREFAC)

¹⁰⁷ CEPAL/2003, Op. Cit.

- Corporación de Proyectos Comunales de el Salvador (PROCOMES)
- Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico (FUNSALPRODESE)
- Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES)
- Movimiento de Mujeres Mélida Anaya Montes (M.A.M.).

La Red ALPIMED se caracteriza por tener instituciones que son relativamente pequeñas, solo ASEI cuenta con una cartera mayor a cinco mil clientes¹⁰⁸.

El marco general de las instituciones financieras que otorgan crédito a la microempresa indica que, de acuerdo a la estructura legal, la mayoría se encuentran conformadas por cooperativas de ahorro y crédito, representando el 40%; seguido de las cajas de crédito con un 32% y ONG's con programas de microcrédito con aproximadamente el 20%. El sector minoritario está constituido por la banca privada, apenas alcanzando el 2.61%¹⁰⁹.

Existe además otra clasificación que debemos tener en cuenta para el análisis de la oferta de crédito hacia las microempresas, y es que de acuerdo al enfoque bajo el que se rigen las instituciones financieras, éstas pueden ser **comerciales o solidarias**.

Las instituciones financieras comerciales son las que además de concentrarse plenamente en brindar exclusivamente servicios de carácter financieros hacia sus clientes, se rigen bajo una misión y visión meramente económica, es decir, bajo la lógica de maximización de beneficios. En esta categoría podemos agrupar en El Salvador a los bancos comerciales.

En el tema del acceso al financiamiento, una de las barreras principales que enfrentan las microempresas radica en la tendencia de la banca comercial

¹⁰⁸ Idem.

¹⁰⁹ FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

tradicional a exigir garantías reales, fundamentalmente hipotecarias, en lugar de evaluar el potencial productivo de los proyectos.

Por el contrario, las microfinanzas solidarias se concentran en realizar "actividades de intermediación de recursos financieros de montos mínimos dirigidos a los grupos más pobres y/o excluidos de la sociedad; en las cuales por lo general no existe diferencia entre prestarios y usuarios de los servicios y en las que las decisiones fundamentales se orientan a partir de la lógica de la satisfacción de las necesidades de desarrollo humano de los usuarios (as) de los servicios"¹¹⁰.

Las características principales de las microfinanzas solidarias son "la solidaridad, la autogestión, el empoderamiento y la complementariedad con la economía solidaria"¹¹¹. En esta categoría podemos ubicar a algunas ONG's y fundaciones.

Cabe mencionar que el apoyo que con mayor frecuencia reciben estas organizaciones proviene de instituciones que coinciden con la filosofía y prácticas de las microfinanzas solidarias, tales como las iglesias, algunas organizaciones no gubernamentales internacionales y una gran parte de la ayuda no oficial para el desarrollo.

Luego de haber presentado el perfil general de la estructura en que se encuentran las instituciones microfinancieras, podemos conocer la situación real en que se encuentran dichas instituciones, respecto a los servicios brindados. De esta forma, se puede concluir que el enfoque que tiende a predominar en las instituciones que brindan crédito a las microempresas es el comercial, como veremos más adelante las metodologías con las que este tipo de instituciones ha venido desarrollándose, no responde a las necesidades latentes de la

¹¹⁰ Martínez, Julia/2001. Op. Cit.

¹¹¹ Idem

microempresa, y sus servicios financieros no pueden adaptarse al sector microempresarial.

Esta situación es resultado de la debilidad y escasa diversificación que presentan los esquemas de garantías vigentes así como de limitaciones normativas inherentes al marco regulatorio que rige sobre el sistema financiero. Como resultado de ello, la oferta de servicios financieros es muy limitada, opera con altos costos, y no cuenta con sistemas de control, seguimiento e impacto, lo que dificulta grandemente el manejo y recuperación de sus fondos. En tal sentido, el desarrollo de la microempresa podría verse beneficiado por el desarrollo de servicios financieros innovativos, tales como las microfinanzas solidarias.

3.2. Condiciones de la oferta de crédito a microempresas salvadoreñas

La situación de las condiciones en que se desenvuelve la oferta de crédito a las microempresas, se evaluará de acuerdo a los siguientes criterios: amplitud de la cobertura, profundidad de la cobertura, eficiencia y estabilidad.

3.2.1. Amplitud de la cobertura

La amplitud de la cobertura puede ser medida de acuerdo al número de clientes atendidos, el número de préstamos o el monto de las carteras.

De acuerdo, al reporte especial de Fitch sobre los bancos salvadoreños a Junio de 2005, "la poca demanda de crédito empresarial ha inducido a algunos bancos a continuar enfocando su crecimiento en el financiamiento de personas, incluyendo microcrédito, elevando la competencia en ese nicho del mercado"¹¹².

Entre diciembre de 2003 a septiembre de 2005, el monto total de la cartera total de Banco ProCredit pasó, aproximadamente de 67 a 100 millones de dólares,

¹¹² FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

lo cual representa un crecimiento del 49%¹¹³. En cierta forma la mayor parte de la cartera de ProCredit se encuentra en el segmento de la microempresa, dado que la participación de préstamos menores a 10 mil dólares representó el 68% de la cartera de préstamos a la MIPYME¹¹⁴.

Mientras que el Banco Salvadoreño y Banco Agrícola contaban con una cartera microfinanciera de aproximadamente 1,8 millones de dólares cada uno distribuidos entre cerca de 2,300 y 1.600 clientes, respectivamente¹¹⁵

La cartera de préstamos de las IFNB reguladas por la SSF, incluyendo cuatro bancos de trabajadores y una cooperativa ACCOVI, para diciembre 2004 y junio 2005; oscila entre 10.6 hasta 24 millones de dólares. ACCOVI tiene el mayor monto de cartera y un crecimiento en depósitos que le permite movilizar más fondos para préstamos¹¹⁶.

Dentro de las INFB no reguladas por la SSF destacan FEDECREDITO Y ASOMI. A septiembre de 2005, FEDECREDITO, la participación de la MYPE en su cartera total ascendía a US\$392.2 millones, lo que representa aproximadamente el 37%¹¹⁷. Sin embargo, cabe recordar que dentro de FEDECREDITO se encuentran 7 bancos de trabajadores, y una de las actividades más importantes de dichos bancos, es el crédito a empleados, por lo que la cartera se concentra en préstamos de consumo.

Por su parte, en el año 2005, ASOMI contó con una cartera total de 58 millones de dólares, a través de tan sólo once fundaciones, ONG's y sociedades autónomas, que la integran¹¹⁸.

¹¹³ Idem.

¹¹⁴ Idem.

¹¹⁵ Idem.

¹¹⁶ Idem.

¹¹⁷ Idem.

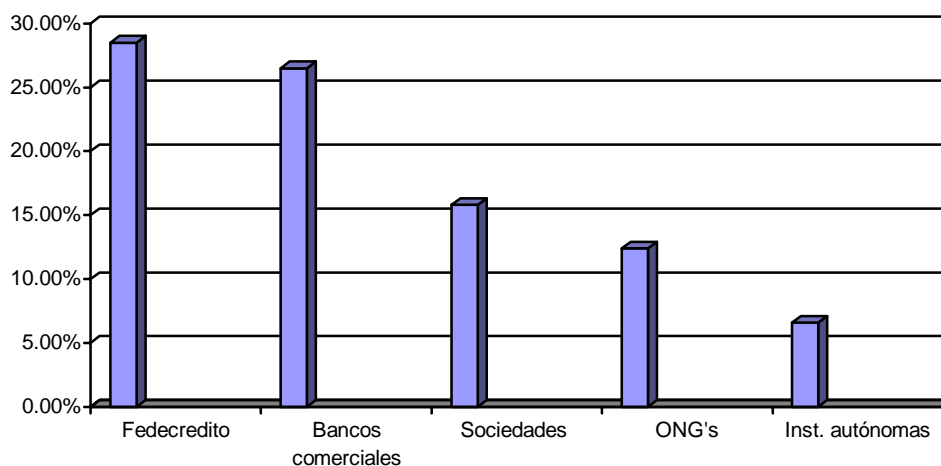
¹¹⁸ Indicadores Financieros ASOMI. Página web: <http://www.asomi.org.sv/35.0.html>

De este modo, podemos observar que la cobertura de crédito de dichas instituciones se está ampliando, pero al desagregarlo el crédito radica mayormente en destinos de consumo.

Por otra parte, en la composición de la cartera, la mayor participación corresponde al sistema FEDECREDITO, con un 28.5% del total de la cartera microfinanciera de El Salvador, la cual es de 281,348 créditos aproximadamente. Los bancos comerciales proveen el 26.5%, seguido por las sociedades anónimas que otorgan el 15.8%. Luego se encuentran las fundaciones y ONG's que brindan el 12.4% de los créditos. Por su parte, las cooperativas de ahorro y crédito otorgan el 10.1% de créditos, y las instituciones autónomas el 6.6% del crédito¹¹⁹.

