

Estudio: “Condiciones de competencia en la
prestación de servicios de crédito decreciente para
consumo en El Salvador”

Términos de referencia



V. B.
Nelson Guzmán

Intendencia Económica

Diciembre 2018

Índice

I.	Introducción	4
II.	Base legal	5
III.	Justificación del estudio	6
a.	Funcionamiento y rol del sistema financiero. Perspectivas teóricas	7
b.	Importancia del sector en la economía mundial y salvadoreña	10
c.	Problemáticas identificadas	13
IV.	Objetivos	23
a)	Objetivo contractual	23
b)	Objetivo general del estudio	23
c)	Objetivos específicos	23
V.	Equipo contraparte del consultor	24
VI.	Metodología a emplear	25
VII.	Productos esperados y forma de entrega	26
A.	Producto 1: Metodología de investigación, plan de trabajo y calendario	27
B.	Producto 2: Primer informe	27
C.	Producto 3: Informe Final	28
VIII.	Obligaciones y responsabilidades del consultor	30
IX.	Tiempo de ejecución	31
X.	Presentación de los resultados de los informes	31
XI.	Derechos de propiedad intelectual	32
XII.	Confidencialidad e información reservada	32
XIII.	Financiamiento, forma y condiciones de pago	33
XIV.	Oferta técnica y económica	33
XV.	Consultas y/o Aclaraciones	35
XVI.	Impedidos para ofertar	35
XVII.	Idioma de la oferta	37
XVIII.	Recepción de ofertas	37
XIX.	Condiciones de presentación de oferta	38
A.	Condiciones generales	38

B. Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de residentes (Contenido del sobre 1: Oferta técnica)	38
C. Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de consultores no residentes (Contenido del Archivo “A” oferta técnica)	40
D. Contenido de la oferta económica (sobre “2” o archivo “B”)	42
XXIII. Evaluación de ofertas.....	42
A. Evaluación técnica.....	43
B. Evaluación económica.....	46
XXIV. Adjudicación del contrato.....	46
A. Adjudicación	46
B. Citación para firma de contrato	47
C. Suscripción del contrato	47
D. Garantía a presentar	47
E. Forma y trámite de pago	48
F. Forma de extinción del contrato	49
G. Vicios o deficiencias	49
XXV. Coordinación y supervisión.....	50
XXVI. Declaración de proceso de libre gestión como no adjudicado.....	50
XXVII. Sanciones a particulares (art. 158 LACAP).....	51
XXVIII. Registro por incumplimiento.....	52
XXIX. Bibliografía.....	52

I. Introducción

1. La revolución del crédito de consumo y su constante adaptación para atender las necesidades de una sociedad en movimiento permanente desde su aparición hasta nuestros días, lo han convertido en un elemento indispensable en el progreso económico de las familias, al grado que el acceso al crédito se ha convertido en un objetivo social de inclusión financiera (FICOHSA, 2018).
2. El crédito de consumo ha evolucionado produciendo nuevos métodos: líneas de crédito revolventes, planes de crédito, tarjetas de crédito en sus muchas variedades, a través de medios cada vez más sofisticados en la medida en que los avances tecnológicos se traducen en canales de atención de comercios, instituciones financieras o redes de pagos en todo el mundo (FICOHSA, 2018).
3. En El Salvador, a principios de los años noventa, se inicia un proceso de reformas estructurales que conllevó un rol menos protagónico del Estado en la economía y una participación más activa del sector privado¹. Estas implicaron a su vez una liberación financiera y comercial, en términos de procesos de privatización y ajustes en las cuentas fiscales, entre otras.
4. Estas medidas implicaron una reducción de los bancos públicos en favor de los bancos privados de capital extranjero. Actualmente, la mayoría de las instituciones bancarias están controladas por no residentes², con la excepción del Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)³, Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y el Banco Hipotecario (BH), entidades que son estatales, y Banco Azul, que inició sus operaciones en 2015 y su capital es nacional.
5. En teoría, estas reformas estructurales implementadas en el sistema financiero salvadoreño implicarían más competencia en el mercado, propiciando así una mayor inclusión del crédito en el sector financiero, en mejores condiciones. Se flexibilizarían los requisitos para garantizar un mayor

¹ En los años ochenta, la crisis generalizada en el contexto de guerra obligó al gobierno a nacionalizar ciertas actividades económicas clave, como los servicios relacionados a la provisión de electricidad, agua potable, sistema bancario, entre otros.

² En 2009, sólo el 1% de las acciones de los conglomerados financieros correspondía a titulares salvadoreños (CEPAL, 2010).

³ BANDESAL nace mediante Ministerio de Ley, por medio del Decreto Legislativo número 847 de fecha 21 de octubre de 2011, producto de la transformación del Banco Multisectorial de Inversiones – BMI (banca de segundo piso), como una institución pública de crédito con facultades y competencias más amplias e incluyentes en materia de Banca de Desarrollo que permite acompañar con recursos financieros el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. Este banco constituye en la actualidad una plataforma de primer y segundo piso a través del apoyo financiero, de mediano y largo plazo de proyectos productivos pertenecientes a los diversos sectores de la economía nacional.

acceso al crédito y se profundizaría la competencia por ofrecer créditos más baratos (menores tasas de interés).

6. Los datos de la Superintendencia del Sistema Financiero (2018) indican que, para el periodo 2012-2017, el crédito para consumo que otorgan las instituciones reguladas creció un 52.7%, empresas (28.2%) y vivienda 12.9%. Adicionalmente, ha crecido el número de instituciones financieras reguladas y no reguladas que ofrecen crédito para consumo.
7. No obstante, y pese a que se percibe un nivel elevado número de oferentes en el sistema financiero, se observan también diferencias respecto a las tasas de interés que se le aplican a los créditos de consumo en comparación a las tasas de interés para créditos a empresas y vivienda.
8. Además, existe percepción de la existencia de resultados asociados a una elevada concentración en el mercado de consumo, como el cobro de elevadas tasas de interés y la obtención de altos niveles de rentabilidad de parte de los oferentes.
9. En ese sentido, el estudio que se plantea en estos Términos de Referencia (TDR) analizará las características de la oferta y demanda, evaluará el nivel de competencia, sus efectos, incluyendo las posibles distorsiones en el mercado de financiamiento destinado al crédito decreciente de consumo, se examinará la posible existencia de barreras a la entrada y los posibles riesgos de cometimiento de prácticas anticompetitivas en perjuicio de los usuarios del crédito de consumo.

II. Base legal

10. La Ley de Competencia (LC) fue aprobada por medio del Decreto Legislativo número 528, emitido el día veintiséis de noviembre del año dos mil cuatro, publicado en el Diario Oficial Número 240 Tomo 365 del día veintitrés de diciembre del mismo año y entró en vigencia el 1 de enero de 2006.
11. Su objeto es el de “promover, proteger y garantizar la competencia, mediante la prevención y eliminación de prácticas anticompetitivas que, manifestadas bajo cualquier forma limiten o restrinjan la competencia o impidan el acceso al mercado a cualquier agente económico, a efecto de incrementar la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores” (artículo 1, inciso 1, LC).

12. Para el ejercicio de las atribuciones y deberes que se estipulan en la LC, la SC está facultada para realizar análisis técnicos, jurídicos y económicos que deberán complementarse con estudios de apoyo y demás pertinentes para efectuar todas esas actividades en forma óptima (artículo 4, LC).
13. En ese sentido, la LC estipula, en su artículo 13 literal c), como una de las atribuciones del Superintendente: “Ordenar y contratar en forma periódica la realización de estudios de mercado y consultorías específicas sobre aspectos técnicos que sean necesarios para cumplir con el objetivo de la presente Ley; los resultados de los referidos estudios, podrán publicarse”.
14. Estos estudios son parte de la supervisión continua del desempeño de los diversos sectores de la economía que realiza la SC para el desarrollo efectivo de sus funciones. Su fin es el de “conocer y evaluar su composición, tamaño, participantes, regulaciones y otros aspectos relevantes, a fin de establecer su incidencia en el nivel de competencia, que permita diagnosticar y proponer las medidas necesarias para fortalecer y mejorar las condiciones de competencia en los mismos” (artículo 7, Reglamento de la LC).

III. Justificación del estudio

15. Tal como se argumentó anteriormente, se percibe la existencia de altos precios (tasas de interés) en el mercado, de hecho, las tasas promedio correspondientes a los créditos de consumo son más elevadas que para el resto de los créditos (vivienda y empresa), como se desarrollará más adelante. Además, se advierte la existencia de asimetría de información, situación que desfavorece al consumidor.
16. La actividad de intermediación financiera y de seguros tiene un aporte al Producto Interno Bruto (PIB) del 3.7% (2016). En este marco, el crédito de consumo tiene un aporte significativo. De la cartera total de créditos decrecientes de instituciones financieras reguladas (SSF, 2018), la participación del destinado a consumo representó, en promedio, un 32.9% para el período 2012-2017, siendo el segundo de mayor importancia, por debajo de los préstamos a empresas (45.6%).
17. La urgencia que suele representar para la demanda en otorgamiento de un crédito de consumo agudiza los riesgos implícitos en las distorsiones de mercado. Por esta razón, la posible existencia de restricciones y/o potenciales prácticas anticompetitivas en este mercado impactarían directamente en el bienestar de las familias.

a. Funcionamiento y rol del sistema financiero. Perspectivas teóricas.

18. Aunque en la literatura económica existen diferencias significativas en la asignación del rol que el sector financiero representa, según el paradigma teórico, un punto común entre los abordajes es que este sector posee un papel dinamizador. Esta característica aumenta la importancia del funcionamiento eficiente del sector, para el bienestar de los consumidores y de la economía.
19. Desde un enfoque tradicional, el sistema financiero es un aparato que opera como un agente económico de carácter público o privado que canaliza recursos financieros de agentes superavitarios, aquellos con capacidad de ahorrar, hacia agentes deficitarios, personas naturales o jurídicas que son sujetas de crédito, es decir, que presentan ciertas características que garantizan el retorno de los empréstitos.
20. A este respecto, Schumpeter (1912) argumentó que los sistemas financieros son imprescindibles en la promoción de las innovaciones, y que las economías con sistemas financieros más eficientes crecen más rápido. En su opinión, cuando los bancos funcionan bien estimulan la innovación tecnológica, ya que identifican y financian a los empresarios mejor preparados para crear productos innovadores y mecanismos de producción (Méndez, L. 2013).
21. La definición anterior permite comprender por qué comúnmente se denomina a las entidades integrantes del sistema financiero como intermediarios, dado que no realizan las operaciones de financiamiento con recursos propios, sino que lo hacen con recursos de las entidades superavitarias.
22. Según lo descrito, el funcionamiento del sistema financiero depende de la capacidad que tengan las entidades que en él operan para captar recursos que comúnmente se conocen como depósitos. Estos depósitos son los que serán entregados en forma de crédito a los agentes con necesidades de liquidez ya sea para solventar gastos productivos o de consumo.
23. Esta capacidad de captación de recursos es el fundamento del multiplicador bancario del dinero. Cuando los depositantes dejan su dinero en una entidad financiera, estas tienen la obligación legal de reservar una fracción de cada unidad monetaria conferida. El resto son los recursos disponibles para efectuar préstamos.

24. Queda claro que la causalidad va de depósitos a crédito cuando se busca entender la forma en que se conforman los fondos prestables. En contraposición a esta visión, otras vertientes teóricas plantean que la capacidad del sistema financiero para realizar actividades de financiamiento no depende de los recursos captados en forma de depósitos.
25. En este sentido, los intermediarios financieros tienen la capacidad de crear dinero de una manera diferente a la que plantea la visión tradicional. Teóricamente las entidades financieras pueden ofertar créditos sin necesidad de que exista un depósito previo. Aquí la causalidad es en sentido inverso, son los créditos los que crean los depósitos. Lo anterior también expresa de manera implícita que es la demanda de dinero por parte de las familias y las empresas lo que crea una oferta de dinero, de manera endógena, es decir, a partir de las necesidades de financiamiento que va imponiendo la dinámica económica misma. Al respecto Moore (1988) aclara:
- “La tasa a la que se emite [dinero/crédito] gobierna la tasa de crecimiento de la demanda agregada. Esta parece una conclusión monetarista. Pero el mecanismo causal nada tiene que ver con un exceso de oferta de saldos monetarios. Resulta simplemente de reconocer que el nuevo dinero crédito financia la mayoría del gasto deficitario neto. En economías monetarias, si la demanda agregada aumenta con el tiempo, en el balance las unidades económicas deben tener algún gasto-déficit” (Moore, B. 1988).*
26. La importancia de plantear estas dos visiones es crucial para evaluar la importancia del papel del sistema financiero. En la primera es un intermediario que canaliza los recursos y obtiene beneficios por comisión y por los intereses que cobra por asumir parte del riesgo de que el préstamo no se reintegre. En la segunda visión, las entidades financieras tienen la capacidad de incidir en el suministro de recursos monetarios para financiar la demanda de consumo y de inversión.
27. Es posible describir el ciclo económico a partir de una financiación inicial mediante dinero endógeno que, revistiendo la forma de crédito, respalda las decisiones de producción basadas en la demanda esperada. Luego el multiplicador del ingreso genera los ingresos por medio de los cuales la demanda de consumo esperada y las órdenes de inversión se convierten en pagos finales (Cesaratto, S. 2016).
28. El carácter progresivo de las empresas, que deriva de los procesos de competencia intra e inter sectores, les obliga a financiar sus planes de expansión mediante el crédito. Del mismo modo, la creación de dinero endógena es una variable que tiene incidencia sobre la capacidad de las empresas para emprender sus ciclos productivos.

