

# **Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador**

Superintendencia de Competencia

Elaborado por Jesús Antonio Peña Molina  
Revisión por Superintendencia de Competencia

Junio 2017

## **Resumen**

Una característica de las economías en desarrollo, en particular de la salvadoreña, es la predominancia de micro y pequeñas empresas en su parque empresarial. Dichas unidades económicas se constituyen en una fuente significativa de empleos e ingresos, y, por ende, su dinamismo resulta fundamental para incentivar el crecimiento económico.

Diversas investigaciones han coincidido en que las dificultades frecuentes de financiamiento que enfrentan las MYPE – en términos de acceso y de condiciones adversas –, limitan las posibilidades de desarrollo de este tipo de empresas.

El estudio presenta los resultados de investigación primaria tanto de la oferta como de la demanda de financiamiento a MYPE. En la demanda se encontraron perfiles diferenciados del empresariado, empresa y necesidades financieras según el tamaño de unidad, microempresa (subsistencia, acumulación simple, acumulación ampliada) y pequeña empresa.

Por el lado de la oferta, se encuentra que a medida disminuye el tamaño de la empresa, también lo hacen el número de entidades financieras tradicionales privadas que les atienden. Además, el estudio puso de manifiesto la importancia de la aplicación de metodologías especializadas para atender con mejores condiciones a empresas de menor tamaño y, con ello, de las necesidades normativas diferenciadas para atender a unidades económicas heterogéneas.

---

**Palabras clave:** MYPE, Financiamiento MYPE, microempresa subsistencia, microempresa acumulación simple, microempresa acumulación ampliada, pequeña empresa, microfinanzas, microfinancieras, prestamistas, tasas de interés microcréditos.

## Contenido

I.	Introducción .....	4
II.	Marco general.....	5
A.	Antecedentes conceptuales y empíricos .....	5
B.	Objetivos del estudio.....	9
1.	<b>General</b> .....	<b>9</b>
2.	<b>Específicos</b> .....	<b>9</b>
C.	Metodología.....	9
III.	Perfil socioeconómico y financiero de las MYPE.....	11
A.	Estructura general del empresariado MYPE.....	11
B.	Caracterización del empresariado según tipo de MYPE.....	15
1.	<b>Perfil de las personas empresarias</b> .....	<b>15</b>
2.	<b>Perfil del negocio y la actividad económica</b> .....	<b>26</b>
3.	<b>Características del financiamiento de las MYPE</b> .....	<b>37</b>
C.	Análisis de brechas y necesidades .....	47
IV.	Oferta de servicios financieros para MYPE.....	53
A.	Estructura de oferta de financiamiento para MYPE.....	53
1.	<b>Instituciones financieras que atienden a MYPE</b> .....	<b>54</b>
2.	<b>Oferta de productos y servicios</b> .....	<b>56</b>
3.	<b>Tendencia general oferta de créditos</b> .....	<b>58</b>
4.	<b>Tendencia de la cartera de créditos a MYPE</b> .....	<b>64</b>
5.	<b>Oferta de créditos por tipo de MYPE</b> .....	<b>70</b>
6.	<b>Otros productos financieros</b> .....	<b>81</b>
7.	<b>Exploración de factores involucrados en la formación de las tasas de interés</b> .....	<b>81</b>
V.	Síntesis sobre la normativa relacionada con servicios financieros a la MYPE.....	82
A.	La MYPE como patrimonio y objeto de regulación .....	83
B.	Normativa que influye en el funcionamiento de la MYPE.....	84
C.	Legislación que incide en la oferta financiera para la MYPE .....	85
VI.	Conclusiones .....	89
VII.	Recomendaciones .....	93
	Referencias bibliográficas .....	97
	ANEXOS .....	101
	Anexo 1. Instrumento encuesta dirigida a MYPE .....	101
	Anexo 2. Guía grupos focales MYPE .....	114

Anexo 3. Base de Entidades financieras que atienden a las MYPE .....	118
Anexo 4. Referencias estadísticas.....	119
A. Índice de Pearson .....	119
B. Índices de correlación policóricos.....	119