Gráfica 26

El Salvador 2005: Composición de la Cartera Microfinanciera (%)



Fuente: Elaboración propia en base a FUSADES y DEES/2006, 2005.

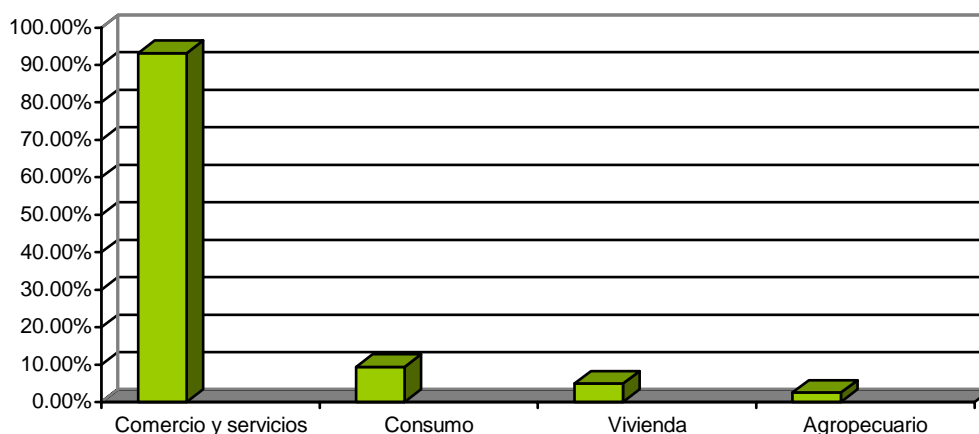
De esta forma, observamos que la mayor parte de los microcréditos es brindando por instituciones cuya misión es satisfacer necesidades inmediatas y no bajo perspectivas de desarrollo a las microempresas.

¹¹⁹ De acuerdo a FUSADES y DEES/2006, 2005.

Por otro lado, de acuerdo a la Revista Microenfoque, el 83.18% de los créditos otorgados a la microempresa durante el último trimestre de 2005, tuvo como destino la actividad de comercio y servicios; el 9.39% fueron otorgados para actividades de consumo; el 4.92% se destinó a la adquisición y remodelación de viviendas y el restante 2.51% fueron destinados a actividades agropecuarias¹²⁰.

Gráfica 27

El Salvador 2005: Créditos por actividad económica (%), canalizados por instituciones microfinancieras.



Fuente: Elaboración propia en base a Revista Microenfoque, Abril-Junio. 2005

En cuanto a la distribución geográfica de los establecimientos de las instituciones de microfinanzas se encuentra distribuido de la siguiente manera¹²¹: San Salvador agrupa la mayor cantidad, representando casi el 39%; luego le sigue el departamento de la Libertad con un 9.69%; y por último los departamentos de San Miguel y Santa Ana con un 8% cada uno. San Vicente, Cabañas, Morazán, Cuscatlán y la Paz son los departamentos con menor presencia de instituciones de microfinanzas.

¹²⁰ Revista Microenfoque, Serie 19. Octubre-Diciembre. 2005. UCA. El Salvador

¹²¹ Idem.

De acuerdo con los datos recopilados por Microenfoque a partir de las carteras de crédito de 82 instituciones de microfinanzas, a Diciembre de 2005, esas instituciones tenían una cartera agregada de 281,348 créditos vigentes. Este número de créditos equivaldría a una cobertura del 55.53%¹²² del total de microempresarios (506,622) reportados por CONAMYPE.

De este modo, se demuestra que la amplitud de la cobertura de créditos a microempresas no se encuentra en un nivel satisfactorio, y que por el lado de la oferta la capacidad de atender a las microempresas, en cuanto a servicios financieros, se encuentra por debajo de las necesidades de la demanda.

3.2.2. Profundidad de la cobertura.

La profundidad de la cobertura del crédito indica la prioridad social que se asigna en la expansión de servicios financieros hacia el segmento de la microempresa. Los indicadores a utilizar, en base a FUSADES, son la distribución de la cartera, por tamaño de préstamo y por el tamaño promedio del préstamo. Otro aspecto importante que analizaremos es la distribución de la cartera por género.

En el caso de los bancos comerciales, aproximadamente el 80% de sus clientes obtuvieron préstamos menores o iguales a US\$5,000¹²³.

En el caso de las IFNB reguladas por la SSF, aproximadamente el 85% de sus deudores recibieron préstamos menores o iguales a US\$5,000. Con respecto a los saldos, aproximadamente el 43% de la cartera se encuentra en préstamos menores a US\$10,000 y 34% en el rango de US\$10,001 a US\$50,000¹²⁴.

¹²² Estimamos la amplitud de la cobertura mediante el cálculo de una razón aritmética que se obtiene al dividir el total de créditos otorgados a Diciembre de 2005 (que ascienden a 281,348), respecto a la demanda de crédito de microempresas en el año 2005 (506, 622 microempresas).

¹²³ FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

¹²⁴ Revista Microenfoque, Serie 18. Abril-Junio 2005. UCA. El Salvador.

En el caso de las IFNB no reguladas por la SSF, en base a 72 instituciones que reportaron datos a la Revista Microenfoque durante el trimestre de abril a junio de 2005, el 75% de los préstamos hacia la microempresa fueron menores a \$2,000¹²⁵.

En cuanto a los préstamos promedios, el cuadro 5 señala la distribución de créditos otorgados por tipo de institución. En este sentido, se puede observar que la Banca Comercial posee el porcentaje más alto, seguida de las Instituciones Autónomas y del Estado. En general, el monto promedio de préstamo dirigido a la microempresa fue de \$1,522.

Cuadro 7

El Salvador 2005: Rango de montos otorgados, por institución (US\$)

Rangos de montos otorgados	Bancos comerciales	Cooperativas de ahorro y créditos	Fundaciones y ONG's	Instituciones autónomas y del Estado	Sistema FEDECREDITO	Sociedades anónimas	total
Montos promedios Otorgados por institución	\$2,194	\$1,853	\$658	\$1,293	\$2,172	\$727	\$1,522

Fuente: Elaboración propia en base a **MicroEnfoque**. Vol. 5, No. 1, Revista 17. Mayo 2005.

De acuerdo a la actividad económica, el promedio general para la actividad agropecuaria corresponde a un valor de US\$557.99 por crédito otorgado; para el rubro de comercio y servicios, el monto promedio fue US\$682.55; mientras que para compra y mejora de vivienda es de US\$2,930.33. La mayor participación la representa el destino a consumo, donde el monto promedio otorgado fue de US\$3,143.3¹²⁶.

¹²⁵ Idem

¹²⁶ Idem.

Al relacionar el género con el tipo de institución de acuerdo a su naturaleza jurídica, se observa que en la tendencia de las diferentes microfinancieras son predominantes los créditos otorgados a las mujeres. La diferencia más marcada a favor de las mujeres, se da en las fundaciones y ONG's (75% mujeres y 25% hombres), mucha de esta diferencia se podría explicar por los programas que realizan las fundaciones para apoyar a las mujeres en su desarrollo, y por el hecho que las mujeres representan el sector mayoritario de la microempresa salvadoreña (65%)¹²⁷. En el caso de las sociedades anónimas siempre la mujer es predominante, obteniéndose que el 68% de crédito es otorgado a ellas. La menor diferencia se da en las cooperativas de ahorro y crédito, donde las mujeres reciben el 56% de los créditos y los hombres el 44%¹²⁸.

Como tendencia general, se puede señalar que las instituciones que brindan crédito a la microempresa y, sobre todo, las microfinancieras han contribuido grandemente en aumentar la profundidad de la cobertura crediticia del sistema financiero, dirigido a este tipo de actividad económica.

3.2.3. Eficiencia y Estabilidad

Existen otros dos atributos deseables que deben poseer las instituciones financieras: eficiencia y estabilidad.

Entre los objetivos que se persiguen con una mejor eficiencia es lograr un mayor volumen de cartera de créditos, ya que a mayor volumen de cartera se logra un mayor rendimiento al ser el principal activo generador de ingresos de toda entidad financiera¹²⁹.

¹²⁷ CONAMYPE y BID/2005. Op. Cit.

¹²⁸ Idem

¹²⁹ "Productividad, Eficiencia Y Reducción De Costos". II Foro Latinoamericano de Bancos Comunales. Marzo 2006. México. Página web: http://www.prodesarrollo.org/II_bancos_comunales/m_pdf/8_productividad.pdf

De acuerdo a esto, el sistema bancario salvadoreño puede considerarse con buenos niveles de eficiencia. Según CONAMYPE (2005), la mayoría de bancos presentan indicadores aceptables de eficiencia, después de analizar algunos indicadores de eficiencia como la productividad de los préstamos, el costo financiero y los retornos sobre activos y patrimonio promedio.