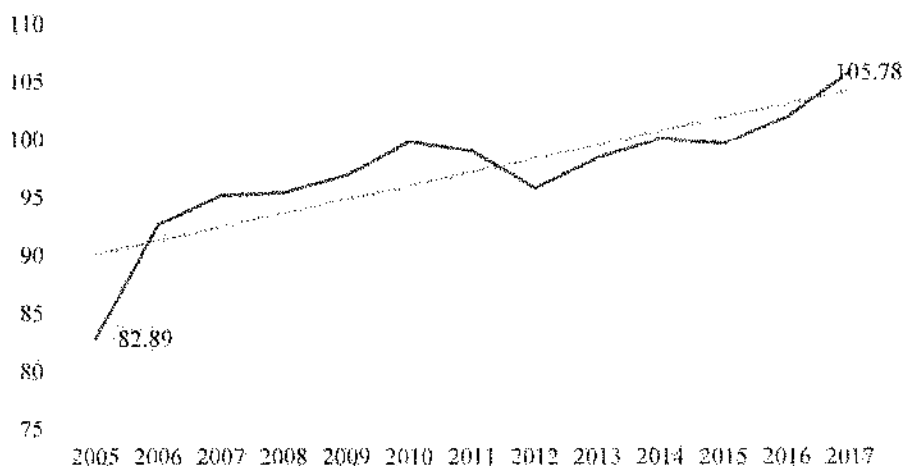
- ²⁹. Robinson (1952) expone al respecto, que la economía real es la que conduce a los sistemas financieros. Las economías con buenas perspectivas de crecimiento desarrollan instituciones que les proporcionen los fondos necesarios que apoyarán dichas perspectivas. La actividad económica crea una demanda de determinados tipos de mecanismos financieros y el sistema financiero responde automáticamente frente a esa demanda (Méndez, 2013).
- ³⁰. Lo anterior muestra que, si bien la demanda de crédito es la que guía la oferta, son los agentes financieros quienes tendrán la decisión final de proveer los recursos solicitados y dicha decisión está en función de una racionalidad de maximización de utilidades en los plazos más cortos posibles y con los menores riesgos. Esto puede representar riesgos para satisfacer la demanda (bienestar de los consumidores), si el mercado presenta distorsiones a la dinámica competitiva.
- ³¹. Dado que la forma en que se da la asignación de recursos financieros seguirá una lógica de lucro, muchos agentes ubicados en sectores considerados como riesgosos, poco lucrativos o con proyectos de maduración muy lentos serán excluidos, aun cuando dichos proyectos tengan capacidad de creación de empleo o sean relevantes para evitar la desarticulación sectorial y la creación de cadenas de valor⁴. De allí la importancia de generar los incentivos necesarios para el adecuado funcionamiento del mercado, es decir para que la oferta pueda responder a la demanda.
- ³². Por otra parte, tiene especial interés para este estudio comprender la dinámica de financiamiento de consumo de los hogares, por las implicaciones que tiene para el resto de mercados y, por tanto, en la economía, en tanto que estimula la demanda agregada pues es característico que el gasto que no se sufraga con entradas de ingreso, se financie con creación de crédito (Cesaratto, S. 2016).
- ³³. De este modo el sistema financiero juega un papel importante tanto para el desarrollo como para integración del aparato productivo, cuando se lo ve por el lado del financiamiento de la inversión productiva y del mismo modo es un actor con capacidad de incidir en el bienestar de los consumidores cuando se le analiza por el lado del financiamiento de la demanda efectiva.

⁴ Esta problemática usualmente se solventa mediante la creación de una banca de fomento que es administrada por entidades públicas que no se guían necesariamente por una lógica costo-beneficio.

b. Importancia del sector en la economía mundial y salvadoreña

34. El sistema de cuentas nacionales clasifica al sector financiero como el conjunto de unidades institucionales residentes cuya actividad principal es la realizar intermediación financiera, o la de facilitar su realización. (Naciones Unidas, 2008).

Gráfico 1
Índice encadenado de volumen del sector financiero⁵ en El Salvador
Año de referencia 2014=100. 2005-2017



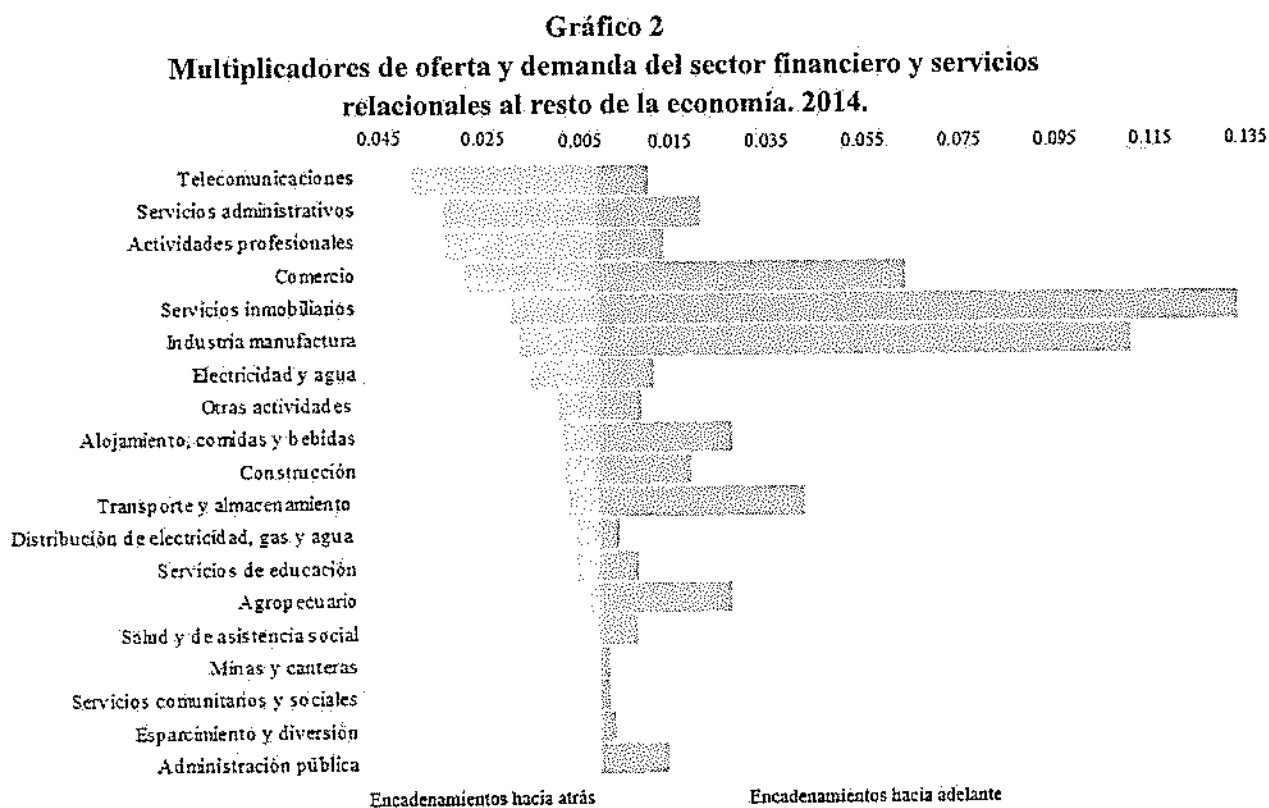
Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

35. El gráfico 1 muestra cómo a lo largo de la última década el sector financiero ha presentado una tendencia creciente, aumentando 5 puntos porcentuales acumulados a partir del año de referencia. Dicho comportamiento coincide con la participación que el sector ha tenido dentro del PIB, donde es posible observar que su aporte representa alrededor del 6% del PIB a lo largo del mismo periodo, es decir, desde 2005 ha crecido su importancia.
36. Este comportamiento relativamente estable del sector financiero en El Salvador no muestra una correlación aparente con el mismo indicador evaluado a nivel de Latinoamérica, aquí es posible observar que, si bien el aporte al PIB regional ha sido mayor, ha mostrado un comportamiento cíclico y ligeramente decreciente, pasando de un aporte del 16.0% en 2005 a 15.5% en 2017, en tanto que en

⁵ Los índices encadenados de volumen son instrumentos utilizados en cuentas macroeconómicas para mostrar la importancia relativa de las diversas actividades económica a precios corrientes del año inmediato previo. Según el BCR (2008), un índice encadenado parte de un año inicial 100 y a medida se avanza en la serie recoge incrementos anuales de los índices calculados respecto a los precios del año anterior, por lo que incorpora diferentes bases de precios en la construcción de la serie y la estructura permanece actualizada.

2012 cayó a su nivel más bajo en el período, 12.8%. Esto, al tiempo que enaltece la estabilidad del sistema financiero del país, plantea un reto en términos de volumen de contribución al PIB, pues el aporte de dicho sector en el país se sitúa, en promedio, 63% por debajo del que corresponde a nivel latinoamericano.

37. Con el fin de dimensionar el papel que juega el sector financiero dentro de la estructura productiva nacional se hace uso de la matriz insumo-producto⁶ 2014, para calcular los multiplicadores de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. Lo que expresan dichos multiplicadores es qué tanto aumentarán las compras y las ventas al resto de sectores de la economía por cada incremento de una unidad monetaria en un sector determinado. Los multiplicadores del sector financiero se presentan en el gráfico 2.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva.

38. Los encadenamientos hacia atrás hacen referencia al papel de un sector como demandante, es decir la estructura de compras que necesita realizar para llevar a cabo su proceso productivo, por su parte;

⁶ Construida a partir de los cuadros de oferta y utilización publicados por el BCR.

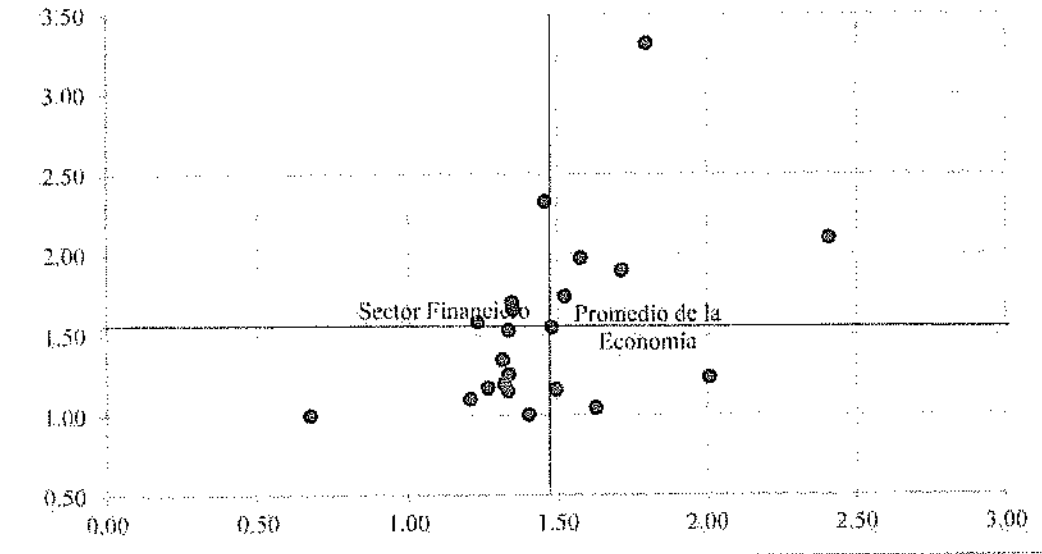
los encadenamientos hacia adelante hacen referencia a la venta de insumos que hace un sector al resto, es decir su papel como oferente.

39. Como se puede observar, el efecto multiplicador del sector financiero tiene un mayor impacto hacia adelante en el sector de la industria manufacturera (US\$ 0.11 centavos por cada aumento de US\$1 en la oferta) y en el sector de servicios inmobiliarios (US\$ 0.13 centavos por cada aumento de US\$1 en la oferta). En el resto de los sectores los efectos son menores a US\$ 0.06. El efecto multiplicador hacia atrás, en general, es menor a US\$ 0.04, siendo el sector más cercano a dicho umbral el de telecomunicaciones.
40. El análisis insumo producto permite clasificar los sectores en función de su importancia como oferentes o demandantes de insumos al resto, en este sentido un sector puede catalogarse como isla, motor, base o clave⁷, en relación con la posición de sus encadenamientos en referencia al promedio de la economía.
41. La economía salvadoreña tiene un promedio de encadenamientos hacia atrás del 1.48 y hacia delante de 1.55 para el año 2014. En función de este parámetro es posible catalogar al sector financiero como un sector base, puesto que sus enlaces hacia adelante totalizan 1.36, inferiores al promedio y mientras que sus encadenamientos hacia adelante son de 1.66, valor que se encuentra por encima del promedio nacional. Lo anterior se verifica en el gráfico 3.

⁷ Los sectores isla son aquellos en los que su oferta y demanda de insumos están por debajo del promedio de la economía. Mientras motor se denomina a aquellos cuyos encadenamientos hacia adelante están por debajo del promedio, pero sus encadenamientos hacia atrás se sitúan por encima. Los sectores catalogados como base presentan encadenamientos hacia atrás por debajo del promedio de la economía, en tanto que sus encadenamientos hacia adelante están sobre el promedio de la economía. Finalmente, sectores clave poseen encadenamientos (hacia adelante y hacia atrás) por encima del promedio de la economía.

Gráfico 3

Ubicación del sector financiero respecto del promedio de la economía, 2014



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva.

42. En conclusión, el análisis insumo producto demuestra que el sector financiero es importante para ofrecer insumos al resto de la economía y como oferente neto cobran relevancia las condiciones a las que se enfrentaran aquellos que necesiten demandar los servicios de las instituciones que en él operan.

c. Problemáticas identificadas

43. El sistema financiero del país está constituido por una serie de oferentes que operan bajo diferentes condiciones. Según lo establecido en la Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero (Decreto Legislativo 628 del 22 de noviembre de 1990), esta entidad supervisa las actividades de bancos comerciales⁸, estatales⁹, cooperativos, e instituciones de ahorro y crédito¹⁰. Sin embargo, existen una serie de instituciones que otorgan créditos sin ser objeto de supervisión de la SSF, las

⁸ Los bancos privados se constituyen bajo la figura de Sociedad Anónima. De acuerdo a la Ley de Bancos de El Salvador, para su constitución, un Banco deberá tener como capital mínimo la suma de US\$17,610,000 y contar con al menos diez socios. Están facultados para recibir depósitos del público en diferentes modalidades.