## I. Introducción

1. Desde 2009, ha sido manifiesta la intención gubernamental de efectuar una serie de reformas tendientes a impulsar el desarrollo productivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) mediante la creación de un sistema de banca de desarrollo. Ello, bajo la lógica de que entre los aspectos identificados de manera sistemática como dificultades para este segmento de empresas se encuentran las restricciones de acceso al financiamiento, entre otros como la baja cualificación del recurso humano y la insuficiencia de apoyo especializado, según hallazgos de CONAMYPE (2007), FUSADES (2005) y BID (2004).
2. El Libro Blanco de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) señaló que el “principal obstáculo que impide al sector de la microempresa participar en el mercado en igualdad de oportunidades con el resto de sectores económicos es el escaso acceso a los recursos financieros del país, ... Como resultado, la microempresa carece de oportunidades reales de aumentar su productividad y de expandir sus operaciones, lo cual repercute en sus posibilidades de acumulación” (CEPAL, 2010).
3. Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) son un motor importante en la economía del país, representan el 35% del Producto Interno Bruto (PIB), el 99.3% del parque empresarial y brindan el 67.6% del empleo total (MINEC, 2012). Dado que el apalancamiento y la calidad de los servicios financieros a que tengan acceso las MYPE inciden en su capacidad de participar en los mercados, resulta fundamental analizar la estructura del sistema financiero salvadoreño y las fuentes de financiamiento para estas empresas.
4. En esta lógica, el presente estudio busca conocer las características de la oferta y la demanda de financiamiento para las MYPE, analizando los factores que determinan la dinámica del mercado y su afectación sobre el acceso al financiamiento de estas empresas.
5. En cuanto a la demanda, se perfilaron las características de la persona que emprende, del negocio y de su situación financiera. Por su parte, el análisis de la oferta sitúa la proporción de recursos financieros otorgado a las MYPE con respecto a la cartera total de las entidades financieras que disponen de productos para estas empresas, identifica la oferta disponible para cada tipo de MYPE, la metodología utilizada y demás condiciones que reviste el financiamiento en los diversos segmentos. Simultáneamente, se revisó la normativa sectorial vigente para identificar los puntos críticos que tienden a afectar la dinámica del mercado.
6. En conjunto, esta fotografía del mercado de financiamiento a las MYPE muestra los avances y obstáculos para el acceso efectivo al apalancamiento financiero y sus beneficios. Con base en ello, se han formulado recomendaciones de política pública tendientes a ampliar el acceso a productos y

servicios financieros para las MYPE en condiciones más adecuadas y de esta manera se contribuya a una participación eficaz en los mercados.

## **II. Marco general**

### **A. Antecedentes conceptuales y empíricos**

7. Históricamente, la economía de El Salvador ha presentado problemas de vinculación entre los diferentes sectores productivos, así como una disparidad en el desarrollo de los ámbitos rurales y urbanos, generándose obstáculos en la creación de empleos. En parte, ello ha orientado a un segmento importante de la fuerza productiva a utilizar diferentes mecanismos para obtener ingresos, tales como: migración, autoempleo, creación de unidades económicas muy pequeñas, entre otras (Friedrich Schneider y Enste, 2002).
8. La creación de MYPE ha ido en aumento<sup>1</sup>, desde la década de los ochenta hasta la fecha. En los últimos años, el surgimiento de este tipo de negocios se ha intensificado, principalmente, por la falta de dinamismo de la estructura productiva y de servicios (que restringe el empleo formal) y la escalada de violencia social. También coadyuva la relativa facilidad para iniciar actividades productivas en algunos sectores de manera informal, pues para ello no es requerido mucho capital, conocimiento especializado, ni licencias o permisos para operar. Según algunas estimaciones, las MYPE generan aproximadamente 700,000 empleos directos (CONAMYPE, 2014).
9. Antes del 2014, no existía una definición legal de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador. Esta situación generó información estadística poco homogénea, lo cual ha dificultado la existencia de un diagnóstico profundo sobre la cuantía y el aporte de las MYPE en la economía. La entrada en vigencia de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2014) propició una organización más precisa de las políticas y acciones públicas dirigidas a las MYPE.
10. La microempresa se conceptualiza como toda “persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores” (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2014, págs. Artículo 3, literal a).