En cuanto a las ONG's y fundaciones, de acuerdo a FUSADES (2005), presentaron los indicadores más bajos de eficiencia en términos de gastos operacionales comparado con la cartera promedio bruta de créditos, del sector de las microfinanzas. La necesidad de regularse es un aspecto vital para mejorar sus niveles de eficiencia.

El atributo de la eficiencia se mide por la magnitud de los costos de operación y de los riesgos que ha asumido la institución financiera, es decir, se mide por la magnitud de los costos de transacciones en que incurren los deudores, intermediarios y los depositantes. En este contexto, cuando los costos de transacciones son muy elevados, muchos contratos financieros no pueden realizarse. Es claro que para mejorar la cobertura se requiere una mayor eficiencia en la prestación de los servicios financieros que permita reducir los costos de atender determinada clientela como los/as microempresarios/as.

De acuerdo a lo anterior, utilizamos como indicador de eficiencia la tasa efectiva anual para montos de préstamos de \$1,000. El resultado indica que los bancos, en promedio, presentan las menores tasas en el mercado micofinanciero (46.80%), es decir, la tasa más eficiente; a excepción de FOSOFAMILIA que presenta casi el mismo nivel de eficiencia (46.85%) que los bancos, el resto de instituciones actúan con tasas efectivas mayores al 50%, tal es el caso del promedio para las fundaciones y ONG's (52.6%), cajas de crédito (59.18%) y la cooperativa ACACES (73%)

Cuadro 8

El Salvador 2005: Composición de la Cartera Microfinanciera (%)

Proveedores Financieros	Tasa efectiva anual
FOSOFAMILIA – crédito grupal	55.79%
FOSOFAMILIA – crédito individual	37.91%
Banco Salvadoreño	53.88%
Banco Agrícola	41.12%
Banco de Fomento	44.39%
Banco ProCredit	39.36%
BANTPYM	66.85%
Banco de los Trabajadores Sn.Miguel	35.24%
Caja de Crédito Metrópoli - Popular	41.08%
Caja de Crédito Metrópoli – Microcrédito	92.27%
Caja de Crédito Metrópoli - Individual	40.26%
Caja de Crédito de Soyapango	63.11%
GENESIS (ONG's)	68.72%
FUSADES (PROPEMI) –sin garantía real	30.00%
FUSADES (PROPEMI) –garantía hipoteca	27.00%
FUSAI	59.94%
Fundación Duarte	70.80%
ASEI	73.10%
Enlace	61.40%
CAM	61.40%
OEF	73.96%
ACACES, de R.L.	73.96%

FUENTE: elaboración propia en base a FOSOFAMILIA/2005.

Otro de los atributos deseables en las instituciones financieras es la estabilidad, la cual depende principalmente de la calidad de las mismas. En el contexto empresarial, la estabilidad implica la supervivencia de la institución financiera en el tiempo, enfrentando una dinámica de mercado altamente competitiva y siendo socialmente responsable, por lo que la alta rentabilidad y buena calidad de las carteras de las organizaciones de microfinanzas son determinantes de su propia estabilidad.

Para el 2004, las Cajas de Crédito reportaron el mayor nivel de estabilidad operativa y financiera, seguido de los bancos comerciales, sociedades, cooperativas y, por último, ONG y fundaciones¹³⁰.

¹³⁰ Respecto al desempeño financiero de 13 instituciones, según FUSADES y DEES/2006, Op. Cit.

Entre las posibles razones por las que las ONG's y fundaciones presentan bajos niveles de estabilidad, se encuentra el fondeo, que generalmente se realiza con financiamiento externo, por lo que son extremadamente vulnerables a los cambios en las tendencias de la cooperación internacional y, como resultado, son muy inestables. En cuanto al fondeo interno, al ser intermediarios financieros que no se encuentran reguladas, los costos financieros son bastante elevados; lo cual a su vez se traslada directamente a los préstamos que ofrecen a los/as microempresarios/as, por lo que pueden no tener la aceptabilidad deseada, dado que no responden a las necesidades de los mismos, disminuyendo así la estabilidad de las fundaciones en cuanto a instituciones de créditos. Otra dificultad de las ONG's puede ser que tratan de manejar demasiados tipos de programas (salud, educación, etc.), en lugar de enfocarse en los servicios financieros.

Una buena parte de las instituciones dedicadas a las microfinanzas han logrado reducir los costos de transacciones en que incurren los/as microempresarios/as/as, mediante trámites sencillos y oficiales de crédito que visitan a sus clientes para obtener la información necesaria para determinar su capacidad y voluntad de pago. Sin embargo el desempeño de las microfinancieras en movilizar el crédito hacia las microempresas de posición más baja en la escala empresarial no es suficiente, debido a los obstáculos a los cuales se enfrentan para trascender a microfinancieras solidarias.

De este modo, podemos ver como la innovación en tecnologías de crédito que reduzcan los costos de prestar servicios financieros a la microempresa es un elemento esencial, no solo para aumentar la cobertura, sino también para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de las microfinancieras.

De la información presentada, se observa claramente el rol estratégico que las microfinanzas tienen en El Salvador, a través de su desarrollo durante las últimas décadas.

Las instituciones financieras no reguladas están muy limitadas en cuanto a cobertura, y les es difícil eliminar los obstáculos de las características propias del sector microempresa. La experiencia de las microfinancieras no es suficiente para cubrir la demanda de las microempresas, y podrían presentarse como entidades inestables, debido a la alta competencia.

Concluyendo, se observa que el espacio, en cuanto a cobertura de crédito, lo ocupan mayormente las instituciones financieras con enfoque comercial, limitando así la posibilidad de desarrollo de las microempresas. El mercado microfinanciero en el país es grande, sin embargo, aún queda mucho trabajo tomando en cuenta que este nicho es una forma de cooperación altamente eficiente para la mejora del sector microempresarial. Es en este ámbito donde las microfinanzas solidarias, junto al apoyo del Estado, deben jugar un papel fundamental.

CONCLUSIONES

En la presente investigación se logró determinar que las características estructurales condicionan el acceso al crédito en las microempresas salvadoreñas, esto debido a lo siguiente:

1. El entorno económico determina las condiciones de subsistencia en que se encuentran la mayoría de microempresas.

La economía salvadoreña presenta una incapacidad estructural en su aparato productivo para generar empleos de calidad, por lo que una parte de la población se ve obligada a dedicarse a actividades de autoempleo y/o baja productividad, dando lugar a lo que se conoce como sector informal y microempresa.

A raíz de la implementación del proceso de reforma económica en 1989 y de subsecuente cambio en el tipo de crecimiento en la economía salvadoreña- tras el fin de la guerra civil- la microempresa comenzó a cobrar auge en términos cuantitativos.

El nuevo modelo de crecimiento impulsado por esta reforma, ha llevado a una marcada terciarización del mercado laboral, cuya característica básica es la heterogeneidad. El patrón productivo de heterogeneidad se reproduce dentro del empleo generado en la microempresa, desencadenando, por un lado, un segmento desarrollado y, por el otro, uno en condiciones de estancamiento.

De acuerdo a la información estadística disponible y a la evaluación cualitativa realizada, se pudo constatar que la gran mayoría de microempresas se encuentra en el segmento productivo de subsistencia, que a su vez está compuesto mayormente por mujeres que realizan actividades de comercio o servicios,

además la actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana.

2. Las características estructurales de la microempresa condicionan la demanda del crédito en el sector microempresarial.
 - a) Las condiciones de subsistencia, en que se encuentra la mayor proporción de las microempresas, limita el acceso a fuentes de financiamiento, al mismo tiempo que obstaculiza su desarrollo.
 - b) La mayoría de microempresas de subsistencia se encuentran lideradas por mujeres, lo cual se ha convertido en un factor que obstaculiza el financiamiento en dos vías: en cuanto al acceso y en cuanto a los montos otorgados.

El mayor número de mujeres en el sector microempresarial son jefas de hogar, y generalmente madres solteras. Por ello, al no contar con otro ingreso económico o garantías en el negocio, el monto del financiamiento que se les otorga es significativamente menor comparado con las microempresas lideradas por hombres.

- c) La concentración de la actividad microempresarial en el área urbana del país, y el difícil acceso logístico y vial que presenta el área rural, determinan que las microempresas ubicadas en las zonas rurales posean menor niveles de acceso al crédito.
- d) El bajo nivel de capacitación, los bajos niveles de formalidad, las deficiencias administrativas, así como la baja inversión en capital humano, en la mayoría de microempresas, les impiden considerarse sujetos de crédito en fuentes formales de financiamientos.