⁹ Las entidades financieras públicas son Banco Hipotecario, Banco de Fomento Agropecuario, Banco de Desarrollo de El Salvador y Fondo Solidario para la Familia Microempresaria. Cada institución se rige por su propia ley de creación, además, son supervisadas por la SSF y auditadas por la Corte de Cuentas de la República.

¹⁰ La Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de ahorro y Crédito establece que deberán regularse aquellas: 1) que además de captar dinero de sus socios lo hagan del público; 2) cuando la suma de sus depósitos y aportaciones excedan de US\$92,765,000; 3) Las sociedades de ahorro y crédito; 4) Las Federaciones de Bancos Cooperativos calificadas por la SSF para realizar operaciones de intermediación con sus afiliados.

cuales presentan diversa naturaleza jurídica (asociaciones cooperativas¹¹, sociedades cooperativas¹², sociedades anónimas¹³, fundaciones y asociaciones¹⁴). Esta situación podría crear distorsiones artificiales en el mercado.

- ⁴⁴. En particular, en el crédito de consumo¹⁵, la coexistencia entre entidades supervisadas y no supervisadas es más fuerte que en otros tipos de crédito (como vivienda). De hecho, de la muestra de información que recoge la SSF, para el año 2017, es posible notar que la participación de las instituciones no supervisadas (56.8%) en el crédito de consumo decreciente supera la de las supervisadas (43.2%).
- ⁴⁵. Otro aspecto de índole normativa que puede ocasionar distorsiones en el mercado es el establecimiento de una tasa máxima, según lo dispuesto en la Ley contra la Usura. Corresponde al Banco Central de Reserva (BCR) establecer las tasas máximas, a partir del promedio simple de la tasa de interés efectiva de los créditos. Este porcentaje se establece para cada tipo de crédito y monto a que se refiere el artículo 5 de la Ley Contra la usura. El objeto de establecer dicha tasa es proteger los derechos de las personas, al evitar la exigencia de pagos, garantías o comisiones superiores al máximo definido por la referida ley. Dada la forma de cálculo, es posible notar que la tasa más alta permitida por esta normativa corresponde al crédito de consumo, aun cuando la misma ha tendido a la baja (entre agosto 2013 y mayo 2018 cayeron 40.6%, pasando de 157.1% a 93.3%).
- ⁴⁶. Por su parte, las tasas de interés máximas promedio para créditos de consumo con orden de descuento de instituciones reguladas registraron una reducción del 35.9%, al pasar de 48.5% a 31.1%, entre 2013 y 2018. En promedio, el diferencial en la tasa de interés para créditos de consumo con y sin orden de descuento es de 108 puntos porcentuales durante todo el período. En particular, entre agosto 2014 - enero 2015 el diferencial fue de 140 puntos. Esta marcada diferencia entre las tasas de interés máximas legales para créditos de consumo con y sin orden de descuento denota que existe un amplio

¹¹ Las asociaciones cooperativas se encuentran normadas por la Ley de General de Cooperativas y supervisadas por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP). No existe un monto mínimo de aportaciones para iniciar su funcionamiento y les es permitido captar depósitos de ahorro de sus asociados y aspirantes a asociados, estando además exentas de todo tipo de impuestos.

¹² Esta figura adopta aspectos de las sociedades anónimas en lo relativo a los estados financieros, responsabilidad de los administradores y vigilancia del auditor, mientras que por lo demás retoma los aspectos relacionados a las cooperativas. Son supervisadas por la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles.

¹³ Las sociedades anónimas son sociedades de capital constituidas bajo las normas establecidas en el Código de Comercio, están supervisadas por la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles.

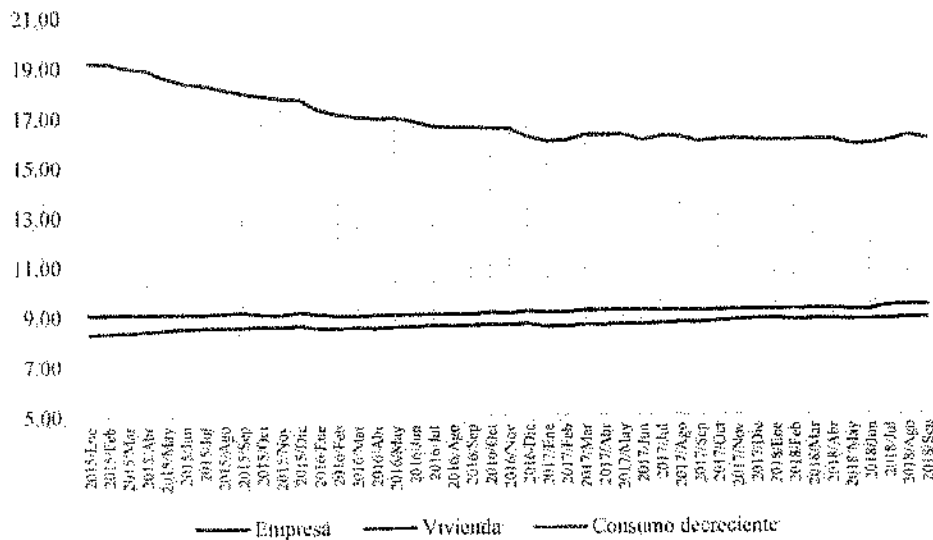
¹⁴ Son entidades sin ánimo de lucro y con la finalidad de apoyo social a ciertos sectores, actividades comunitarias sociales o deportivas.

¹⁵ La SSF define el crédito de consumo como aquel otorgado para la compra de bienes que no están relacionados con actividades productivas o inmuebles.

margen para que las instituciones financieras puedan establecer altas tasas de interés para ciertos tipos de clientes.

47. En correspondencia con lo exhibido en la tasa máxima legal, las tasas de interés efectiva promedio reportadas por las instituciones supervisadas sitúan la tasa correspondiente al crédito de consumo sustancialmente encima de las tasas para empresa y vivienda entre enero 2015 y septiembre 2018. Específicamente, la tasa de consumo ha sido, en promedio para ese período, 107.2% superior a la tasa de empresa y 92.9% mayor a la de vivienda (gráfico 4).

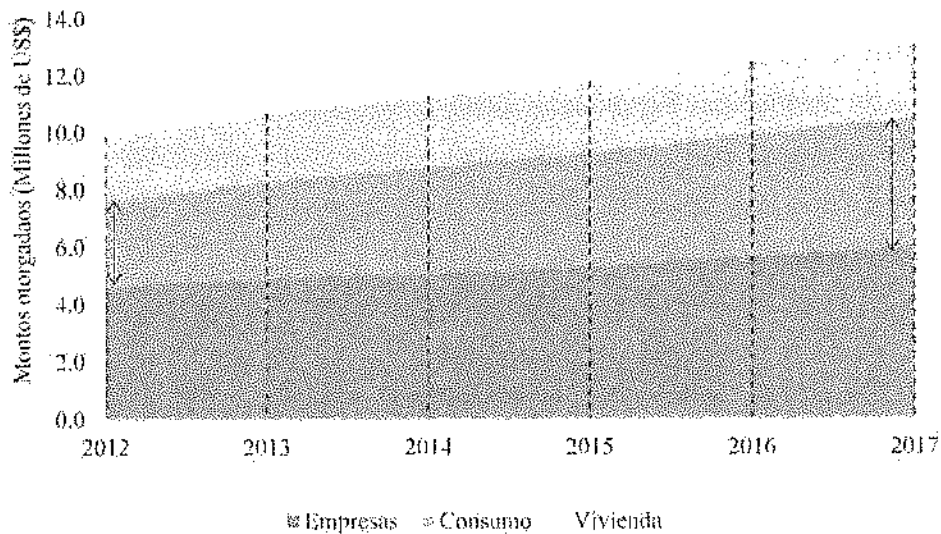
Gráfico 4
Tasas de interés efectivas de instituciones supervisadas por destino
 Porcentaje, enero 2015 – septiembre 2018



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Superintendencia del Sistema Financiero.

48. Adicionalmente, la información disponible muestra que el monto de crédito dirigido a consumo ha crecido más que el resto entre 2012 y 2017. Así, mientras el monto de crédito total proporcionado por las instituciones financieras reguladas tuvo un aumento del 32% durante dicho período, el financiamiento para consumo creció 52.7%, muy por encima de los registrados para créditos para empresas (28.2%) y vivienda (12.9%).
49. De la cartera total otorgada en 2017 por las instituciones supervisadas, el crédito de consumo representó el 32.9%, solo por debajo del crédito a las empresas (45.5%). Para el año 2017, el crédito para consumo representó un 76.1% del otorgado para las empresas (gráfico 5).

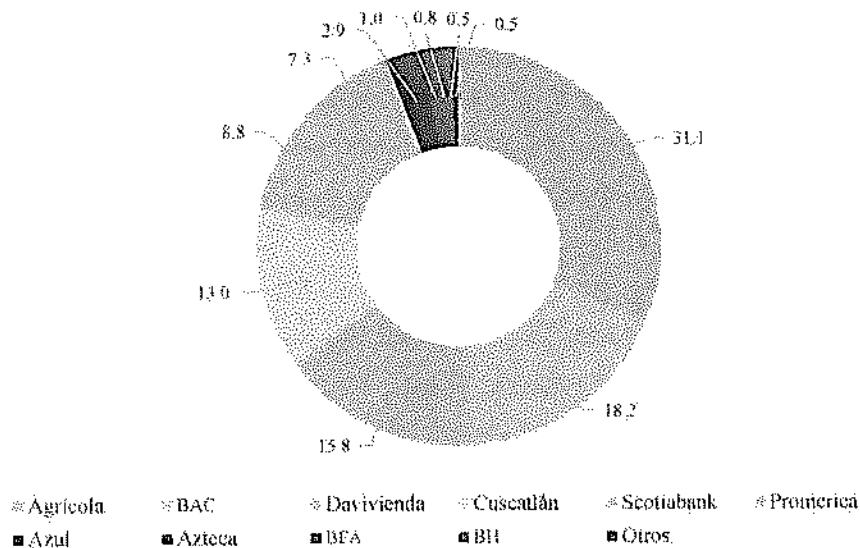
Gráfico 5
Montos de créditos otorgados por las IF reguladas según destino
 Millones de dólares, 2012 - 2017



Fuente: elaboración propia con base en información de la Superintendencia del Sistema Financiero.

- ⁵⁰ Este crecimiento en la participación del crédito de consumo en la cartera total de las instituciones supervisadas denota la importancia del producto para las instituciones financieras. Conociendo las tasas que aplican, es posible que la rentabilidad asociada sea significativa.
- ⁵¹ Además, dicho crecimiento ha sido particularmente marcado para ciertos tipos de entidades. Durante el período 2012/2017, los bancos comerciales y estatales registraron un aumento en sus créditos de consumo del 50.4%, los bancos cooperativos un 86.7% y las Sociedades de Ahorro y Crédito un 56.1%.
- ⁵² Un aspecto de adicional preocupación, desde la perspectiva de competencia, es que la información disponible de las entidades supervisadas muestra una alta concentración del crédito de consumo en los bancos (privados y estatales), pese a la existencia de una cartera de oferentes bastante amplia. Por ejemplo, como muestra el gráfico 6, a marzo de 2018, cuatro bancos privados concentraban cerca del 80% del total de crédito de consumo (US\$4,158 millones) concedido por entidades bancarias. Estos mismos cuatro bancos concentran el 71.2% (US\$3,244 millones) del total de créditos de consumo (US\$4,556 millones) concedidos por las instituciones financieras.

Gráfico 6
Crédito de consumo total de los bancos comerciales por entidad
 Porcentaje, al 31 de marzo de 2018



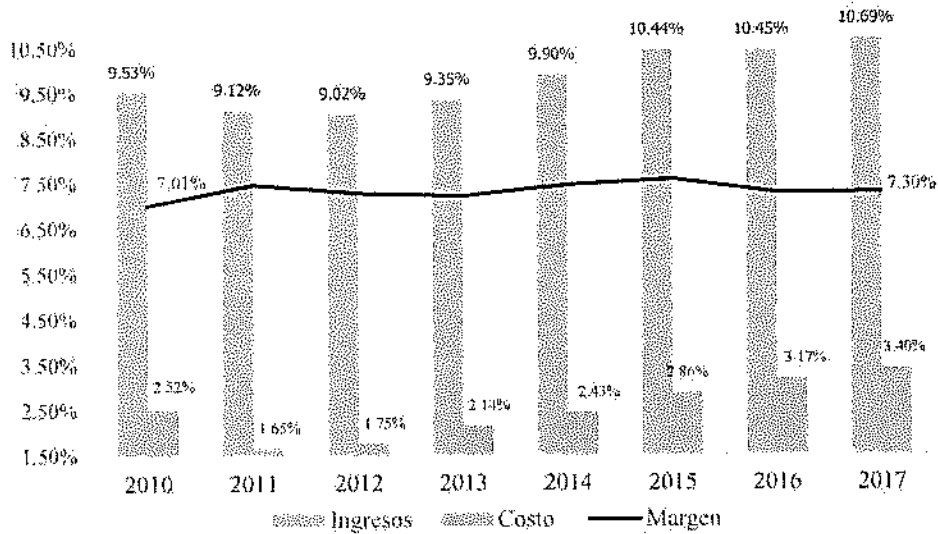
Fuente: elaboración propia con base en información de la Superintendencia del Sistema Financiero

53. La competencia en el sector financiero, así como en otros mercados, se evalúa típicamente por medio de diversos indicadores que describan la estructura de mercado, la eficiencia de los agentes y las posibles barreras a la entrada a la industria. Enfoques más actuales, examinan como la conducta de los competidores impactan en los rendimientos de las firmas y en sus cuotas de mercado.
54. En ese sentido, algunos autores han identificado que existe una paradoja en los efectos adversos que puede tener la regulación sobre la competencia en el sector financiero, en concreto a los requerimientos mínimos de capital mínimo necesario para la constitución de un banco, lo cual pese a que busca darle mayor solidez al sistema también eleva las barreras de entrada a la industria (Fuentes, J. 2001). Ante la inestabilidad inherente de los sistemas financieros, las autoridades reguladoras y supervisoras exigen un capital mínimo que le permita a la institución financiera, llevar a cabo una práctica segura de crédito y de esta manera subsanar en alguna medida los riesgos provenientes de fallos de mercado, tales como las asimetrías de información, en donde el prestamista no conoce con certeza las probabilidades de impago de los prestatarios.
55. En El Salvador, los requerimientos de capital inicial han incrementado en un 54.47% en los últimos 18 años pasando de US\$11.4 millones en 1999 a US\$17.61 millones vigente hasta diciembre de 2018.