---

<sup>1</sup> Es importante señalar que las MYPE incluyen unidades económicas informales. Las principales características de las empresas del sector informal, de acuerdo a la OIT, son la falta de constitución como entidad legal, la ausencia de registros contables, la propiedad de la empresa pertenece o está controlada por uno a más miembros del grupo familiar y, al menos parte del destino de la producción es para el mercado (OIT, 2013, pág. 25). Tener en cuenta dichas particularidades es relevante para diseñar servicios financieros especializados, así como políticas públicas que permitan su integración a los mercados.

11. Pequeña empresa es toda persona natural o jurídica que posea “una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores” (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2014, págs. Artículo 3, literal b). Adicionalmente, la literatura clasifica a las microempresas, atendiendo a su tamaño y dinámica, en microempresas de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada (al respecto, FUSADES, 2001 y Moreno, 2001).
12. Las microempresas de subsistencia son aquellas que presentan baja productividad y persiguen la generación de ingresos para consumo inmediato. La Ley Contra la Usura (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2012, Artículo 5, Numeral 5, Literal a) establece que el crédito para empresas de subsistencia es todo financiamiento otorgado a microempresas que presentan requerimiento de crédito de hasta doce salarios mínimos urbanos del sector comercio y servicios<sup>2</sup>.
13. En las microempresas de acumulación simple, los recursos productivos que generan ingresos sirven para cubrir los costos de su actividad, aunque sin alcanzar excedentes que le permitan invertir sosteniblemente en su crecimiento. En cuanto a su demanda de financiamiento (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2012, Artículo 5, Numeral 5, Literal b.), se establece que son aquellas que solicitan entre 12 a 24 salarios mínimos urbanos mensuales del sector comercio y servicios.
14. Los ingresos obtenidos por la actividad económica en las microempresas de acumulación ampliada permiten acumular excedentes e invertirlos en el crecimiento del negocio. Su financiamiento requerido se ubica entre 24 y 41 salarios mínimos urbanos mensuales del sector comercio y servicios (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2012, Artículo 5, Numeral 5, Literal c).
15. A fin de conocer la evolución del número de MYPE en El Salvador, se han elaborado una serie de estudios. Entre 1997 a 2001 se realizaron encuestas especializadas para el conocimiento de la situación de la microempresa<sup>3</sup>, las cuales presentaron un panorama amplio sobre la cantidad de MYPE, así como su evolución en ese período.
16. Estas primeras estimaciones del sector permitieron diseñar e implementar una serie de políticas públicas orientadas a ofrecer servicios financieros y no financieros en mayor cuantía y calidad (CONAMYPE, 2003). En el cuadro 1 se muestra la evolución estimada en dicho período.

---

<sup>2</sup> Al inicio de la presente investigación (octubre 2016), el salario mínimo urbano mensual del sector comercio y servicio era de US\$251.70, vigente desde el 1 de enero de 2015, según Decreto Ejecutivo No 104 del 1 de junio de 2014.

<sup>3</sup> El Programa de Fomento a la Microempresa (FOMMI), el cual funcionó con recursos aportados por la Unión Europea, realizó un convenio con la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC) para crear un módulo sobre la microempresa dentro de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, durante los años 1997 a 2001.

**Cuadro 1**  
**Evolución del número de Microempresas. 1997 - 2001**

Área/Años	1997	1998	1999	2001
<b>Urbana</b>	379,300	355,570	375,880	333,360
<b>Rural</b>	143,200	124,300	136,730	128,290
<b>Total</b>	<b>522,500</b>	<b>479,870</b>	<b>512,610</b>	<b>461,650</b>

Fuente: CONAMYPE, 2003.

17. Para 2003 y 2004, el Ministerio de Economía (MINEC) a través de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), en coordinación con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), elaboraron la encuesta “Dinámica de las MYPES 2003-2004”, siendo desarrollada a partir de la muestra de la “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples” (EHPM) de 1999, la cual incluyó por primera vez a las pequeñas empresas.
18. Ese instrumento tomó en cuenta tanto establecimientos (local o casa) con identificación de negocio, como aquellos en casa sin identificación de negocio o ambulantes. Los resultados estimaron un total de 522,397 empresas MYPE (cuadro 2), de las cuales el 99.5% eran microempresas y el 0.5% pequeñas empresas (MINEC, 2006, pág. 63).