3. El enfoque comercial de la mayoría de instituciones que brindan crédito en el sector micropresarial limita el desarrollo sostenido de la microempresa.
 - a) Debido al enfoque comercial, todavía existe un amplio segmento de la microempresa de subsistencia que no es atendido correctamente por las microfinancieras.

Los recursos de las microfinancieras que atienden a las microempresas de subsistencia son escasos frente a las necesidades de este segmento. Mientras que, cada vez más la banca comercial aumenta su oferta hacia los segmentos de la microempresa de acumulación ampliada.

- b) A pesar de que, el número de microempresas atendidas por las instituciones que brindan crédito dentro del sector microempresarial ha aumentado, en los últimos años, aún no se encuentra en un nivel satisfactorio de cobertura.

El financiamiento no es la solución a todos los problemas de la microempresas, sin embargo representa un instrumento importante para el desarrollo de la misma, que de no ser cubierto se convierte en una vulnerabilidad importante.

RECOMENDACIONES

1. Promoción en las microempresas del aprovechamiento de las oportunidades de servicios financieros existentes en el mercado.

A través de la información, es posible que las microempresas que regularmente no solicitan créditos de fuentes formales, se animen a aprovechar las ofertas financieras que alcancen a satisfacer sus necesidades.

2. Fomento de iniciativas en las mejoras administrativas de la microempresa, a fin de permitirles beneficiarse de los recursos financieros de una manera eficiente y productiva.

Al realizarse mejoras en la gestión administrativa, contabilidad formal, capacitación, capital humano, entre otros, se podrían aumentar los beneficios potenciales del crédito dirigido hacia la microempresa.

3. Fortalecimiento de los servicios crediticios y desarrollo en innovaciones tecnológicas de las microfinancieras enfocadas en atender a los segmentos productivos más vulnerables de la microempresa.

La innovación en tecnologías financieras permitirá reducir los costos fijos de los préstamos y con ello ampliar la oferta a un mayor número de microempresarios/as, así como dirigirla a todos los segmentos productivos. Al mismo tiempo, el desarrollo de la microempresa podría verse considerablemente beneficiado por el desarrollo de servicios financieros innovativos (capital de riesgo, fondos de garantías, préstamos solidarios, diversificación de garantías, central de riesgos, etc.) adecuados a sus necesidades.

4. Fortalecimiento de las capacidades productivas, técnicas, gerenciales y sistemas de control, de las microfinancieras enfocadas en atender a los segmentos productivos más vulnerables de la microempresa.

Mediante este mecanismo se podría contribuir a mejorar la gestión de las cooperativas de crédito y organizaciones que administran fondos de financiamiento a la microempresa, pero que debido al insuficiente desarrollo de tecnologías de crédito, tienen altos costos de operación y poco conocimiento especializado.

5. Incorporar en las tecnologías de crédito, de las instituciones dedicadas a brindar servicios financieros a las microempresas, el financiamiento hacia nuevas e innovadoras microempresas.

Dichas entidades deben agregar en su cartera, un fondo de crédito destinado a financiar proyectos en su fase inicial o a microempresas de reciente creación. En la etapa inicial del negocio se podría incrementar la potencialidad de la empresa si se promueve su desarrollo desde el principio, a través del financiamiento. Este es un aspecto importante, debido al enorme vacío que existe, al respecto, en las instituciones que brindan crédito a las microempresas.

6. Establecimiento de incentivos para que las instituciones financieras, especialicen su oferta de servicios financieros acorde a la demanda de crédito de los diferentes segmentos productivos, favoreciendo principalmente a la microempresa de subsistencia y la ubicada en el área rural.

Es necesario el diseño de servicios financieros en base a las características estructurales del sector microempresarial, tales como segmento productivo, género, área geográfica, formalidad, etc.

7. Mejoramiento del entorno para la intermediación financiera, esto implica revisar los sistemas de garantías y el marco regulatorio y prudencial.

El marco financiero y legal en que se desenvuelven las instituciones que brindan apoyo a las microempresas de subsistencia, debe favorecer el desarrollo de sus capacidades de labor hacia la microempresa, sobre todo en cuanto al acceso a fondeos y préstamos con tasas de interés accesibles. De esta forma el efecto cascada desde las instituciones financieras que brindan apoyo a las microempresas podrá desarrollarse con un mayor potencial efectivo.

8. Fomento de mecanismos de fondos concursables de cofinanciación para el diseño y puesta en marcha de productos microfinancieros, especialmente en el área rural y en el segmento de subsistencia.

Para esto las entidades de apoyo a la microempresa, pueden servir de intermediarios para canalizar los recursos, a través de la creación de proyectos de financiamiento dirigidos hacia la microempresa. Dichos proyectos deben ser evaluados por los cooperantes internacionales y/o nacionales, en base al aporte que podrían tener en el desarrollo sostenido de la microempresa. En función de estas evaluaciones se otorgará financiamiento a los proyectos con mejores perspectivas, hasta abarcar el mayor número de proyectos seleccionados o agotar los fondos disponibles.

Por medio de este mecanismo, los cooperantes internacionales y nacionales pueden asegurar el beneficio social de sus fondos y en cierta medida podrán visualizar de forma más eficiente la rentabilidad de los mismos.

9. Desarrollo de mecanismos de financiamiento alternativos a través del mercado de capitales que conecten en forma efectiva a prestarios con las instituciones microfinancieras, lo cual podría incluir instrumentos tales como inversiones de capital, préstamos de largo plazo con tasas de interés accesibles, préstamos

subordinados o convertibles, fondos especializados en canalizar en capital y deuda a microfinancieras, etc.

Utilizando mecanismos alternativos a los préstamos convencionales que presentan tasas de interés muy altas para las intermediarias microfinancieras, se pueden obtener resultados mayormente satisfactorios para que el costo del financiamiento hacia las microempresas no sea tan elevado. Sin embargo, una limitante al respecto la constituye el desarrollo del mercado de capitales en el país.

10. Ampliación de los mecanismos de gestión de fondos de cooperación bajo la forma de fondos de garantía que permitan avalar créditos a la microempresa.

La política pública hacia la microempresa, debe incorporar un sistema de fondos de garantía que permita a las instituciones facilitar su labor de financiamiento hacia la microempresa, a fin de que éstas gocen de un mayor acceso, especialmente los segmentos de subsistencia y acumulación simple.

En este sentido, el papel del Estado es vital para promover el desarrollo de la microempresa, dado que la situación actual de mercado imposibilita el crecimiento de las mismas. De este modo, las políticas públicas deben incluir políticas efectivas que revitalicen el sector microempresarial, y que fortalezcan la labor de las microfinancieras.

ANEXOS

ANEXO 1

El Salvador 2004: Microempresas por género del propietario/a.

Propiedad	Porcentaje
Mujeres	65%
Hombres	28%
Propiedad conjunta	7%
Total	100%

FUENTE: CONAMYPE y BID/2005.

ANEXO 2

El Salvador 2004: Trabajo remunerado en microempresas de mujeres (%)

Situación	Porcentaje
remuneradas	19,5%
no remuneradas	16,6%
propietarias	63,8%
Total	100%

FUENTE: CONAMYPE y BID/2005.

ANEXO 3

El Salvador 2004: Microempresas por actividad Económica (%)

Actividad económica	1996	1998	1999	2004
comercio minorista	48,40%	59%	63%	66%
Manufacturas	28,90%	23%	20%	22%
Servicios	13,80%	9%	10%	6%
transporte/ construcción	8,90%	9%	7%	6%

FUENTE: AMPES et.AI/1997, FOMMI1999, CONAMYPE/2001, CONAMYPE y BID/2005

ANEXO 4

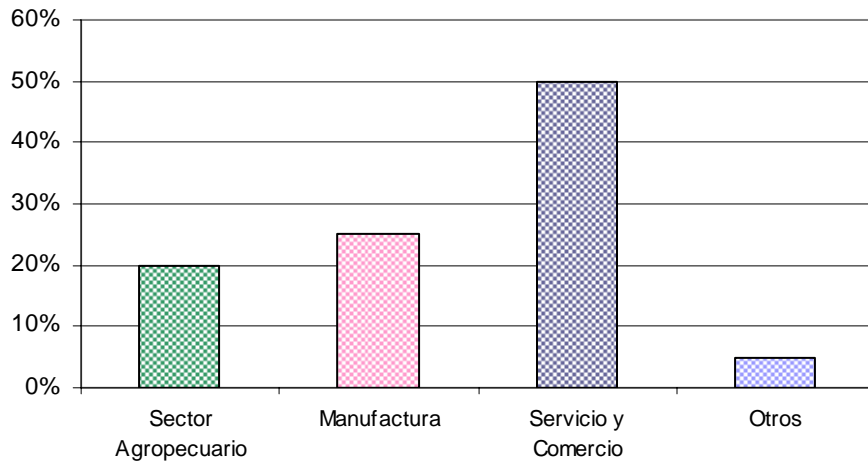
El Salvador 2004: Ganancias y Ventas Mensuales por segmento de Microempresa (US\$)

Segmento	ganancias	ventas
Subsistencia I	54	172
Subsistencia II	120	510
Acumulación Simple	364	1.272
Acumulación Ampliada	574	1.964

FUENTE: CONAMYPE y BID/2005.