Estos aumentos en los requerimientos iniciales de capital para constituir un banco podrían representar una barrera regulatoria a la entrada, lo cual podría explicar el comportamiento de los índices de concentración del sector bancario.

- ^{56.} En contraste con lo anterior, estudios de Barth, J. Carpio, G. y Levine, R. (2001), han demostrado que un aumento en los requisitos de capital tiene un impacto imperceptible en el nivel de desarrollo bancario, en el nivel de eficiencia de los bancos y por último en la probabilidad de sufrir crisis bancarias (Troya, M. 2006).
- ^{57.} En esta misma línea, Serres, A. Kobayakawa, S. Slok, T. y Vartia. L. (2006) opinan que las limitantes a la competencia retardan el desarrollo del sistema financiero, y en este sentido el fomento a la competencia se puede abordar en la regulación financiera, analizando las posibles barreras a la competencia existentes o las mejoras en la regulación más pro-competitiva (Melgar, O. 2011).
- ^{58.} El análisis de la competencia en el sector financiero y específicamente en el mercado de créditos personales para consumo, debería mostrar como la eficiencia económica se traduce en una disminución de costos que finalmente derivarían en beneficios al consumidor, como caídas en las comisiones, tasas de interés, entre otras mejoras de condiciones de oferta.
- ^{59.} En teoría, la existencia de beneficios extraordinarios debería derivar en incentivos para la entrada de nuevos competidores al mercado, de esta manera incrementa la oferta de productos y los precios (tasas de interés) deberían tender a la baja.

Gráfico 7
Margen financiero promedio de instituciones supervisadas
2010-2017

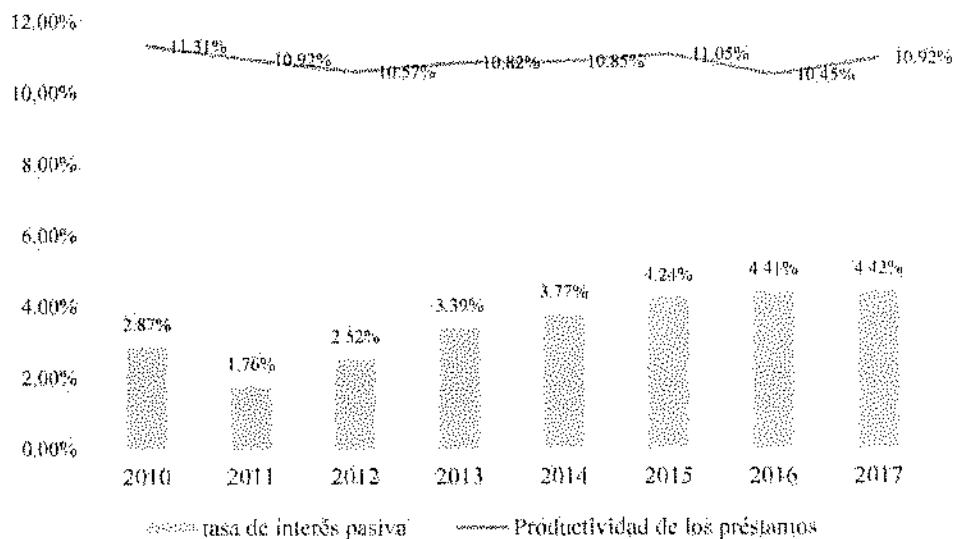


Fuente: elaboración propia con base en datos de la Superintendencia del Sistema Financiero.

60. El margen financiero¹⁶ de las entidades supervisadas en el país se ha mantenido en un orden del 7% en lo que va de la década. El gráfico 7 permite constatar que se ha sostenido la diferencia entre los ingresos de intermediación, que se han mantenido entre el 9% y el 10.69% y los costos de captación de fondos, situados entre el 1.75% y el 3.4%.
61. La persistente tendencia alcista que los costos financieros han experimentado a partir de 2013 coincide con el comportamiento de la tasa de interés pasiva en dicho período. Este es un indicador de los costos de fondeo y exhibe un comportamiento alcista desde que alcanzó su mínimo en el 2011.
62. Sin embargo, cuando esto se contrasta con el rendimiento que produce la cartera de créditos, se puede observar una brecha relativamente constante entre los costos de la captación de fondos y los beneficios de prestarlos (gráfico 8). Ese superávit de la productividad de la cartera de préstamos sobre las tasas pasivas reitera que, pese a la presencia de numerosos agentes, la rivalidad del mercado no necesariamente se traduce en mejores condiciones para los consumidores.

¹⁶ Indicador financiero que mide el margen disponible de los activos productivos brutos en términos de los rendimientos que estos activos generan, después de haber reconocido ingresos y costos generados por la actividad operativa.

Gráfico 8
Tasa de interés pasiva promedio para depósitos a 180 días y productividad de la cartera de préstamos de instituciones supervisadas
2010-2017



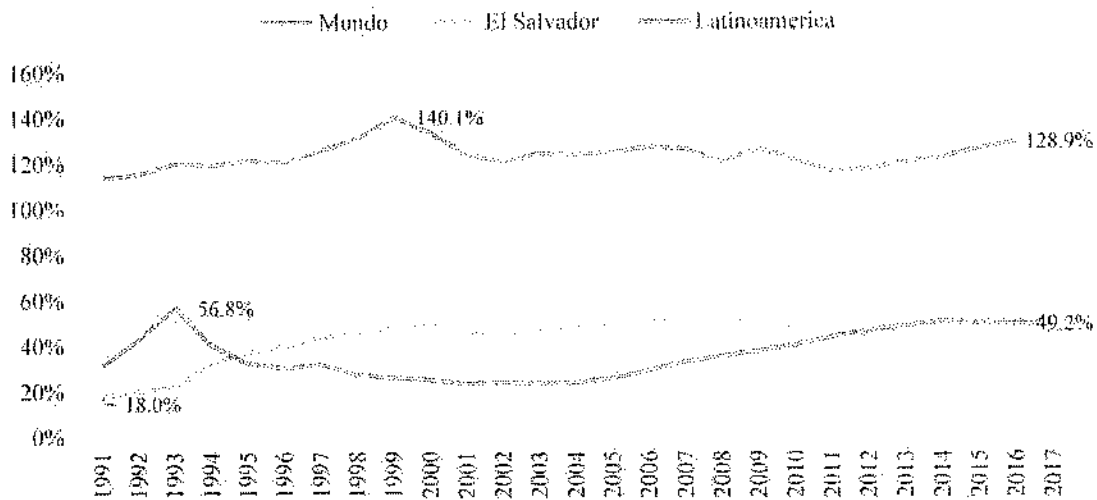
Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva y Superintendencia del Sistema Financiero.

- ⁶³: En términos generales, se aduce que el mayor nivel de la tasa de interés para consumo se encuentra asociado con el mayor nivel de riesgo que la misma. Como una aproximación del riesgo, se verificó que el índice de vencimiento del total de la cartera de crédito de las entidades supervisadas por la SSF ha mostrado una tendencia decreciente, pasando de 3.57% en 2011 a 1.95% en 2017, al igual que la cartera de crédito al consumo, que disminuyó desde 2.81% a 2.14% en dicho período. El comportamiento de estos índices sugiere que la capacidad de recuperación de los montos prestados ha mejorado en los últimos años, lo cual podría relacionarse con mejoras en los sistemas de información acerca de los prestatarios o bien en los sistemas de cobro.
- ⁶⁴: Esto podría implicar que, en cierta medida, que se han reducido las asimetrías de información entre las instituciones financieras y sus clientes, lo cual debería traducirse en una disminución de las tasas de interés y mejora general de las condiciones crediticias, dado que el riesgo es menor.
- ⁶⁵: Sin embargo, cuando se coteja la evolución de las tasas de interés promedio ponderadas de las instituciones financieras supervisadas para préstamos a más y menos de un año, aquí se puede observar una leve tendencia al alza en las tasas con período menor a un año a partir del 2012. En lo

concerniente a las tasas de interés a más de un año se observa un comportamiento estable después de un aumento sostenido entre 2012 y 2014.

- ^{66.} Aunque dichas mejoras alcanzadas en los últimos años en términos de vencimiento de cartera también podrían explicarse en las políticas de refinanciamiento y reestructuraciones de deuda implementadas por las instituciones financieras.
- ^{67.} Además, es importante resaltar la existencia de barreras regulatorias a la entrada, las cuales podrían incidir en otras variables como los índices de concentración, invariables márgenes financieros, así como la disminución en los índices de vencimiento que no son congruentes con las rigideces observadas en las tasas de interés activas.
- ^{68.} Desde la perspectiva de competencia, el bienestar de los consumidores se verifica tanto mediante ahorros en precios, como en términos de una mayor disponibilidad de productos. En el caso del sector financiero, una medida para evaluar el desarrollo financiero y, por ende, la ampliación de su capacidad de oferta, es el grado de profundización financiera (Crédito privado como porcentaje del PIB).
- ^{69.} Dicho indicador se ha comportado de manera relativamente estable en El Salvador y ha promediado un 49% a lo largo de la última década (gráfico 9), tendiendo a converger con el promedio latinoamericano hacia 2017. Sin embargo, aún se sitúa muy por debajo del promedio mundial, de 128.9% para 2017, además de presentar algún grado de estancamiento a partir del año 2000, a diferencia del indicador latinoamericano que ha tendido al alza entre 2000 y 2017. En ese sentido, el sector enfrenta retos importantes en términos de profundización financiera.

Gráfico 9
Profundización financiera en el mundo, Latinoamérica y El Salvador
1991-2017



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial.

70. En suma, la potencial existencia de distorsiones a la competencia en el mercado de créditos de consumo decreciente deriva de las siguientes consideraciones: (i) oferta heterogénea que opera bajo normativa diferenciada, (ii) tasas de interés más elevadas en comparación con el resto de tipos de créditos decrecientes, que además se muestran cuasi inflexibles en los últimos años, (iii) crecimiento acelerado de montos otorgados, ante tasas elevadas y relativamente estancadas, (iv) percepción de elevados niveles de concentración, (v) barreras a la entrada que podrían estar excediendo lo prudencial, (vi) percepción de márgenes financieros constantes en el tiempo (vii) dificultades de asimetría de información del mercado y; (v) establecimiento de tasa máxima legal que puede estar limitando alcanzar mayores niveles de profundización financiera. La ocurrencia de estos factores podría derivar en condiciones de rivalidad entre los oferentes que mermen la eficiencia del mercado y el bienestar de los consumidores.
71. Dado que, como se señaló previamente, los problemas en el funcionamiento en el sector financiero constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, la intervención oportuna de los gobiernos se vuelve válida y necesaria para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo y social.
72. Las razones anteriores justifican el estudio de las condiciones de competencia en el mercado de crédito de consumo decreciente, para verificar la existencia de distorsiones que desdibujan los

beneficios de la competencia y, a partir de ello, tomar las acciones necesarias y/o formular las recomendaciones que resulten pertinentes.

IV. Objetivos

a) Objetivo contractual

73. Definir y acordar los términos para la prestación de servicios especializados de consultoría para la elaboración del estudio **“Condiciones de competencia en la prestación de servicios de crédito decreciente para consumo en El Salvador”**.

b) Objetivo general del estudio

74. Evaluar las condiciones de competencia existentes en el mercado de créditos decrecientes para consumo, con el fin de verificar la forma de rivalidad entre los oferentes, los efectos de esta, la idoneidad de la normativa sectorial, la existencia de posible poder de mercado u otro tipo de riesgos para la competencia y, en ese marco, promover medidas de política pública que propicien una mejora en la eficiencia del mercado y el bienestar de los consumidores.

c) Objetivos específicos

- i) Caracterizar la oferta y demanda de financiamiento para créditos decrecientes de consumo, identificando las especificidades en términos de estructura y dinámica competitiva, teniendo en cuenta la confluencia de instituciones financieras supervisadas y no supervisadas.
- ii) Analizar la existencia de factores que distorsionan la competencia, mediante la evaluación de barreras de entrada, niveles de integración (horizontal y vertical), niveles de concentración, existencia de posición dominante o poder de mercado, existencia de indicios o riesgos para el cometimiento de prácticas anticompetitivas.
- iii) Analizar los efectos de la normativa en la dinámica del mercado, en particular, los relacionados con el establecimiento de una tasa máxima legal (Ley de la Usura), así como otras normativas de Supervisión y Regulación del Sistema Financiero referentes a la transparencia de información, etc.

- iv) Formular recomendaciones de política pública y de normativa tendientes a mejorar la eficiencia del mercado y el bienestar de los consumidores mediante la eliminación de los principales obstáculos que limitan la sana competencia.