**Cuadro 2**  
**Número de empresas MYPE. 2003 – 2004**

Tipo/ Período	2003-2004	Porcentaje
<b>Microempresas</b>	519,785	99,5%
<b>Pequeña Empresa</b>	2,612	0,5%
<b>Total</b>	<b>522,397</b>	<b>100%</b>

Fuente: MINEC-CONAMYPE-DIGESTYC, 2006.

19. En el 2005, el MINEC a través de la DIGESTYC elaboró el VII Censo Económico de El Salvador. Si bien este debería haberse constituido en una referencia oficial sobre el número de MYPE en el país, su metodología presentó dos serias limitantes. Primero, entre los establecimientos investigados no se incluyeron actividades económicas realizadas en forma ambulante, ni aquellas llevadas a cabo en locales sin identificación exterior.
20. Segundo, el Censo tampoco clasificó el tamaño de la empresa según su volumen de ingresos, sino únicamente a partir del número de empleados. En ese sentido, la drástica disminución en el número de MYPE que arrojó el Censo (cuadro 3) respecto a estudios previos pudo estar asociado a estos aspectos metodológicos.

**Cuadro 3**  
**Número de establecimientos por tamaño. 2005**

Clasificación de establecimiento	Establecimientos	
	Número	Porcentaje
Microempresa	158,574	90.52%
Pequeña Empresa	13,208	7.54%
Mediana Empresa	2,624	1.50%
Gran Empresa	772	0.44%
<b>Total</b>	<b>175,178</b>	<b>100%</b>

Fuente: MINEC - DIGESTYC, 2007.

21. La última información oficial sobre el número de MYPE en El Salvador fue elaborada por el MINEC - DIGESTYC en el Directorio de Unidades Económicas 2011-2012. Este presentó un total de 161,934 establecimientos, de los cuales 155,712 son microempresas, 5,153 pequeñas, 575 medianas y 494 grandes (cuadro 4). Los datos muestran una disminución de 10,917 establecimientos MYPE con respecto a los publicados en el Censo Económico 2005, cuyos resultados son comparables por la utilización de metodologías análogas.

**Cuadro 4**  
**Unidades Económicas por tamaño. 2011-2012**

Clasificación de establecimientos	Establecimientos	
	Número	Porcentaje
<b>Microempresa</b>	155,712	96.16%
<b>Pequeña Empresa</b>	5,153	3.18%
<b>Mediana Empresa</b>	575	0.36%
<b>Gran Empresa</b>	494	0.30%
<b>Total</b>	<b>161,934</b>	<b>100%</b>

Fuente: MINEC- DIGESTYC, 2011- 2012.

22. La información estadística de las diferentes investigaciones sobre el número de MYPE en El Salvador reflejan en conjunto datos poco consistentes, principalmente, porque no se ha utilizado una conceptualización uniforme para recopilar la información. La situación impide conocer de manera acertada la evolución de las MYPE en el país. Lo anterior advierte la importancia de tomar las medidas pertinentes para presentar a futuro información estadística más robusta sobre este tipo de empresas.

## **B. Objetivos del estudio**

### **1. General**

23. Conocer las características de la oferta y demanda de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE), analizando los factores que determinan la dinámica del mercado y su afectación sobre el acceso al financiamiento de estas empresas, a fin de sentar las bases para el desarrollo de un análisis de competencia en el mercado de estos servicios.

### **2. Específicos**

24. Identificar a los oferentes del mercado de financiamiento para MYPE, caracterizando su metodología crediticia, situándolo dentro de las condiciones concretas del mercado financiero nacional (microfinanzas y banca comercial).
25. Caracterizar a los demandantes de los servicios financieros del mercado dirigido a MYPE; enfatizando en las condiciones que representan limitantes para acceder al financiamiento y que limitan su desarrollo.
26. Evaluar, a la luz de la normativa sectorial vigente y del análisis técnico llevado a cabo, los factores que dificultan el acceso al financiamiento de las MYPE en el país.
27. Formular recomendaciones de política pública tendientes a ampliar el acceso a crédito para las micro y pequeñas empresas nacionales, por la vía de recuperar el objetivo social que subyace a este tipo de financiamiento.