ANEXO 5

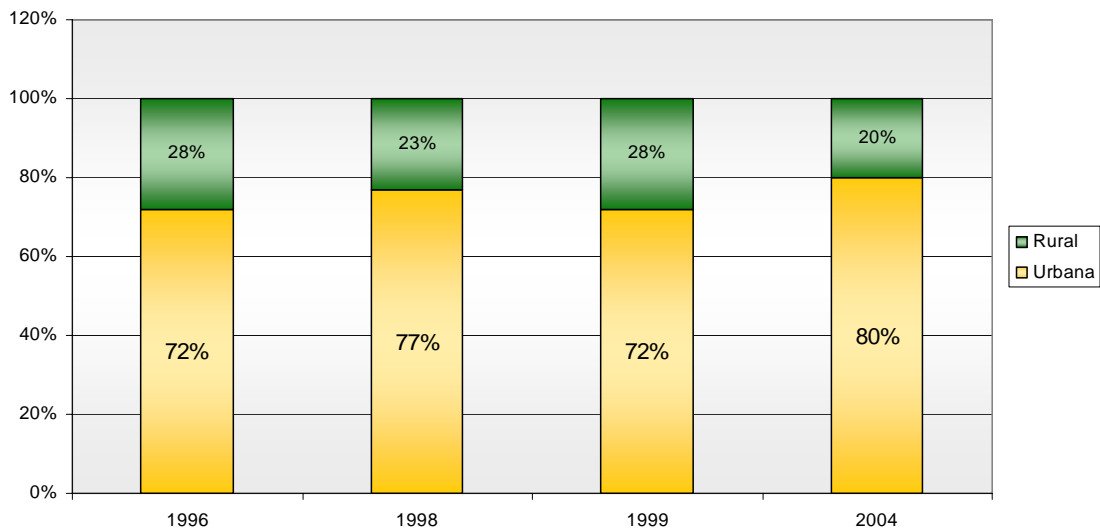
El Salvador 2004: Fuerza laboral en microempresa por actividad económica



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

ANEXO 6

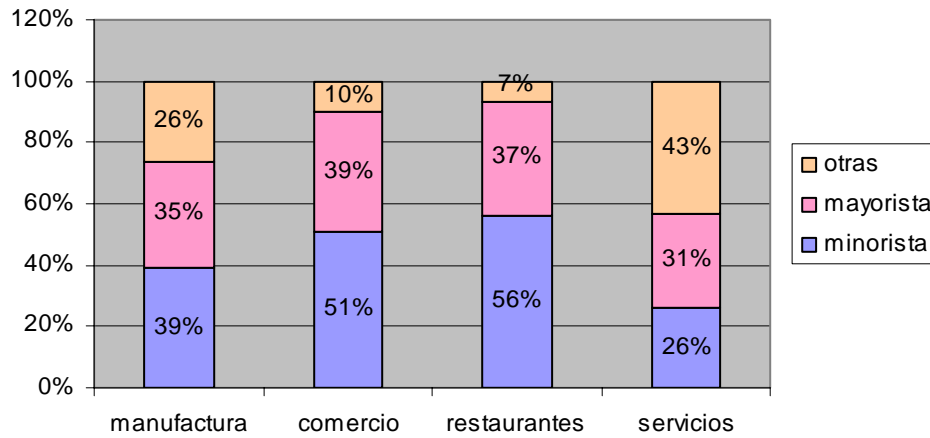
El Salvador: Microempresas por Zona Geográfica (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a AMPES et.al/1997, FOMMI1999, CONAMYPE/2001, CONAMYPE y BID/2005

ANEXO 7

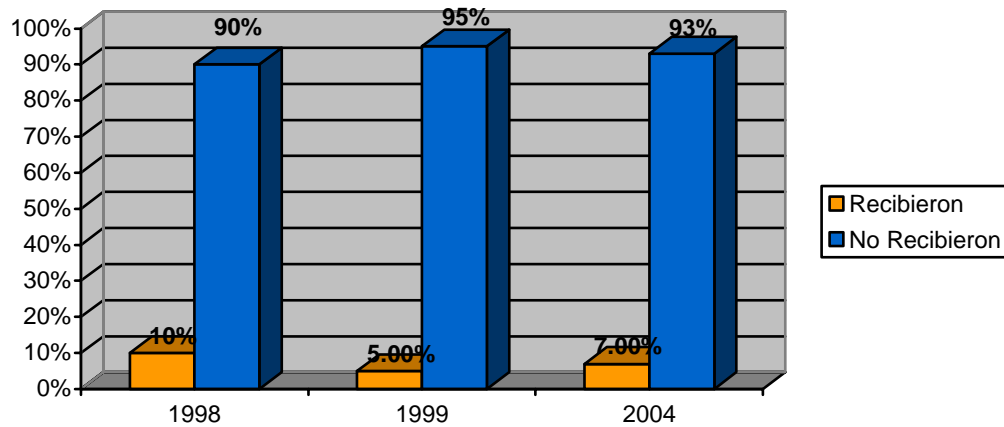
El Salvador 2004: Compra de insumos según actividad económica (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos presentados en CONAMYPE y BID/2005.

ANEXO 8

El Salvador 2004: Capacitación en microempresas (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a los documentos FOMMI/1999, CONAMYPE/2001 y CONAMYPE y BID/2005.

**Entrevista estructurada para Instituciones de Apoyo
César Reyes - ALPIMED**

1. En su opinión, cual es el perfil de la demanda de crédito en los/as microempresarios/as salvadoreños?

Poseen una capacidad emprendedora que sin embargo tiene que ser fortalecida, ellos tienen un negocio pero no dejan de pensar que quisieran estar asalariados, en nuestro país la empresariedad, la mayoría se hacen empresarios por necesidad y no por vocación, nos hacemos empresarios porque no tenemos otro camino y el mercado laboral no nos ofrece oportunidades de emplearnos, y después de dos años decidimos poner una venta de pupusas, de quesos, lo hacemos y ya que estamos ahí tenemos que ver como sobresalimos.

Este es el perfil que atendemos y no atienden los bancos, y es el perfil que no está contemplado en las políticas de gobierno.

Hay que diferenciar el panorama de la actividad microfinanciera y la actividad bancaria, tenemos un perfil definido de la demanda de microempresarios que demandan créditos, al sector bancario no les interesa esta demanda, ellos tienen un ideal de microempresario, que ningún microempresario lo llena, empezando por garantías, legalidad y ese tipo de cosas que no son las características de la mayoría del parque microempresarial de El Salvador, y la banca comercial lo hace con el claro propósito de que este segmento no acceda a estos créditos, porque no le interesa administrar un crédito de \$200, porque más es el trabajo administrativo que hace la banca, y más bien les conviene administrar créditos de \$500,000 que tienen mayores beneficios

2. En términos de equidad de género, existe alguna diferencia en el acceso al crédito en las mujeres dueñas de microempresas y los hombres dueños de microempresas?

En términos de equidad de género, nuestra experiencia como red que trabajamos en micro finanzas sobresale la participación de la mujer en el sector, tenemos aproximadamente un 68% de mujeres con las que estamos trabajando y que están demandando. En los últimos tiempos vimos un cambio muy drástico en cuanto a la demanda crediticia, porque anteriormente la demanda microempresarial era de hombres, ahora ha cambiado es de mujeres, hay muchas cosas que se pueden interpretar de esa situación, puede ser: 1. en la evolución de la participación activa de la mujer, que está demandando más participación, 2. hubo en el pasado muchas emigraciones de hombres, y las mujeres han sido las responsables de mantener los hogares y se están enfrentando a su vida productiva, y también hay unos con opinión negativa que dicen que como la mayoría de microempresarios hombres están endeudados ya, entonces mandan a la mujeres a que pidan el crédito a nombre de ellas y ellos lo administran.