V. Equipo contraparte del consultor

- ⁷⁵. El equipo contraparte estará conformado por personal de la Intendencia Económica, en adelante IE, dependencia interna de la SC, que será responsable de las siguientes actividades:
 - a. Apoyar al consultor en el logro de los objetivos perseguidos con el Estudio.
 - b. Apoyar al consultor con la gestión de los requerimientos de información que servirán de insumos para la elaboración del estudio.
 - c. Apoyar y acompañar al consultor en la organización de las misiones a efectuarse.
 - d. Evaluar los productos efectuados y realizar la retroalimentación que corresponda con el consultor, a fin de verificar el cumplimiento de las condiciones contractuales, los elementos de contenido requeridos para garantizar la calidad de los informes, y en general, su entrega satisfactoria.
 - e. De acuerdo con las indicaciones de las autoridades superiores de la Superintendencia, procurar la promoción y divulgación de los resultados del Estudio, incluyendo, de considerarse necesario, la edición del informe final de la consultoría para su circulación pública.
- ⁷⁶. Durante el desarrollo de la consultoría, la Superintendencia se comunicará con el consultor, o con el equipo de consultores a cargo del Estudio en relación con las tareas relacionadas con la contraparte técnica, a través de la IE.
- ⁷⁷. El consultor mantendrá contacto permanente con la IE, ya sea mediante reuniones presenciales, llamadas telefónicas, sistemas de mensajería electrónicos, conferencias en línea o a través de cualquier medio que asegure una comunicación adecuada y segura, según se considere necesario.

VI. Metodología a emplear

78. Para el presente estudio se propone efectuar una investigación, que incluya la información de base de índole cualitativa y cuantitativa a ser recopilada en el marco del estudio sobre las “Condiciones de Competencia en la prestación de servicios de crédito decreciente para consumo en El Salvador”.
79. Adicionalmente, se solicitará información complementaria acorde con los objetivos de la investigación, a los agentes económicos, instituciones gubernamentales, organismos de cooperación internacional involucrados y otros interesados en el mercado que se consideren pertinentes. El consultor propondrá los instrumentos de investigación necesarios para cumplir con los objetivos planteados en estos TDR.
80. En lo pertinente, el consultor deberá sustentar el desarrollo del Estudio y el análisis practicado en la doctrina de competencia, corrientes de pensamiento vigentes, herramientas técnicas de análisis que resulten apropiadas y, en lo que corresponda, en las disposiciones establecidas en la LC y su reglamento, así como en el marco normativo que regula las actividades del sector financiero.
81. La SC podrá entregar al consultor, de ser necesario, una credencial en que se haga constar que ha sido contratado para realizar el estudio relacionado y, como tal, está facultado para realizar entrevistas con autoridades y agentes económicos vinculados al sector.
82. El consultor sostendrá reuniones con entidades supervisadas por SSF (Bancos privados, Bancos e Instituciones Financieras estatales, Bancos Cooperativos, Sociedades de Ahorro y Crédito), entidades no supervisadas por SSF (Asociaciones Cooperativas, Sociedades Cooperativas, Sociedades Anónimas, Fundaciones y Asociaciones), Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), Banco Central de Reserva (BCR), Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA), Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI), y otras instituciones (públicas o privadas) que considere pertinente. Estas reuniones tendrán el fin de recolectar información del mercado y luego profundizar en aquellos aspectos que se consideren convenientes para enriquecer el estudio.
83. El consultor deberá recopilar información accesible al público, por ejemplo, directamente de los sitios web tanto de los agentes económicos privados que participen en la provisión de los servicios, como de instituciones públicas involucradas en el sector, así como de sitios web, revistas, periódicos, entre otros.

84. Asimismo, deberá tomar en cuenta los estudios realizados en materia de competencia y áreas afines, investigaciones sobre conductas anticompetitivas en otros países, así como otros instrumentos bibliográficos existentes relacionados al objeto de estudio.
85. Adicionalmente, en cuanto a la información privada o sensible que esté bajo la disposición y custodia de autoridades o agentes económicos relacionados al sector, deberá obtenerse a través de requerimientos de información que se harán de forma escrita.
86. El consultor deberá redactar las propuestas de requerimientos de información, señalando el formato bajo el cual quiere que le sea presentada, y las trasladará a la SC para su aprobación y para que esta a través de sus facultades legales realice los requerimientos mediante nota oficial firmada por el Superintendente o el Intendente Económico.
87. Será responsabilidad del consultor verificar que la información presentada por los sujetos requeridos esté completa. El consultor deberá comunicar a la SC si la información está o no completa. De estar completa deberá expresar la recepción y aceptación de la misma.
88. En caso que el sujeto o agente económico no otorgue la información solicitada, o lo haga de manera incompleta, en el plazo señalado, la SC determinará si inicia el correspondiente procedimiento sancionador o si realiza directamente un nuevo requerimiento de información.
89. El consultor deberá presentar los productos de la consultoría a la Superintendencia según la programación de presentación de informes detallados más adelante. Todos los productos, incluyendo sus bases de datos y anexos, serán sometidos a la revisión del equipo contraparte. En caso de presentar observaciones, el consultor deberá subsanar las observaciones formuladas a cada uno de los productos, a fin de que se les dé por aprobados (ver acápite “consultas y/o aclaraciones”). Después de su aprobación definitiva, el consultor deberá entregar la versión aprobada de cada producto.

VII. Productos esperados y forma de entrega

90. En total el consultor deberá entregar tres (3) productos al equipo contraparte, los cuales son denominados como producto 1, producto 2 (Primer Informe) y producto 3 (Informe Final). Una breve descripción de estos, así como los puntos mínimos esperados de cada uno de estos productos, se detallan a continuación:

A. Producto 1: Metodología de investigación, plan de trabajo y calendario

Fecha de entrega

- ⁹¹. El primer producto contendrá la metodología de investigación pormenorizada a emplear, el plan de trabajo y el cronograma de actividades detallado. El documento deberá ser entregado vía electrónica a la Superintendencia, a más tardar, el último día hábil de la segunda (2a) semana posterior a la firma del contrato.

Contenido mínimo

- ⁹². El producto debe contener, como mínimo, los siguientes aspectos:
- a) Marco teórico sobre la metodología a emplear y el método de análisis de la información cualitativa y cuantitativa a utilizar, detallando la tipología de los instrumentos de investigación a utilizar, sus objetivos y otros elementos pertinentes;
 - b) Detalle del contenido del Plan de Trabajo a realizar, considerando para ello las principales actividades a desarrollar con su respectivo cronograma, con el fin de alcanzar los objetivos planteados en el estudio.
 - c) Listado de los agentes económicos que se propone sean parte del estudio, tomando como base instituciones financieras reguladas y no reguladas.
 - d) Propuesta preliminar de requerimientos de información que serán remitidos a oferentes, instituciones públicas correspondientes, entre otras entidades consideradas relevantes
 - e) Cronograma de trabajo detallado a utilizarse en el desarrollo del estudio.
 - f) Anexos.

B. Producto 2: Primer informe

Fecha de entrega

- ⁹³. Este producto deberá ser entregado por el consultor vía electrónica a la Superintendencia, a más tardar, el último día hábil de la semana dieciocho (18) posterior a la firma del contrato.

Contenido mínimo:

- a) Introducción
- b) Marco teórico aplicado al análisis de competencia en el mercado de prestación de servicios de crédito decreciente para consumo.
- c) Cadena productiva del sector financiero que atiende los servicios de crédito decreciente para consumo y agentes económicos participantes.
- d) Caracterización del mercado que incluya un análisis comparativo (en términos financieros, estructura de costos, metodologías, etc.), desde la perspectiva de competencia, de los diferentes tipos de instituciones que ofrecen crédito decreciente para consumo.
- e) Análisis de normativa que incide sobre la competencia en la prestación de servicios de crédito decreciente para consumo.
- f) Definición de mercados relevantes de producto y geográfico, tomando en cuenta los criterios al respecto planteados por la Ley de Competencia y su Reglamento.
- g) Análisis de Barreras a la entrada concernientes a los mercados relevantes.
- h) Evolución y análisis de los principales indicadores de concentración económica en los mercados relevantes.

C. Producto 3: Informe Final

Fecha de entrega

- ⁹⁴ Este producto deberá ser presentado a la Superintendencia, a más tardar, el último día hábil de la semana veintiocho (28) posterior a la firma del contrato. El documento se remitirá vía electrónica a esta superintendencia, acompañado de la nota de remisión.

Contenido mínimo

- ⁹⁵ Este deberá contener los siguientes aspectos mínimos:
- a) Introducción.
 - b) Constatación del grado de competencia y concentración de los mercados relevantes a través del desarrollo de herramientas cuantitativas (por ejemplo, modelo de Panzar y Rosse, Shaffer, u otro propuesto).

- c) Análisis cuantitativo y cualitativo de los efectos de la interacción entre los diferentes tipos de agentes en los mercados relevantes, a fin de verificar si dicha dinámica afecta la formación de precios y condiciones de prestación de servicios de crédito decreciente de consumo.
- d) Especificación de los factores que determinan la formación de las tasas de interés (costos del crédito más relevantes, rivalidad entre oferentes, entre otros).
- e) Evolución de los márgenes de rentabilidad financiera y verificación de sus sensibilidades ante cambios contextuales.
- f) Análisis del nivel de integración horizontal y vertical de los distintos oferentes de crédito decreciente para consumo, así como de sus implicaciones económicas en términos de eficiencia y de bienestar para los usuarios.
- g) Análisis de posición dominante o poder de mercado, utilizando los indicadores e información aplicada al análisis de los servicios financieros.
- h) Identificación de la existencia de indicios o factores que pueden posibilitar (o posibilitan) prácticas anticompetitivas, según la descripción que de las mismas hace la Ley de Competencia.
- i) Análisis de los efectos del establecimiento la tasa máxima legal en las condiciones y dinámica de los mercados relevantes definidos.
- j) Conclusiones y recomendaciones:
 - i. Sobre el diagnóstico de la estructura, dinámica y desempeño actual de la oferta de crédito decreciente para consumo para cada mercado relevante definido.
 - ii. Respecto al grado de competencia identificado en cada mercado relevante, la posición dominante o poder de mercado, las barreras de entrada, marco normativo, nivel de concentración y el nivel de integración (horizontal y vertical).
 - iii. En relación a los efectos del establecimiento de la tasa máxima legal en las condiciones y dinámica de los mercados relevantes definidos.
 - iv. Recomendaciones de políticas públicas y normativa para contribuir a lograr una mayor competencia en el servicio de crédito decreciente para consumo.
 - v. Sobre las modificaciones específicas que se pueden sugerir al marco normativo para solventar los problemas identificados.

^{96.} Aspectos generales del informe final:

- i. Resumen ejecutivo que contenga los principales puntos y hallazgos de cada capítulo desarrollado en el estudio.
- ii. Índices de contenido, cuadros y gráficos.
- iii. Listado de abreviaturas utilizadas
- iv. Definición de terminología utilizada, de ser necesario.
- v. El documento definitivo además deberá consolidar el primer informe y el final.
- vi. Bases de datos utilizadas y procesadas en el desarrollo del estudio
- vii. Como propuesta, el documento deberá incluir de manera estructurada los siguientes capítulos, sin ser exhaustivos: Introducción; Aspectos teóricos; Síntesis de la Caracterización del mercado de crédito decreciente para consumo; Análisis del marco normativo; Mercado Relevante; Análisis de concentración en los mercados relevantes; Análisis de integración horizontal y vertical; Barreras a la entrada; Análisis de precios y márgenes; Análisis de posición de dominio; Factores que posibilitan restricciones a la competencia o prácticas anticompetitivas; efectos del establecimiento de tasas máximas legales en los mercados relevante; Conclusiones y recomendaciones; Anexos.
- viii. Referencias, listado de bibliografía, minutas de entrevistas, presentaciones elaboradas y otros insumos utilizados en la elaboración del estudio.

VIII. Obligaciones y responsabilidades del consultor

- ^{97.} El consultor está en la obligación de realizar como mínimo los trabajos detallados en los objetivos y productos esperados de estos términos de referencia; no obstante, podrá efectuar cualquier ampliación del contenido que conlleve un enriquecimiento del estudio. El consultor tendrá libertad para realizar cualquier otra actividad, aparte de las estipuladas en su metodología, que conlleve a la mejor conclusión de los productos esperados y objetivos de la presente consultoría.
- ^{98.} Asimismo, está obligado a realizar su trabajo de forma responsable y eficiente, cuidando de mantener en todo momento los más altos estándares de calidad para el logro de los objetivos que se ha propuesto la Superintendencia de Competencia y tomando en cuenta el marco legal vigente.

- ⁹⁹. El consultor deberá presentar los resultados detallados con anterioridad al equipo contraparte, según las fechas de presentación de informes señalados en el romano VII, el cual versa sobre los productos esperados y tiempos de entrega.
- ¹⁰⁰. El consultor describirá, en su oferta técnica, la metodología que utilizará para desarrollar el estudio, anexando un programa de actividades y cronograma de estas, que servirá a la contraparte de la Superintendencia de Competencia para darle seguimiento. Además, deberá presentar un estimado de días-persona necesarios para realizar el trabajo, detallando en su programa la relación con los alcances señalados en estos términos de referencia.

IX. Tiempo de ejecución

- ¹⁰¹. La duración de la consultoría se ha estimado en treinta y ocho (38) semanas, contadas a partir de la firma del contrato, ajustándose al plan de trabajo correspondiente y a estos términos de referencia.