## **C. Metodología**

28. El estudio se desarrolló con una metodología de tipo mixta, es decir, a través herramientas de análisis cualitativo y cuantitativo. Esta combinación de instrumentos se empleó tanto para el estudio de la oferta, como para el de la demanda.
29. La información cuantitativa de la demanda se recogió mediante una encuesta (cuadro 5). Esta tomó como universo el Directorio de Unidades Económicas 2011-2012. Con nivel de confianza de 95%, la muestra estimada fue de 400 unidades económicas. En el anexo 1 se incluye el cuestionario para la recopilación de la información y el cuadro de distribución de encuestados por departamento y sector de actividad económica.

**Cuadro 5****Ficha técnica para elaboración de encuesta sobre caracterización de las MYPE. 2016**

<b>Universo</b>	Directorio de Unidades Económicas 2011-2012, el cual estableció un total de 160,865 MYPE.
<b>Nivel de confianza</b>	95%
<b>Margen de error</b>	5%
<b>Sistema de muestreo</b>	Aleatorio estratificado de acuerdo a la cantidad de MYPE por cada uno de los departamentos de El Salvador.
<b>Tamaño de la muestra</b>	400 MYPE entrevistadas
<b>Técnica de recolección de información</b>	Entrevistas personales cara a cara en las empresas
<b>Fecha de recolección</b>	Del 17 al 31 de octubre de 2016

Fuente: elaboración propia con información del Directorio de Unidades Económicas 2011-2012.

30. Con el objeto de obtener rasgos cualitativos del empresariado MYPE se utilizó la técnica de grupos focales, que permitió conocer directamente de las personas propietarias, los aspectos que están generando obstáculos en la obtención de recursos financieros para sus empresas. Los criterios para la selección de participantes se muestran en el cuadro 6 y la guía de preguntas en el anexo 2.

**Cuadro 6****Criterios para la organización de grupos focales para caracterización de las MYPE**

<b>Número de grupos focales a organizar</b>	8 grupos focales que se organizaron en las principales ciudades atendiendo a la densidad de MYPE: San Salvador (2), La Libertad (1), Sonsonate (1), Zacatecoluca (1), Santa Ana (1), San Miguel (1) y Usulután (1). El número de grupos focales se planificó tomando en cuenta el tiempo disponible para el desarrollo del estudio (4 meses).
<b>MYPE participantes por cada grupo focal</b>	Es recomendable un número de entre seis y quince MYPE por grupo focal. Para el estudio se estimó un promedio de diez participantes por grupo, lo que equivale a un mínimo de 80 MYPE.
<b>Lugar</b>	Cada grupo focal se desarrolló en locales cercanos a donde operan las MYPE.
<b>Duración</b>	Entre 90 a 120 minutos
<b>Fechas de reuniones</b>	Entre el 29 de octubre y el 8 de noviembre de 2016

Fuente: elaboración propia.

31. La investigación cuantitativa de la oferta se elaboró utilizando un requerimiento de información que permitió recolectar datos estadísticos de índole financiero. Para ello se empleó un formulario digital que fue completado por 48 instituciones financieras<sup>4</sup>, seleccionadas de la lista de oferentes que se presenta en el anexo 3.
32. Para recoger aspectos cualitativos de la oferta de financiamiento a MYPE, se realizaron una serie de entrevistas, tanto con entidades financieras, como con instituciones reguladoras y supervisoras. Las entidades seleccionadas para las entrevistas se presentan en el cuadro 7.

**Cuadro 7**  
**Entidades financieras entrevistadas**

<b>Bancos privados</b>	<b>Bancos y entidades financieras públicas</b>	<b>Cooperativas o SAC reguladas</b>	<b>Microfinancieras y entidades no reguladas</b>
1) Banco Agrícola 2) Banco G y T 3) Banco Procredit 4) Banco Azteca	1) Banco de Fomento Agropecuario 2) Banco Hipotecario 3) BANDESAL 4) FOSOFAMILIA	1) Primer Banco de Los Trabajadores 2) Mi Banco 3) SAC INTEGRAL 4) Banco Izalqueño de los Trabajadores 5) BANCOVI 6) COMEDICA	1) PADECOMSS 2) AMC 3) CREDICAMPO 4) Cooperativa SIHUACOOOP 5) Cooperativa ACACYPAC 6) Caja de crédito Metropolitana 7) Factoraje Pentágono

Fuente: elaboración propia.