3. Cuáles son los obstáculos que enfrentan los/as microempresarios/as al intentar acceder a un crédito?

En conclusión, lo que vemos es que la participación de la mujer es muy activa y esto es un detalle muy importante porque tiene que ver con la última pregunta que ustedes hacen. Es donde uno detecta que las políticas y recomendaciones del gobierno para atender al sector, nos encontramos con unos indicios de marginación, especialmente en el tema de género. Las políticas que se están recomendando ahora, principalmente la política de desarrollo del sector microempresarial, tiene una clara segmentación hacia donde van dirigidas las políticas crediticias, y dice, el gobierno va a crear fondos para financiar a microempresas con un nivel de

acumulación y encaminen a procesos productivos con capacidad de exportación; entonces cuando vemos la política de gobierno para atender al sector microempresarial, nos damos cuenta que ese perfil no calza exactamente con todo el segmento mayoritario del parque empresarial que es la microempresa, y si el parque empresarial de la microempresa está compuesto mayoritariamente por mujeres, entonces la política que está recomendando el gobierno está marginando a ese segmento representativo.

4. De acuerdo, a su experiencia, cuales serían algunas propuestas que pudieran ayudar al sector de la microempresa a mejorar su situación en cuanto al acceso al financiamiento?

No podemos negar la apertura económica que nos está dando oportunidades de competir en el exterior con los tratados de libre comercio, y habría que incentivar la producción para poder exportarla, independientemente si los tratados fueron equitativos o no, pero hay que preparar a la gente para las cadenas productivas exportables.

No solo es eso lo que nos detiene la atención en ese momento, y las políticas están dirigidas exclusivamente a convertir a un sector microempresarial en productivo para exportar.

Sin embargo, hay un elemento importante que no está siendo visto con la seriedad del caso, y que tiene una particularidad relación con el sector microempresarial, estamos hablando de la demanda interna, primero estamos tratando de incentivar para la exportación que es demanda externa, pero tenemos una demanda interna que está siendo impactada diariamente por la capacidad de compra. La demanda interna es provocada por un elemento externo que no necesariamente es la capacidad productiva, es el dinero mensual no productivo, por ejemplo las remesas representan la demanda interna, porque se tiene mayor capacidad de compra. Por lo tanto habría que orientar una política crediticia en el sector orientada exclusivamente para la exportación, sino que orientada para unidades crediticias que puedan satisfacer su demanda interna provocada por una inyección económica regular que se está observando, esto es importante principalmente para la zona rural de nuestro país, porque la demanda interna está siendo impactada principalmente en familias rurales porque ahí ha sido mayor la migración, entonces tenemos en las comunidades y municipios al interior del país, familias con capacidad de compra, y los gobiernos municipales todavía no le están dando respuesta a esa necesidad de compra, y ellos afirman que no pueden hacer nada porque no hay políticas del gobierno que apoyen esa demanda, ellos esperarían que el BMI le puedan dar un capital a los gobiernos municipales para que incentiven y recomienden las unidades microempresariales que respondan a las demandas de las familias de ahí, y de esa manera el ingreso y su necesidad de satisfacer su compra quedaría en el municipio, pero entonces que vemos en la realidad:

- a. no hay políticas crediticias para incrementar este tipo de proyectos que satisfagan demanda interna, hay una política crediticia para implementar exportación y se está descuidando demanda interna, y
- b. hay una política para apoyar proyectos de actividad comercial y servicios, una comunidad de San Vicente que está fuertemente impactada por remesas, está adquiriendo hábitos, por ejemplo hacer supermercado quincenalmente, pero en el municipio no hay supermercado, tampoco en San Vicente, entonces se vienen al más cercano en San Salvador, entonces el impacto no está en el desarrollo de su municipio, sino que se está yendo a fortalecer otras empresas que no tienen nada que ver con sus municipios.

Entonces es una cadena que habría que revisarla

**Entrevista estructurada para Instituciones de Apoyo
Norma Pereira – Fundación Bálsamo.**

1. En su opinión, cual es el perfil de la demanda de crédito en los/as microempresarios/as salvadoreños?

La microempresa tiene segmentos, en algunos segmentos se manifiesta de alguna manera y en otros de otra, nosotros como Bálsamo no atendemos microempresa de acumulación ampliada, sino que atendemos más de subsistencia y acumulación simple, entonces mis acotaciones van a ir más hacia estos segmentos.

Si hay demanda de este sector? Si la hay, y bastante, sobretodo porque los niveles de empleo en el país cada vez se van deteriorando más, y tenemos un fenómeno de que no solo gente con escasa escolaridad quieren crédito, sino que también profesionales que se gradúan y no encuentran trabajo, entonces demandan crédito, y ya las características varían un poco. Nosotros como Bálsamo nos concentramos más con la gente que no ha ido a la escuela o que tiene niveles básicos, el promedio de escolaridad en nuestra población no pasa de 5° grado y tenemos personas analfabetas. Entonces, la demanda si la hemos visto que cada vez se ha incrementado, en algunos meses del año baja y en otras sube, los niveles de crédito suben en agosto a diciembre (es temporada alta). Demandan hombres y mujeres, solo que la Asociación prioriza en la mujer, que el 75% sea mujeres, pero cada vez aumenta más la demanda de crédito de hombres, pero siempre hay más demanda de la mujer. Y como las instituciones se visibilizan en género, se sabe que tienen que tocar más la puerta de las mujeres. Para nosotros son sujetos de crédito toda persona mayor de 18 años. Es importante que sepan que hay demanda de ciertos sectores, por ejemplo, poblaciones con discapacidad demandan crédito y los adultos mayores, y en algunos espacios les cierran la entrada

Tenemos demanda con montos elevados y montos chiquitos, lo que nosotros no podemos cubrir son montos grandes de bachilleres o profesionales que tienen ideas novedosas que quieren que le apoyen, entonces nosotros no asumimos eso. También ha incrementado la demanda de lo que llamamos empleados con actividades de emprendurismo colateral: un maestro que vende queso, lacteos, etc, no es un empresario puro porque es empleado. Entonces hemos abierto una línea de crédito para este tipo de gente, porque es un microempresario, hay demanda de vigilantes, empleados de alcaldías, de PNC. Esto indica que el costo de la vida es más alto, en el sentido de que no alcanza lo que la persona tiene para cubrir las necesidades básicas. Son edades entre 30 años, y la demanda de ellos es alta.

La demanda también es rural y urbana. Se manifiesta más en el área urbana porque la gente está más alfabetizada en el crédito, en el área rural es más latente pero siempre hay una necesidad de tener el crédito.

2. En términos de equidad de género, existe alguna diferencia en el acceso al crédito en las mujeres dueñas de microempresas y los hombres dueños de microempresas?

La diferencia se puede dar en términos de los montos que se dan en la práctica a nivel nacional tienen el acceso a montos mayores los hombres. Si se revisa la cartera, se ve que así como los hombres ganan más que las mujeres, así pueden tener más acceso a un monto más elevado que las mujeres. Como Asociación tratamos de equiparar eso para que no haya una brecha significativa. Pero vemos que los giros del negocio dependen un poco del género, las mujeres

se concentran más en comercio y servicio, y los hombres más en producción y área agrícola. En el área rural ha habido un cambio, y es que hay demanda de mujeres en el área agrícola, por ser hogares sin figura de un padre o puede ser de que ya el ingreso no alcance y la actividad se va diversificando.

3. Cuáles son los obstáculos que enfrentan los/as microempresarios/as al intentar acceder a un crédito?

En cuanto a obstáculos, en términos de las instituciones como nosotros, ONG's, el obstáculos es el capital de cartera, porque no nos quieren apoyar y hay dificultades para que nosotros como instituciones podamos acceder a crédito y se hace un efecto cascada. Si la Asociación quiere acceder a un banco, piden que tenga activos fijos e hipoteca, y si no la tenemos no accedemos y a su vez nosotros no podemos otorgar crédito.

Además el fondeo de las instituciones es duro porque las tasas de interés son altas, entonces también es un efecto cascada.

También un obstáculo en el caso de las mujeres, es que las garantías no convencionales permiten acceso al crédito con montos pequeños y no grandes (más de \$1000).

No tener aseguradora de crédito en población de adulto mayor.

La zona rural sale más afectada que el área urbana porque para poder operar se necesitan cosas básicas, y afecta la delincuencia en el desplazamiento de asesores, el pago de impuestos que piden las maras, es un obstáculo para acceder y también para mantenerlo. La mayoría puede acceder al crédito pero mantener un crédito bueno en este país cuesta mucho. Hay muchas variables externas que afectan al país que no afectan a nosotros, las lluvias, los temblores. Muchos negocios se abren pero muchos se cierran. El ciclo de vida de un negocio no pasa de los 6 meses en el mejor de los casos.

4. De acuerdo, a su experiencia, cuales serían algunas propuestas que pudieran ayudar al sector de la microempresa a mejorar su situación en cuanto al acceso al financiamiento?