X. Presentación de los resultados de los informes

- ¹⁰². El consultor o equipo deberá efectuar una presentación de los productos 1 y 3 descritos en el romano VII, ante el Consejo Directivo de esta Superintendencia y el equipo contraparte, con el fin de recibir retroalimentación sobre su contenido.
- ¹⁰³. Análogamente, deberá sostener reuniones con los agentes económicos vinculados a la oferta y demanda de financiamiento para consumo que se estimen relevantes para la realización del estudio; y, además, presentarles los resultados del informe final.
- ¹⁰⁴. En el caso que el consultor no sea residente en El Salvador, deberá realizar al menos dos misiones al país. La primera deberá efectuarse al inicio de la consultoría, potencialmente, entre la segunda y tercera semana después de haber remitido por vía electrónica el producto 1 a la SC, con el propósito de discutirlo y recibir observaciones de la contraparte técnica. Además, en el transcurso de dicha misión se realizarán reuniones, con carácter de entrevistas, con representantes de autoridades gubernamentales y agentes económicos vinculados al financiamiento de crédito decreciente para consumo.

¹⁰⁵. La última misión deberá realizarse al final del periodo de la consultoría, potencialmente, en el transcurso de las tres semanas siguientes a la entrega del producto 3¹⁷, con el fin de presentar los resultados del estudio al Consejo Directivo de la SC, su personal y agentes económicos involucrados e instituciones que se consideren relevantes. Posteriormente, el equipo contra parte evaluará el cumplimiento o no de las observaciones para declarar por aprobado el documento.

¹⁰⁶. El número de días de cada misión se estipulará de común acuerdo entre la SC y el consultor. El total de días que durarán las misiones en conjunto no podrá ser menor de nueve días hábiles. La SC, de común acuerdo con el consultor, podrá modificar la duración de las misiones, sin que se afecte el número mínimo de días hábiles totales señalado. El costo de las referidas misiones será incluido en los honorarios de la consultoría.

XI. Derechos de propiedad intelectual

¹⁰⁷. El consultor cederá a la Superintendencia de Competencia todas las facultades derivadas de los derechos de autor, cualesquiera que estos sean y de la naturaleza que fuesen, sobre cualquier material producido en el desarrollo de la presente consultoría.

XII. Confidencialidad e información reservada

¹⁰⁸. Toda la información que el consultor obtenga en el desarrollo de la consultoría y en particular, la información privada o reservada que reciba deberá ser manejada por el mismo de forma confidencial y no ser revelada a persona alguna, u otra entidad ajena a la Superintendencia.

¹⁰⁹. El consultor deberá proteger y resguardar como información confidencial los contenidos de los informes o cualquier parte o versión de ellos que sean formulados o presentados en virtud de la consultoría a que se refieren los presentes términos de referencia. Se exceptúa de lo anterior la versión preliminar del informe final que sea aprobada por la Superintendencia. Será responsabilidad exclusiva de la SC efectuar la publicación de las partes del estudio que estime convenientes.

¹¹⁰. La obligación de confidencialidad y reserva seguirá vigente aún después de la expiración del contrato. El incumplimiento de la obligación de confidencialidad por parte del consultor dará lugar a la

¹⁷ Las fechas de la primera y segunda misión podrán ser consensuadas entre las partes para que se ajusten a lo que sea más conveniente para el mejor desarrollo del estudio.

rescisión del contrato y al pago de una penalidad por el monto de la totalidad del valor del contrato, sin perjuicio de la responsabilidad civil y penal a que hubiere lugar. Además, conducirá a la SC a eliminar al contratado de su banco de consultores calificados y a no considerarlo para participar en futuros trabajos, haciendo de conocimiento público dicho incumplimiento.

XIII. Financiamiento, forma y condiciones de pago

¹¹¹ La consultoría será cubierta con fondos del Gobierno de El Salvador, a través de la Superintendencia de Competencia. Al pago se le retendrá el impuesto sobre la renta y el impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios (IVA) que corresponde.

¹¹² La forma y condiciones de pago serán las siguientes:

- a) 15% del costo total contra la entrega del producto 1, los cuales deberán contar con aprobación emitida por el equipo técnico de la Intendencia Económica;
- b) 40% del costo total contra la entrega y aprobación del producto 2;
- c) 45% del costo total contra entrega y aprobación del informe final

XIV. Oferta técnica y económica

¹¹³ En virtud del monto presupuestado para esta consultoría, la forma de contratación es por Libre Gestión. El ofertante debe de considerar que el monto máximo presupuestado y disponible para esta contratación es de US\$ 1.000.000. Dicho monto es una cantidad exacta que incluye cualquier porcentaje de pago que deba realizarse en concepto de tributos aplicables. Considerando lo anterior, la adjudicación de la presente consultoría se fundamentará en términos técnicos y económicos.

¹¹⁴ El ofertante sufragará todos los costos relacionados con la preparación y presentación de su oferta. La Superintendencia no se hará responsable, en ningún caso por dichos costos, independientemente de los resultados del proceso de libre gestión.

¹¹⁵ La oferta económica se considerará final, por lo tanto, no se aceptarán sustituciones ni correcciones una vez recibida; los precios serán cotizados en DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (US\$).

¹¹⁶. Después de recibidas las ofertas, la SC, podrá solicitar por escrito a los ofertantes cualquier información o ampliación de conceptos sobre la oferta técnica o documentación formal, sin que esto signifique una modificación a la oferta presentada por éstos.

¹¹⁷. Podrán ofertar todas aquellas personas naturales o jurídicas que estén capacitadas y no tengan impedimento para hacerlo, según los artículos 25 y 26 de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública (LACAP).

¹¹⁸. El incumplimiento a lo establecido en los presentes términos de referencia será sancionado de conformidad a lo estipulado en el artículo 158 de la LACAP.

¹¹⁹. Las ofertas a presentarse deberán comprender dos partes, oferta técnica y oferta económica. Para su elaboración debe observarse lo establecido en estos TDR.

A. La oferta técnica se refiere a los documentos que acrediten la programación y metodología detallada que el interesado utilizará para la consecución de los objetivos del estudio, así como aquellos documentos que certifiquen la capacidad técnica y experiencia del oferente en relación a los servicios de consultoría requeridos. También se presentarán otros instrumentos de carácter legal y formal que acrediten la identidad y que respalden su propuesta.

Para **oferentes residentes** en el país, la oferta técnica deberá ser presentada en un sobre rotulado como "sobre 1". Para **oferentes no residentes** en el país, la oferta técnica deberá estar contenida en un archivo electrónico denominado "archivo A".

B. La oferta económica se refiere al monto total ofertado para la elaboración de la consultoría, la cual deberá incluir el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, conocido como IVA, y todos aquellos impuestos, tasas o contribuciones que lo afecten, deberá estar expresado en dólares de los Estados Unidos de América.

C. Los costos asociados al desempeño de la consultoría, como viajes, estadía, documentación y otros, serán a cuenta del consultor contratado. El consultor debe presentar en su oferta económica, el detalle de los costos estimados por cada una de las

actividades de ejecución de los trabajos, es decir, especificar los costos de viaje, honorarios, viáticos y otros.

- D. Para **ofertantes residentes** en el país, la oferta económica deberá ser presentada en un sobre rotulado como “sobre 2”. Para **ofertantes no residentes** en el país, la oferta económica deberá estar contenida en un archivo electrónico denominado “archivo B”.

XV. Consultas y/o Aclaraciones

- ¹²⁰ Toda consulta y/o aclaración que los ofertantes consideren necesaria realizar sobre algún punto contenido en estos términos de referencia, deberá formularse por escrito al Jefe de la UACI de la SC, dentro del plazo de cinco días hábiles contados a partir del último día de publicación en COMPRASAL. El jefe UACI, las contestará por escrito y las distribuirá a todos los demás interesados.
- ¹²¹ Estas consultas deberán enviarse por escrito al Jefe UACI de la SC, a la siguiente dirección: Edificio Madre Selva, Primer Nivel, Calzada El Almendro y 1ª Avenida El Espino, número 82, Urbanización Madre Selva Cuarta Etapa, Antiguo Cuscatlán, Departamento de La Libertad; teléfono: 2523-6600; fax: 2523-6625; o a los correos electrónicos: uaci@sc.gob.sv y/o rblanco@sc.gob.sv.
- ¹²² Si ningún ofertante no solicitare aclaraciones, queda entendido que el postulante al formular su oferta no tiene duda alguna sobre el contenido e interpretación de los TDR, aplicándose lo más favorable para la SC. No se concederán prórrogas ni pagos adicionales a favor de los ofertantes por omisiones o errores cometidos en los documentos contractuales.
- ¹²³ La SC no será responsable por las consecuencias derivadas de la falta de conocimiento, de no haber leído íntegramente el texto de estos términos de referencia y/o de la mala interpretación que de las mismas haga el ofertante / interesado.

XVI. Impedidos para ofertar

- ¹²⁴ No podrán contratar aquellas personas que, en los tres años anteriores, en forma personal o a través de interpósita persona, hubiesen laborado, asesorado, representado o tuviere algún interés personal en los agentes económicos y reguladores partícipes del sector estudiado.

¹²⁵ Se entenderá que se tiene un interés personal en dichos agentes económicos si el ofertante, su cónyuge o cualquiera de sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad tienen actualmente con ellos alguna vinculación laboral o contractual o un interés financiero (socio, accionista, acreedor, proveedor o distribuidor).

¹²⁶ Al tenor del art. 26 de la LACAP, no podrán participar como ofertantes:

- a) El Presidente y Vicepresidente de la República, los Diputados Propietarios y Suplentes de la Asamblea Legislativa y del Parlamento Centroamericano, los miembros de los Concejos Municipales y del Consejo de Ministros, los Titulares del Ministerio Público, el Presidente y los Magistrados de la Corte Suprema de Justicia y de la Corte de Cuentas de la República, los miembros de la Junta Directiva del Instituto Salvadoreño del Seguro Social, de la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL), los miembros de la Junta Directiva de las Instituciones Financieras y de Crédito Público tales como: Banco Central de Reserva de El Salvador, Fondo Social para la Vivienda (FSV), Fondo Nacional de Vivienda Popular (FONAVIPO), Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Banco Hipotecario, Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), así como los miembros del Tribunal de Servicio Civil, del Consejo Nacional de la Judicatura, del Tribunal Supremo Electoral, del Registro Nacional de las Personas Naturales, los miembros de las Juntas de Gobernadores o Consejos Directivos de las Instituciones Autónomas y todos los demás titulares de las instituciones públicas, ni las personas jurídicas en las que éstos ostenten la calidad de propietarios, socios, accionistas, administradores, gerentes, directivos, directores, concejales o representantes legales, no podrán ofertar en ninguna institución de la Administración Pública.
- b) Los funcionarios y empleados públicos y municipales, en su misma institución; ni las personas jurídicas en las que aquellos ostenten la calidad de propietarios, socios, accionistas, administradores, gerentes, directivos, directores, concejales o representantes legales. Esta disposición también será aplicable a los miembros de las Juntas o Consejos Directivos.
- c) El cónyuge o conviviente y las personas que tuvieren vínculo de parentesco hasta el segundo grado de afinidad y cuarto de consanguinidad, con los funcionarios públicos y empleados públicos mencionados en el literal anterior, así como las personas

- jurídicas en las que aquellos ostenten la calidad de propietarios, socios, accionistas, administradores, gerentes, directivos, directores, concejales o representantes legales.
- d) Las personas naturales o jurídicas que, en relación con procesos de adquisición o contratación, hayan sido sancionadas administrativa o judicialmente, o inhabilitados por cualquier institución de la administración pública, por el plazo en que dure la inhabilitación.
 - e) Las personas naturales o jurídicas que hayan tenido relación de control por administración o propiedad, con las personas a que se refiere el literal anterior al momento de su incumplimiento.

XVII. Idioma de la oferta

- ¹²⁷ La oferta, la correspondencia y demás documentos que presente el interesado e intercambie con la SC deberán redactarse en idioma castellano. Documentos complementarios podrán ser requeridos y presentados en su idioma original, aunque deberán acompañarse de una traducción al castellano debidamente autenticada por las autoridades correspondientes, por ejemplo: documentación legal, declaraciones juradas, escrituras de constitución de sociedades, credenciales societarias, poderes, estudios y/o documentos de trabajo, entre otros. Además, la SC podrá solicitar otra información sobre las ofertas en otros idiomas.
- ¹²⁸ Para la interpretación de la oferta, su traducción al castellano prevalecerá sobre la oferta en idioma extranjero.

XVIII. Recepción de ofertas

- ¹²⁹ Las ofertas deberán ser presentadas a las oficinas de la Superintendencia de Competencia en el lugar, día y hora especificada a continuación:
- Fecha de recepción de ofertas:** hasta la fecha indicada en el anuncio de solicitud de presentación de ofertas expuesto (colgado) en COMPRASAL y en los portales web institucionales de la SC.
- ¹³⁰ Los ofertantes no residentes en el país podrán enviar sus ofertas a los correos electrónicos: rblanco@sc.gob.sv, en el período antes establecido.

¹³¹ La presentación de las ofertas en tiempo y forma será responsabilidad del ofertante. Las ofertas presentadas extemporáneamente quedarán excluidas de pleno derecho, de conformidad al art. 53 de la LACAP.

XIX. Condiciones de presentación de oferta

A. Condiciones generales

¹³² Las ofertas deberán presentarse sin borrones, testaduras, ni entrelineados. Se recomienda incorporar un índice con el contenido de la oferta y el número de las páginas.

¹³³ Para **ofertantes residentes en el país**, la oferta preparada deberá presentarse en dos sobres cerrados, en el lugar, fecha y hora señalados en estos TDR. El sobre 1 deberá contener la oferta técnica y el sobre 2, la oferta económica. La oferta original se presentará impresa, deberá estar firmada y sellada por el ofertante y presentarse debidamente foliada.

¹³⁴ Para **ofertantes no residentes en el país**, la oferta deberá presentarse en dos archivos electrónicos debidamente diferenciados así: Archivo "A" oferta técnica y Archivo "B" oferta económica.