Generar políticas de Estado que pudieran favorecer de manera indistinta a las personas, porque las políticas no son para personas de escasos recursos económicos. Para la población de subsistencia y acumulación simple, tienen que haber políticas blandas y acordes a las condiciones de ellos, y poder favorecerse de aunque sea un crédito escalonado y tener condiciones más blandas.

También para las instituciones intermediarias como nosotros tienen que haber políticas que nos ayuden a brindar el crédito. Hay un bloqueo estructural para poder atenderlos.

Entrevista estructurada para Instituciones de Apoyo
Miguel López, FADEMYPE

1. En su opinión, cual es el perfil de la demanda de crédito en los/as microempresarios/as salvadoreños?
<p>Debe analizarse de acuerdo a la estructura piramidal de la microempresa: subsistencia, acumulación simple y ampliada.</p> <p>Podemos decir que la demanda que hacen los/as microempresarios/as es efectiva y potencial. El problema que la microempresa presenta es de producción y mercado, no así de crédito, porque ahí si hay un a demanda. Por el lado de la oferta, el problema es los servicios que ofrecen, que no logran satisfacer las necesidades de la microempresa. En síntesis, la oferta no responde a la demanda.</p> <p>Además es importante ver el entorno donde se desarrollan las microempresas, las vulnerabilidades por tormentas, territorios frágiles, etc.</p>
2. En términos de equidad de género, existe alguna diferencia en el acceso al crédito en las mujeres dueñas de microempresas y los hombres dueños de microempresas?
<p>Las mujeres tienen menos capacidad de acceder a crédito por pago, activos, etc. No hay posibilidad de responder a equidad de género. En el acceso al crédito, entonces, faltan instrumentos para poder propiciar a la equidad.</p>
3. Cuáles son los obstáculos que enfrentan los/as microempresarios/as al intentar acceder a un crédito?
<p>Las dificultades que se presentan son:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ La industria microfinanciera no genera producción en función de la microempresa▪ Se está perdiendo la razón de porque nacen las microfinanzas (se va por la rentabilidad y no por el impacto en la vida de la microempresa)▪ Los costos de transacción son altos▪ Las garantías, son un obstáculo, porque los/as microempresarios/as en su mayoría son de subsistencia.▪ Además las propias vulnerabilidades de la microempresa también les afecta a la hora de buscar financiamiento.▪
4. De acuerdo, a su experiencia, cuales serían algunas propuestas que pudieran ayudar al sector de la microempresa a mejorar su situación en cuanto al acceso al financiamiento?
<p>Las propuestas serían:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Diseño de productos para microempresas, en base a los segmentos productivos▪ No ver el crédito como un fin, sino como un instrumento para lograr el desarrollo de la microempresa.▪ Fortalecer empresarialmente a la microempresa, y no solo financieramente.▪ Fortalecer oportunidades de las instituciones que promueven microfinanzas solidarias.

**Entrevista estructurada para Instituciones de Apoyo
Franklin Montano, ASOMI**

1. En su opinión, cual es el perfil de la demanda de crédito en los/as microempresarios/as salvadoreños?

El parque microempresarial es difícil de identificar porque CONAMYPE no actualiza ese estudio desde hace tres o cuatro años, donde se decía que eran alrededor de 6,000. En la revista microenfoque aparecen cerca de 3,000 microempresas que reciben crédito. Por lo tanto, si no hubieran sido esos números duplicados, es decir que de esas 300,000 no presentarían créditos, que una persona tenga más de un crédito, estaríamos hablando que hay mucho crédito colocado en más de una persona. Bajo ese enfoque estaríamos hablando de que el universo por cubrir de microcrédito se amplía un poco más.

Hay mercado, la oferta está creciendo grandemente, ¿hacia donde? Hay mucho crédito en el área urbana porque grandes concentraciones de microempresa están en las ciudades del país, y eso les facilita el empleo a instituciones de microfinanzas porque de esa manera encuentran muchos clientes en un solo espacio, no hay mucho costo marginal, y eso ha generado una gran competencia de instituciones oferentes de crédito. Entonces hay mucho endeudamiento en el área urbana.

Entonces hay un desafío en el área rural porque no se ha llegado con los servicios y canales adecuados, además muchas de esta gente ya no están en el área agrícola tienen impacto de esta actividad. Y agreguémosle que sus financiadores son sus propios parientes que les mandan dinero y ahí se acaba la necesidad de financiamiento.

En el mercado de microcrédito hay muchos factores: en oferentes de financiamiento a microempresas, hay de diferentes índole, hay ONG's, bancos, cooperativas, cajas, bancos de los trabajadores, todas ofertando a microempresas, por lo tanto la demanda de este sector puede ser cubierto por cualquiera de ellos.

Hay tres bancos comerciales: Agrícola, Salvadoreño, ProCredit. Cooperativas hay unas 40 aproximadamente, cajas hay unas 50, ONG's hay unas 10 diferentes a ASOMI, y un sin fin más. Y otros más que están entrando, no solo iniciativa internacional sino también nacional.

2. En términos de equidad de género, existe alguna diferencia en el acceso al crédito en las mujeres dueñas de microempresas y los hombres dueños de microempresas?

En principio ninguna institución acepta que haya diferencia de género, aunque si hay iniciativa que por el contrario potencia más a la mujer. Esto es porque en la microempresa las pequeñas unidades, las más vulnerables, las de subsistencia sobre todo está constituido por mujeres; si nos vamos a las causa puede ser porque muchas son jefes de familia solteras, madres solteras, o los hombres se van a Estados Unidos. Esto permite que la mayoría del crédito este concentrado en mujeres. En nuestro caso, está en más del 75% de las microempresas, eso quiere decir que es una atención parcializada, pero que más bien responde a las características de la microempresa.

En términos de monto, cuanto más pequeña la microempresa hay más mujeres, pero mientras

más va creciendo, la cabeza de la microempresa se va tornando en hombres. Como los créditos más pequeños están en microempresas más pequeñas, y estas están compuestas por mujeres, entonces encontraríamos un sesgo. Pero no me atrevería a decir que es por cuestión de género.

Las metodologías tienden a ser por la persona en sí, y lo que evalúan es su capacidad de pago, según su movimiento del flujo. Algunas instituciones cuando comenzaban les prestaban a mujeres y no a hombres, este es el caso de la Fundación Duarte, y otras.

Entonces, la diferencia se ve estadísticamente, pero tiene que ver más con la realidad social, seguramente si viéramos más una estructura social donde hubieran microempresarias mujeres cabezas de familia, encontraríamos menos crédito en la microempresa.

La pregunta es clara, y la respuesta yo diría es No.

Esto es bien crítico, por ejemplo cuando una mujer es cabeza de familia, vemos la carga del hogar y vemos que puede afectar la capacidad de pago. Si va un hombre, la carga de familia siempre se analiza. En nuestra sociedad se ve menos frecuente que solo el hombre trabaje, hay un hombre y una mujer y eso le podría dar más capacidad de pago; contrario a una mujer que está sola, no va tener ese elemento de análisis.

Entonces ahí si cae en que tenga mayor acceso al crédito, pero no porque sea mujer, sino por su condición.

3. Cuáles son los obstáculos que enfrentan los/as microempresarios/as al intentar acceder a un crédito?

En cuanto a obstáculos, el primero tiene que ver con información. Siempre hay información limitada y sesgada sobre la oferta de microcrédito. También hay bastante limitante, no solo información, sino también en el ámbito rural, por ejemplo de acceso logístico, por las calles, ahí hay bastante limitantes.

Hay un problema en la metodología, existe un sector de subsistencia que tiene acceso a metodología de crédito diseñada a ellos, pero esto implica que solo pueden acceder a créditos grupales, y pasan muchos años así, y mientras no crezcan no califican a otra metodología como el crédito individual, que es mejor porque tienen mayores montos, menos costos y mayores plazos, lo cual les permite respirar más. Es una limitante que no se puede atribuir a las instituciones, sino que es más por el desarrollo empresarial de cada uno de los clientes.

Todavía la demanda es mayor que la oferta, muchas de nuestras instituciones tienen una limitante, y es que al no ser reguladas, al no estar bajo la batuta de la Superintendencia, eso las vuelve que para fondearse tienen que prestar de otras instituciones financieras, para los bancos, buena parte del fondeo viene del público porque aceptan ahorros, y ellos le pagan a uno el 1%, osea que el costo de ellos de esos depósitos es del 1%; mientras otras instituciones para tener recursos y prestar a la microempresa, recurren a préstamos locales e internacionales, los costos son mucho mayores., entre 7% y 12%. Ahí encontramos una diferencia de 11 puntos con respecto a la banca. Además la banca lo puede trasladar a los clientes, mientras que nuestras instituciones lo tienen que agregar al precio del crédito.

La metodología que usa la banca y las instituciones de microcrédito son diferentes, y ese es el problema de la gente que quiere comparar el producto de instituciones como la nuestra y la

banca. Las personas bancarizables son aquellas con mejores ingresos, más estables, que han manejado créditos en otras ocasiones, y que sobretodo tienen garantías. El nuestro no es un mercado bancarizable. Son diferentes, y cuyo concepto de costo, sello, precio, destino, son muy diferentes.

Otra de las limitantes es que muchas de las instituciones no presentan un desarrollo adecuado, es decir que por ejemplo, muchas de ellas tienen software atrasados, que no les permite controlar la cartera de crédito; y así en todos los ámbitos tecnológicos que hace la gestión de micro créditos más barato y eficiente, al no tener esos instrumentos de tecnología moderna limita el acceso a la información que puede obtener de la clientela y hacia donde puede llegar, es por eso que la gente sigue usando el agiotista, porque siempre está cerca y es más ágil. Es una limitante, porque al cliente hay que verlo con sus necesidades, la limitante ya no viene por el producto porque no les dan crédito sino por la tecnología que ellos tienen, no les dan el dinero cuando lo necesita, y esto hace que vaya a los más rápidos. A veces, también sucede que no tienen las instituciones el recurso humano adecuado y la atención no es la adecuada.

4. De acuerdo, a su experiencia, cuales serían algunas propuestas que pudieran ayudar al sector de la microempresa a mejorar su situación en cuanto al acceso al financiamiento?

Las propuestas se centran en el apoyo del Estado a las microfinancieras para poder desarrollarse y brindar eficientemente los recursos a las microempresas.

Otra sería fortalecimiento de las microfinancieras en cuanto a tecnologías de crédito, innovación, servicios crediticios, metodologías, aspectos administrativos, logística, etc.

**FORMATO DE GUIA PARA ENCUESTA Y GRUPO FOCAL A
MICROEMPRESARIOS**

1. En qué consiste su negocio?

2. Hace cuanto lo tiene?

3. Al inicio, de donde obtuvo los fondos para comenzar el negocio?

Ahorros personales _____

Remesa _____

Ayuda Familiar _____

Crédito _____

Agiotista _____

4. Cuántas veces ha utilizado crédito para el negocio?

4.1 En que instituciones?

4.2. Porqué en esas y no en otras?

5. Cuales son las dificultades que tiene para solicitar crédito?

7. Porqué cree ud. que no solicitan crédito algunos microempresarios?

6. En qué aspectos le gustaría que mejoraran las instituciones para que ud. tenga mayores acceso al crédito?

BIBLIOGRAFIA

- Alvarez, Yanira, y otros. "El impacto de la regulación sobre la industria de las microfinanzas en El Salvador: Caso ACCOVI, de R.L." Tesis para optar al grado de Licenciatura en Economía. San Salvador. El Salvador. Octubre 2004.
- AMPES, et Al. "Libro Blanco de la Microempresa". Comité Coordinador. San Salvador, El Salvador. Imprenta y Encuadernación Díaz. 1997.
- Arturo Guillén R. "La teoría latinoamericana del desarrollo: reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo". 2004. <http://www.celsofurtado.edu.mx/archivosPDF/rioguillen.pdf>.
- Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI). "Estudio, Análisis y Revisión del Actual Marco Regulatorio de las Microfinanzas en la Republica de El Salvador". San Salvador, El Salvador. Junio. 2005.
- Barahona, Beatriz, y otros. "Las transformaciones estructurales del mercado laboral salvadoreño desde inicios de la década de los noventa". Tesis para optar al grado de Licenciatura en Economía. UCA. San Salvador. El Salvador. 2005.
- Briones, Carlos. "Microempresa y Transformación Productiva." FLACSO et. Al. San Salvador. El Salvador. 1998.
- Cabal, Miguel. "Bases Para Los Lineamientos De Una Política Para Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas En El Salvador". Presentado al Comité Consultivo. CONAMYPE. Mayo 31 2005.

- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Organización Internacional del Trabajo (OIT). "La microempresa en El Salvador: Magnitud, importancia y características a finales de los años noventa". Cuadernos de Trabajo OIT N°10. CONAMYPE. San Salvador. El Salvador. 2000.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). "Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, 1999". CONAMYPE. San Salvador. El Salvador. 2001.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). "Estudio de evolución del sector microempresarial salvadoreño 1999-2001". CONAMYPE. San Salvador. El Salvador. 2003
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). "Estudio de Características de la Demanda de Financiamiento de los Micro y Pequeños Empresarios de El Salvador". CONAMYPE. San Salvador, El Salvador. Febrero de 2003.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). "Matriz de oferta y demanda de créditos en el Sector MYPE". JB Consultores. San Salvador. El Salvador. 2001.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID). "Dinámica de las MYPES en El Salvador: Bases para la toma de decisiones". BID. San Salvador. El Salvador. Marzo 2005.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). "Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos". Serie 139: Financiamiento del desarrollo. Santiago de Chile, Chile. Noviembre 2003.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “Información histórica, Evolución de las ideas de la CEPAL” 1998. <http://www.eclac.cl/cgibin/getprod.asp?xml=/noticias/paginas/4/13954/P13954.xml&xsl=/de/tpl/p18f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>. 1998.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “Cincuenta años, reflexiones sobre América Latina y el Caribe”. Revista de la CEPAL - Nro. Extraordinario. Octubre 1998. <http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/4415/P4415.xml&xsl=/revista/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>.
- FOMMI II y DIGESTYC. “Encuesta Microempresarial 1998”, Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI II) y Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). San Salvador, El Salvador. Programa de Fomento a la Microempresa. 1999.
- FUSADES/DEES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia un MIPYME más Competitiva. San Salvador. El Salvador. Marzo de 2006.
- INSAFORP, “Composición del empleo en El Salvador”, 2004. www.insaforp.org.sv/edi/fultex/insajovol.
- 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, El Salvador. 28 de Febrero del 2005.
- Martínez, Julia Evelin. “La industria de las microfinanzas en El Salvador: posibles impactos del CAFTA”. San Salvador, El Salvador. 2001.

- Martínez, Julia Evelin. "Microfinanzas y Solidaridad". Revista ECA. San Salvador, El Salvador. Noviembre-diciembre. 2004.
- PAIS SEGURO. Plan de Gobierno ARENA 2004-2009. San Salvador. 2004.
http://www.mh.gob.sv/mh_2003/casapres/PLAN%20DE%20GOBIERNO%202004%20-%202009%20%20%20%20PAIS%20SEGURO.doc
- Rodríguez, Octavio. "Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas." Revista CEPAL N°75. <http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/rodriguez.pdf>. 2001.

Revistas:

- Revista Trimestral Económica, Banco Central de Reserva, El Salvador. 2000.
- Revista Trimestral Económica, Banco Central de Reserva, El Salvador. 2004.
- Revista MicroEnfoque, Serie 19. Octubre-Diciembre. 2005. UCA. El Salvador. 2005.
- Revista MicroEnfoque, Serie 18. Abril-Junio 2005. UCA. El Salvador. 2005.
- Revista MicroEnfoque. Serie 17. Mayo 2005. Vol. 5, No. 1. UCA. El Salvador. 2005.

Páginas web:

- Cartilla informativa N° 1, FOSOFAMILIA, Agosto 2006. Página web: http://www.fosofamilia.gob.sv/documentos/boletin_institucional.swf
- Foro 2001. CONAMYPE. Página web: www.foro.microempresa.org/programas/elsalvador.pdf
- Informe de Clasificación: Banco de los Trabajadores de Soyapango S.C. de R.L. Equilibrium, S.A. de C. V. Página web: http://www.ratingfund.org/document_view.aspx?id=315&type=MFI.
- "Productividad, Eficiencia Y Reducción De Costos". II Foro Latinoamericano de Bancos Comunales. Marzo 2006. México. Página web: http://www.prodesarrollo.org/II_bancos_comunales/m_pdf/8_productividad.pdf
- Glosarios financieros. <http://www.mct.gov.ve/financia/glosariox.php>.
- ASOMI. Indicadores Financieros. <http://www.asomi.org.sv/35.0.html>
- Banco Agrícola. Indicadores Corporativos. www.bancoagricola.com.
- Banco Salvadoreño. Indicadores Corporativos. www.bancosal.com.
- Banco ProCredit. Indicadores Corporativos. www.bancoprocredit.com.
- Superintendencia del Sistema Financiero. Instituciones reguladas. www.ssf.gob.sv.
- FEDECREDITO. Indicadores Corporativos. www.fedecredito.com.