¹³⁵ La revisión de las ofertas se realizará con base en la documentación presentada, para lo cual se examinará que los documentos contengan y cumplan con las condiciones y requisitos legales establecidos en estos TDR, se verificará que no se haya omitido ningún documento solicitado, de ser necesario se le otorgaran tres días hábiles para subsanar la omisión de algún documento (exceptuando las solvencias solicitadas, las cuales podrán ser presentadas hasta el momento de suscribir el contrato, en caso de resultar adjudicado), caso contrario la oferta será denominada NO CUMPLE, para continuar con la evaluación del resto de ofertas.

B. Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de residentes (Contenido del sobre 1: Oferta técnica)

¹³⁶ El sobre 1, debidamente identificado, deberá contener el detalle de los documentos que acrediten la capacidad profesional y técnica, así como la experiencia del o los consultores a desarrollar el estudio a contratar. Este sobre deberá incluir como mínimo:

- a) Detalle de los trabajos realizados por el consultor, identificando la entidad para la cual los realizó y su origen, nacional o extranjera.

- b) Hoja de vida o de experiencia de la persona natural o jurídica ofertante, según el caso. De tratarse de una persona jurídica también deberá presentarse las hojas de vida del personal que participará en la realización de la consultoría.
- c) Referencias de trabajos anteriores (tres como mínimo de los más recientes).
- d) Programación detallada del desarrollo de las principales actividades a realizar para cubrir la oferta, que deberá ser expresada en un plan de trabajo, de acuerdo a lo señalado en estos términos de referencia.
- e) Metodología detallada propuesta por el consultor, la cual deberá ser acorde con los objetivos presentados en estos términos de referencia.
- f) Dos ejemplares de estudios y/o documentos de trabajo que haya realizado, de preferencia en temas relacionados con economía, regulación económica o competencia. En caso de haber laborado en alguna agencia de competencia o regulador, dos muestras de escritos o resoluciones en los que haya sido el responsable principal de su elaboración.
- g) Declaración jurada de acuerdo a la LACAP (Anexo 1).
- h) Declaración jurada de acuerdo a la Ley de Competencia (Anexo 2).

¹³⁷. Las **personas naturales residentes** deberán presentar además fotocopias de los siguientes documentos:

- a) Documento Único de Identidad (DUI). En caso de ser extranjera, presentará Pasaporte o Carné de Residente.
- b) Número de Identificación Tributaria (NIT).
- c) Registro de contribuyente del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA).
- d) Carta de oferta (Ver Anexo 3).
- e) Formulario para la identificación del contratista (Ver Anexo 4).
- f) Acuerdo de participación conjunta celebrado por escritura pública, si es el caso.

¹³⁸. Las **personas jurídicas residentes** deberán presentar además fotocopias de los siguientes documentos:

- a) Testimonio de escritura de constitución, modificación, transformación o fusión de la sociedad, inscrita debidamente en el Registro de Comercio.
- b) Credencial de representante legal u otro documento que lo acredite como tal.

- c) Testimonio del poder correspondiente, en caso de apoderados, debidamente inscrita en el Registro de Comercio.
- d) Constancia de matrícula de comercio vigente de comerciante social o en su defecto, recibo de pago de la misma, o constancias extendidas por el Registro de Comercio que la emisión de las matrículas se encuentra en trámite de emisión o renovación, según sea el caso.
- e) Número de Identificación Tributaria (NIT) de la sociedad.
- f) Número de Registro de Contribuyente de la sociedad oferente.
- g) Nómina de accionistas o socios, dependiendo del tipo de sociedad de que se trate.
- h) Documento Único de Identidad (DUI), Número de Identificación Tributaria (NIT), Pasaporte o Carné de Residente, vigentes a la apertura de la oferta, del representante legal de la sociedad.
- i) Carta de oferta (Ver Anexo 3).
- j) Formulario para la identificación del contratista (Ver Anexo 4).

C. Condiciones de presentación de la oferta técnica para el caso de consultores no residentes (Contenido del Archivo "A" oferta técnica)

¹³⁹ El archivo deberá contener el detalle de los documentos que acrediten la capacidad profesional y técnica, así como la experiencia del o los consultores a desarrollar el estudio a contratar, sobre la capacidad técnica para desempeñar la labor y la documentación legal requerida. Para ello el archivo deberá incluir:

- a) Detalle de los trabajos realizados por el consultor, identificando la entidad para la cual los realizó y su origen, nacional o extranjera.
- b) Hoja de vida o de experiencia de la persona natural o jurídica ofertante, según el caso. De tratarse de una persona jurídica también deberá presentarse las hojas de vida del personal que participará en la realización de la consultoría.
- c) Referencias de trabajos anteriores (tres como mínimo de los más recientes).
- d) Programación detallada del desarrollo de las principales actividades a realizar para cubrir la oferta, que deberá ser expresada en un plan de trabajo, de acuerdo a lo señalado en estos términos de referencia.
- e) Metodología detallada propuesta por el consultor, la cual deberá ser acorde con los objetivos presentados en estos términos de referencia.

- f) Dos ejemplares de estudios y/o documentos de trabajo que haya realizado, de preferencia en temas relacionados con el tema del estudio de la consultoría, economía, regulación económica o competencia. En caso de haber laborado en alguna agencia de competencia o regulador, dos muestras de escritos o resoluciones en los que haya sido el responsable principal de su elaboración.
- g) Declaración jurada de acuerdo a la LACAP (Anexo 1).
- h) Declaración jurada de acuerdo a la Ley de Competencia (Anexo 2).

¹⁴⁰ Las **personas naturales no residentes** deberán agregar además copia electrónica de los siguientes documentos:

- a) Fotocopia de pasaporte vigente (debidamente autenticado o apostillado, según el caso, por la oficina encargada en su país).
- b) Cualquier otra documentación legal que sea de utilidad para identificar su calidad y que sea aplicable en su país de origen (debidamente apostillado por la oficina encargada en su país).
- c) Carta de oferta (Anexo 3).
- d) Formulario para la identificación del contratista (Anexo 4).
- e) Acuerdo de participación conjunta celebrado por escritura pública, si es el caso.

¹⁴¹ La documentación contenida en los literales a) y b), deberá ser presentada debidamente autenticada o apostillada, según el caso, por la oficina encargada en su país, al momento de la suscripción del contrato, en caso de resultar adjudicado.

¹⁴² Las **personas jurídicas no residentes** deberán agregar además copia electrónica de los siguientes documentos:

- a) Testimonio de escritura de constitución, modificación, transformación o fusión de la sociedad.
- b) Credencial de representante legal u otro documento que lo acredite como tal.
- c) Testimonio del poder correspondiente, en caso de apoderados del ofertante.
- d) Constancia de matrícula de comercio vigente de comerciante social o en su defecto, recibo de pago de la misma, o constancias extendidas por el registro de empresas mercantiles del país de origen.
- e) Número de registro de contribuyente de la sociedad; o lo que corresponda según su país de origen.

- f) Número de identificación tributaria de la sociedad o lo que corresponda según su país de origen.
- g) Pasaporte vigente del representante legal o apoderado de la sociedad, según aplique en el país de origen (debidamente apostillado por la oficina encargada en su país).
- h) Carta de oferta (Anexo n.º 3); y
- i) Formulario para la identificación del contratista (Anexo 4)

¹⁴³. La documentación contenida en los literales a), b), c) y d) deberá ser presentada debidamente autenticada o apostillada, según el caso, por la oficina encargada en su país, al momento de la suscripción del contrato, en caso de resultar adjudicado.

¹⁴⁴. Para proceder a la contratación, el oferente adjudicatario no residente deberá presentar o remitir en original los documentos legales, declaraciones juradas, instrumentos autenticados y cualquier otro instrumento que le sea requerido por la Superintendencia de Competencia.

D. Contenido de la oferta económica (sobre “2” o archivo “B”)

¹⁴⁵. El sobre 2 y el archivo B, debidamente identificados, según el caso, contendrán la propuesta económica. El valor de la oferta correspondiente a la prestación de los servicios de consultoría deberá expresarse en dólares de los Estados Unidos de América, incluyendo el impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) y todos aquellos impuestos, tasas o contribuciones que lo afecten.

¹⁴⁶. Además del IVA (13%) y cualquier otro impuesto, tasa o contribución aplicable, se entenderá como incluido en la oferta técnica todos los costos operativos en los que debiese incurrirse para la ejecución de la consultoría.

XXIII. Evaluación de ofertas

¹⁴⁷. La definición y aplicación de los criterios acá definidos son de entera exclusividad de la SC, y tienen como objeto cumplir con el art. 55 de la LACAP, así como velar por los intereses de la institución en la contratación de los servicios de consultoría.

¹⁴⁸ Para la evaluación de las diferentes ofertas se considerarán dos parámetros principales, evaluación técnica y la económica, con las siguientes ponderaciones:

Evaluación técnica	80%
Evaluación económica	20%
Total	100%

¹⁴⁹ La revisión de las ofertas se realizará con base en la documentación presentada, para lo cual se examinará que los documentos contengan y cumplan con las condiciones y requisitos legales establecidos en estos TDR, se verificará que no se haya omitido ningún documento solicitado, de ser necesario se le otorgaran tres días hábiles para subsanar la omisión de algún documento (exceptuando los documentos previamente señalados, las cuales podrán ser presentadas hasta el momento de suscribir el contrato, en caso de resultar adjudicado), caso contrario la oferta será denominada NO CUMPLE, para continuar con la evaluación del resto de ofertas.

A. Evaluación técnica

¹⁵⁰ Esta evaluación tendrá una ponderación del 80% de la evaluación total considerada en el Sistema de Evaluación de Ofertas.

¹⁵¹ La evaluación técnica de las ofertas considerará los siguientes parámetros y ponderaciones:

Formación académica	25%
Experiencia profesional	25%
Evaluación de la metodología y el plan de trabajo	50%
Total	100%

¹⁵² Solamente los ofertantes que alcancen un puntaje superior al 70% en la evaluación técnica pasarán a ser evaluados en su oferta económica.

i. Formación Académica (25%)

¹⁵³ Tiene como objeto valorar que la formación y el grado académico de los oferentes estén orientados al campo de conocimientos técnicos requeridos por la presente consultoría. En el caso de los acuerdos

de participación conjunta y de personas jurídicas se otorgará el puntaje con base a la formación académica del líder del equipo de consultores, el cual deberá identificarse como tal en la oferta correspondiente, de ser el caso.

¹⁵⁴ El puntaje adjudicado en cuanto a la formación académica será calificado en conformidad con los criterios de la tabla siguiente:

Tabla 1
Criterios para la asignación de puntajes respecto a la formación académica del consultor

Máximo grado académico	Relacionado con el área del estudio	No Relacionado con el área de estudio
Licenciado/Ingeniero	15%	5%
Maestro	20%	10%
Doctor	25%	15%

¹⁵⁵ A manera de referencia, la formación académica relacionada con el área de estudio se interpreta, para los estudios de grado universitario (licenciatura o ingeniero), como las titulaciones que poseen un fuerte componente en economía, o en análisis económico del Derecho. En el caso de los estudios de postgrado (maestrías o doctorados), como aquellas titulaciones donde el programa posee un fuerte contenido sobre competencia y finanzas.

ii. Experiencia profesional (25%)

¹⁵⁶ Tiene como objeto evaluar que el consultor a contratar tenga un bagaje laboral apropiado para realizar los servicios requeridos. En tal sentido, la evaluación deberá estar orientada a verificar si el oferente posee un adecuado nivel de experticia práctica para realizar las tareas encomendadas, lo cual se concretará en un número determinado de actividades similares a las ofertadas y en un número determinado de años de ejercicio profesional en los campos afines al objeto de la consultoría.

¹⁵⁷ Los criterios específicos a ser tomados en cuenta para evaluar este rubro son:

- a) Experiencia profesional en análisis de competencia, así como servicios financieros y su regulación, la cual deberá quedar demostrada con los documentos presentados en su oferta.
- b) Experiencia en el desarrollo de investigaciones con contenido estadístico, que incluya la implementación de métodos cuantitativos y cualitativos.

158. El puntaje adjudicado en cuanto a la experiencia profesional será calificado en conformidad con los criterios de la tabla siguiente:

Tabla 3
Criterios para la asignación de puntajes respecto a la experiencia profesional del consultor

Experiencia/Años de experiencia	Sin experiencia	5 o menos años (6.5%)	Entre 5 y 10 años (18%)	Más de 10 años (25%)
Experiencia profesional en autoridades de competencia o en desarrollar investigaciones o análisis de competencia, demostrado con los documentos presentados en su oferta	0%	3%	11%	14%
Experiencia profesional en el sector financiero y su regulación, demostrado con los documentos presentados en su oferta	0%	1.5%	3%	5%
Experiencia en el desarrollo de investigaciones con contenido estadístico, que incluya la implementación de métodos cuantitativos y cualitativos.	0%	2%	4%	6%

159. En el caso de los acuerdos de participación conjunta y de personas jurídicas se evaluará y otorgará el puntaje con base en la experiencia del integrante del equipo de consultores con las mejores calificaciones.

iii. Metodología y plan de trabajo (50%)

160. Se evaluará el planteamiento detallado de la metodología a emplear en relación a su idoneidad para alcanzar los objetivos establecidos en los TDR y en relación con la programación de las actividades planteadas. Los documentos presentados deberán contener toda la información necesaria para que la comisión de evaluación de ofertas tenga claro cómo el consultor logrará cada uno de los objetivos generales y específicos de la consultoría. Adicionalmente, para auscultar sobre los aspectos técnicos planteados por los ofertantes, se realizarán entrevistas presenciales o por video conferencia.

161. Para la ponderación total de la metodología y el plan de trabajo se tomarán en cuenta los resultados de los siguientes aspectos:

Planteamientos expuestos en la oferta técnica	40%
Entrevista	10%
Total	50%

B. Evaluación económica

- ¹⁶². La evaluación económica tendrá una ponderación del 20% de la evaluación total considerada en el sistema de Evaluación de Ofertas.
- ¹⁶³. El monto de la oferta económica será tomado como precio exacto, e incluirá cualquier porcentaje de pago que deba realizarse en concepto de tributos aplicables.
- ¹⁶⁴. Para la realización de esta evaluación se utilizará la fórmula siguiente:

$$SF = \frac{(100)(FM)}{FC}$$

Donde:

- SF: Puntaje económico
 FM: Menor oferta económica
 FC: Oferta en consideración

XXIV. Adjudicación del contrato

A. Adjudicación

- ¹⁶⁵. La Comisión de Evaluación de Ofertas elaborará un informe y recomendará al Superintendente de Competencia la adjudicación del proceso de libre gestión. La comisión recomendará al ofertante que presente la mejor puntuación técnica y económica alcanzada según los criterios establecidos en los apartados anteriores. En el mismo informe se incluirá la calificación de aquellos otros oferentes que hubiesen obtenido las mejores calificaciones y que, en defecto de la primera, representan opciones a tomarse en cuenta.
- ¹⁶⁶. El Superintendente de Competencia, con base en el informe y recomendación, si estuviere de acuerdo, adjudicará en un plazo no mayor de 90 días, contado a partir de la fecha de la apertura de las ofertas.

- ¹⁶⁷ En el caso en que el Superintendente de Competencia no aceptare la recomendación de la oferta mejor evaluada, previa consignación por escrito de tal decisión podrá optar por alguna de las otras ofertas consignadas en la misma recomendación, o declarar desierto.

B. Citación para firma de contrato

- ¹⁶⁸ El adjudicatario será convocado para la firma del respectivo contrato en las oficinas de la SC, ubicada en Edificio Madre Selva, Calzada el Almendro y 1ª Avenida el Espino No. 82, Urbanización Madre Selva cuarta etapa, Bulevar Orden de Malta, Antiguo Cuscatlán, Departamento de La Libertad, El Salvador.
- ¹⁶⁹ Si el adjudicatario no concurriere a firmar el contrato, vencido el plazo correspondiente, se podrá dejar sin efecto la resolución de adjudicación y concederla al ofertante que en la evaluación ocupase el segundo lugar.

C. Suscripción del contrato

- ¹⁷⁰ La suscripción o firma del contrato deberá efectuarse en un plazo máximo de cinco días hábiles, después de notificado los resultados, en las oficinas de la Superintendencia de Competencia, ubicadas en la dirección antes citada. Una vez presentados los documentos para el contrato, el oferente ganador por medio de su representante legal deberá presentarse sin necesidad de aviso alguno antes del vencimiento del plazo señalado, a las oficinas de la Superintendencia de Competencia para proceder a la firma del contrato.

D. Garantía a presentar

- ¹⁷¹ El contratista deberá rendir a satisfacción una **GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DE CONTRATO**, a favor de la **SUPERINTENDENCIA DE COMPETENCIA**, por un monto del **10% DEL VALOR DEL CONTRATO**, y deberá estar vigente durante un período de 365 días, contados a partir de la fecha de suscripción del contrato respectivo.
- ¹⁷² La garantía de cumplimiento de contrato deberá ser presentada a la UACI de la SC, dentro del plazo de diez (10) días hábiles posteriores a la fecha de la recepción del contrato debidamente legalizado.

¹⁷³ Documentos válidos que se aceptan como garantías:

- a) Fianzas emitidas por bancos, aseguradoras o afianzadoras, domiciliadas en El Salvador, debidamente autorizadas por la Superintendencia del Sistema Financiero. Los bancos, las sociedades de seguros y afianzadoras extranjeras, podrán emitir garantías, siempre y cuando lo hicieren por medio de las instituciones del sistema financiero salvadoreño, actuando como entidad confirmadora de la transacción.
- b) Transferencia bancaria a la cuenta corriente de la Superintendencia de Competencia, dicha transferencia deberá ser el equivalente al 10% del monto del contrato.

¹⁷⁴ En caso de prórroga del contrato, el consultor deberá extender la garantía de cumplimiento de contrato vigente o rendir a entera satisfacción una nueva garantía por el mismo monto, a favor de la Superintendencia de Competencia, durante el período de ampliación del contrato, contado a partir de la fecha de prórroga del contrato respectivo.

¹⁷⁵ Al contratista que incumpla alguna de las especificaciones consignadas en el contrato sin causa justificada, se le hará efectiva la garantía de cumplimiento de contrato, sin perjuicio de las responsabilidades en que incurra por el incumplimiento.

¹⁷⁶ La efectividad de la garantía será exigible en proporción directa a la cuantía y valor de las obligaciones contractuales que no se hubieren cumplido.

E. Forma y trámite de pago

¹⁷⁷ El pago de la presente consultoría se hará en cuatro pagos contra entrega y aprobación de los informes establecidos en estos TDR. El pago se hará efectivo una vez el documento haya sido recibido y aprobado a satisfacción por el equipo contraparte de la IE.

¹⁷⁸ Se establece que es responsabilidad del consultor el cumplimiento de las leyes fiscales vigentes del país, para el pago de impuestos correspondientes según su aplicabilidad.

¹⁷⁹ Cabe hacer mención del art. 158 del Código Tributario en virtud del cual se establece que del pago hecho al(los) consultor(es) no residentes, se retendrá el 20% en concepto de descuento por impuesto sobre la renta.

¹⁸⁰ El pago se realizará en dólares de los Estados Unidos de América, dentro de los sesenta días calendario posteriores a la presentación de la documentación de pago correspondiente.

F. Forma de extinción del contrato

¹⁸¹ De acuerdo con la LACAP, el contrato podrá extinguirse por las causales siguientes:

- a) Por caducidad.
- b) Por mutuo acuerdo de las partes contratantes.
- c) Por revocatoria.
- d) Por rescate.
- e) Por las demás causas que se determinan contractualmente o por las disposiciones del derecho común, en cuanto fuere aplicable.

¹⁸² La Superintendencia de Competencia puede dar por extinguido el contrato sin necesidad de trámite judicial y sin responsabilidad alguna de su parte, si el contratista incurre en algunas de las causales contenidas en las formas de extinción.

G. Vicios o deficiencias

¹⁸³ Si durante el plazo de la garantía de cumplimiento del contrato otorgada por el contratista de los servicios suministrados, se observare algún vicio o deficiencia, el administrador del contrato deberá formular por escrito al consultor contratado el reclamo respectivo, pedirá la subsanación de las deficiencias advertidas, la reposición de los productos requeridos, o la correspondiente prestación del servicio.

¹⁸⁴ Antes de expirar el plazo de la garantía de cumplimiento del contrato indicada en el inciso anterior y comprobado que los bienes y servicio no pueden ser reparados, sustituidos o prestados, el administrador del contrato hará las gestiones necesarias para hacer efectiva la garantía de buen servicio o buen funcionamiento del bien, siempre y cuando sea por causas imputables al contratista. La institución contratante quedará exenta de cualquier pago pendiente y exigirá la devolución de cualquier pago que haya hecho al consultor contratado.

XXV. Coordinación y supervisión

- ¹⁸⁵ La contraparte designada para el monitoreo y evaluación de la consultoría será el equipo técnico nombrado por la IE de la Superintendencia. El consultor mantendrá contacto permanente por diferentes medios con este equipo, ya sea por vía telefónica, mediante reuniones de trabajo, videoconferencias, el uso de correo electrónico u otros medios pertinentes, cuando se considere necesario.
- ¹⁸⁶ La verificación del cumplimiento de las condiciones contractuales en cuanto a la entrega satisfactoria del plan de trabajo, metodología e informes presentados por el consultor será responsabilidad del administrador de contrato. Este será nombrado en cumplimiento al art. 82 –bis de la LACAP, por medio de un acuerdo emitido por el Superintendente de Competencia, detallando el nombre y el cargo para que el contratista conozca quien será su contraparte.

XXVI. Declaración de proceso de libre gestión como no adjudicado

- ¹⁸⁷ La Superintendencia de Competencia podrá declarar no adjudicado el presente proceso, en los siguientes casos:
- a) Cuando a la convocatoria del proceso no concurre ofertante alguno. En ese sentido, la Comisión de Evaluación de Ofertas levantará el acta correspondiente, e informará al titular de la Superintendencia de Competencia para que la declare desierta, a fin de que promueva un segundo proceso.
 - b) Si a la convocatoria del proceso se presentare un solo ofertante, se dejará constancia de tal situación en el acta respectiva. Esta oferta única, será analizada por la Comisión de Evaluación de Ofertas para verificar si cumple con las especificaciones técnicas y con las condiciones requeridas en estas Bases. Si la oferta cumple con los requisitos establecidos y estuviere acorde con los precios del mercado, se adjudicará a ésta la contratación. En el caso que la oferta no cumpliera con los requisitos establecidos, el equipo contraparte procederá a recomendar declararla desierta y a proponer realizar una nueva gestión.
 - c) Si ninguna de las ofertas se ajusta a lo presupuestado por la Superintendencia de Competencia o a los requerimientos del servicio solicitado en estos Términos de Referencia.

XXVII. Sanciones a particulares (art. 158 LACAP)

¹⁸⁸ La institución inhabilitará para participar en procedimientos de contratación administrativa, al ofertante o contratista que incurra en alguna de las conductas siguientes:

I. Inhabilitación por un año:

- a) Haber sido sancionado con multa por la misma institución dos o más veces dentro del mismo ejercicio fiscal;
- b) Haber sido sancionado de conformidad al artículo 25 literal c) de la Ley de Competencia.

II. Inhabilitación por dos años:

- a) Reincidir en la conducta contemplada en los literales del romano anterior;
- b) Si afectare reiteradamente los procedimientos de contratación en que participe;
- c) No suministrar o suministrar un bien, servicio u obra que no cumplan con las especificaciones técnicas o términos de referencia pactadas en el contrato u orden de compra.

III. Inhabilitación por tres años:

- a) Reincidir en alguna de las conductas tipificadas en los literales b) y c) del romano anterior;
- b) No suscribir el contrato en el plazo otorgado o señalado, sin causa justificada o comprada;
- c) Obtener ilegalmente información confidencial que lo sitúe en ventaja respecto de otros competidores.

IV. Inhabilitación por cuatro años.

- a) Reincidir en la conducta contemplada en el literal b) del romano anterior;
- b) Suministrare dádivas, directamente o por intermedio de tercera persona, a los funcionarios o empleados involucrados en un procedimiento de contratación administrativa;
- c) Acreditar falsamente la ejecución de obras, bienes o servicios en perjuicio de la institución contratante.

V. Inhabilitación por cinco años:

- a) Reincidir en alguna de las conductas contempladas en los literales b) y c) del romano anterior;
- b) Invocar hechos falsos para obtener la adjudicación de la contratación;
- c) Participar directa o indirectamente, en un procedimiento de contratación, pese a estar excluido por el régimen de prohibiciones de esta Ley.

XXVIII. Registro por incumplimiento

¹⁸⁹ LA UACI, llevará un registro de todas las contrataciones realizadas en los últimos diez años, que permita la evaluación y fiscalización que deben realizar los organismos y autoridades competentes. Asimismo, llevará un registro de ofertantes y contratistas, a efecto de incorporar información relacionada con el incumplimiento y demás situaciones que fueren de interés para futuras contrataciones o exclusiones.

XXIX. Bibliografía

Kobayakawa, S. Slok, T. Vartia. L (2006). Regulation of financial systems and economic growth in OECD countries: an empirical analysis. OECD-Economic Studies No. 43, 2006/2

Banco central de Reserva. (2013). Ley Contra la Usura.

Barth, J. Carpio, G. Levine, R. (2001). Bank regulations and supervision: What Works Best?. Policy Research Working Paper 2725. World Bank development research group finance and financial sector strategy and policy department.

Cesaratto, S. (2016). La Financiación inicial y final en el circuito monetario y la teoría de la demanda efectiva. Revista de Economía Institucional, Vol. 18, No. 35. Segundo semestre/2016, pp. 47-78.

Fuentes, J. (2001). Estructura competitiva del mercado bancario salvadoreño en la década de los noventa. Departamento de Investigación Económica y Financiera. Banco Central de la Reserva de El Salvador.

Herrera, M. (2007). Competencia y regulación en la banca: el caso de El Salvador. Serie estudios y perspectivas No. 68. CEPAL. Ciudad de México.

Melgar, O. (2007). Eficiencia y productividad en la Industria Bancaria Salvadoreña en el periodo 2001-2015. Documentos Ocasionales No. 2007-02. Banco Central de Reserva de El Salvador.

Melgar, O. (2010). Un análisis de la competencia en el sub-mercado de tarjetas de pago en El Salvador desde la perspectiva de la organización industrial. Documentos ocasionales No. 2010-2 Banco Central de Reserva de El Salvador.

Méndez, L. (2013). El papel del sistema financiero en el crecimiento económico: un acercamiento teórico. Tiempo económico No. 23, vol. VIII.

Organización de Naciones Unidas, (2008). Sistema de Cuentas Nacionales 2008.

Superintendencia del sistema financiero. Boletines Trimestrales. (varios números)

Superintendencia del Sistema financiero (2011). Ley de Supervisión y Regulación del Sistema Financiero.

Troya, M. (2006). La política de competencia en el sector financiero de América Latina. Banco interamericano de desarrollo- Organización para la cooperación y el desarrollo. Documento de trabajo N° 2006-1-S.

Ulate, C. (2016). Competencia del mercado de préstamos, en el sistema bancario de Costa Rica, 1996-2014. Tesis presentada para optar al grado de Licenciado en Economía. Facultad de ciencias económicas. Universidad de Costa Rica.