### **III. Perfil socioeconómico y financiero de las MYPE**

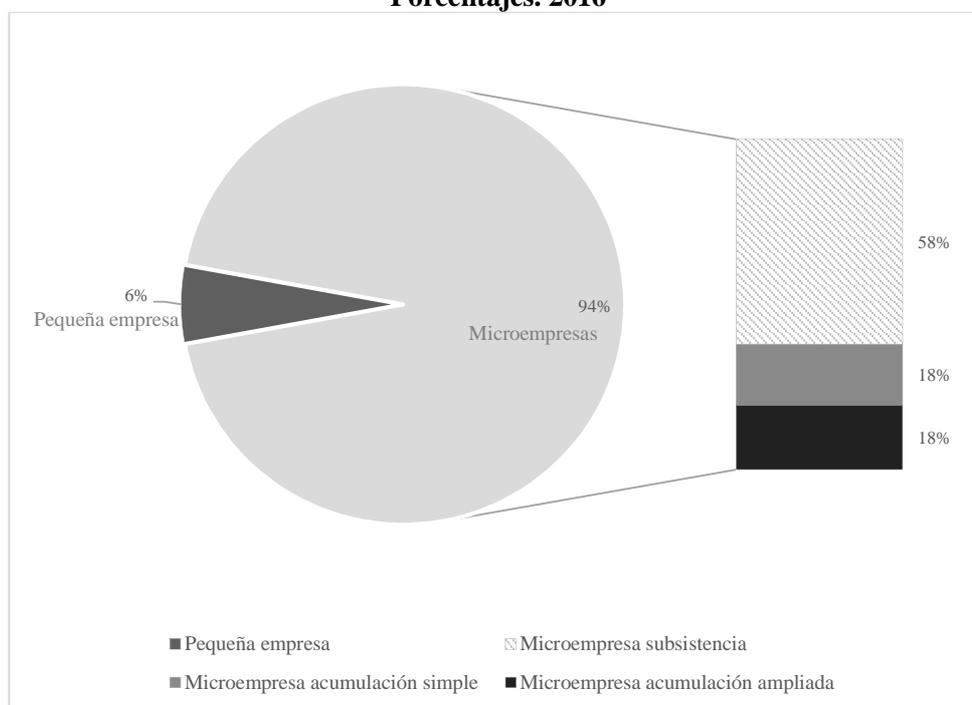
#### **A. Estructura general del empresariado MYPE**

33. Del total de la muestra determinada, el 58% de las empresas se ubican en el nivel de microempresa de subsistencia; el 18% en microempresas de acumulación simple; 18% en microempresas de acumulación ampliada y 6% son pequeñas empresas (gráfico 1). Si bien los porcentajes son diferentes en relación a

<sup>4</sup> Las entidades financieras a las que se les solicitó información fueron escogidas con base en su tamaño, tradición en el financiamiento a las MYPE, si contaban con unidades de atención a MYPE y sistemas informáticos adecuados para la entrega de la información.

los hallazgos de las investigaciones anteriores<sup>5</sup>, la participación de cada segmento con respecto al total de MYPE continúa presentando el mismo orden de participación.

**Gráfico 1**  
**Tipos de MYPE según tamaño por ingresos**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

34. Esta categorización se basa en el ingreso diario de la unidad empresarial. Microempresas de subsistencia son aquellas que generan ingresos diarios hasta por US\$30, mientras que las de acumulación simple comprende las que obtienen ingresos por encima de este monto y menores a los US\$100.
35. Se trata de microempresas de poco valor productivo y baja penetración de mercado que, según su estructura de costos y márgenes de ganancia, podrían no generar ingresos suficientes para garantizar una vida digna a sus propietarios<sup>6</sup> y dependientes. Las empresas de acumulación ampliada son las que sus ventas superan los US\$100 diarios y por abajo de los US\$300 y como pequeña se consideró a las que exceden este valor (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2014).
36. Otra característica que diferencia a las unidades empresariales es el motivo por el cual los emprendedores deciden iniciar su negocio. La razón de iniciar un proyecto de emprendimiento brinda

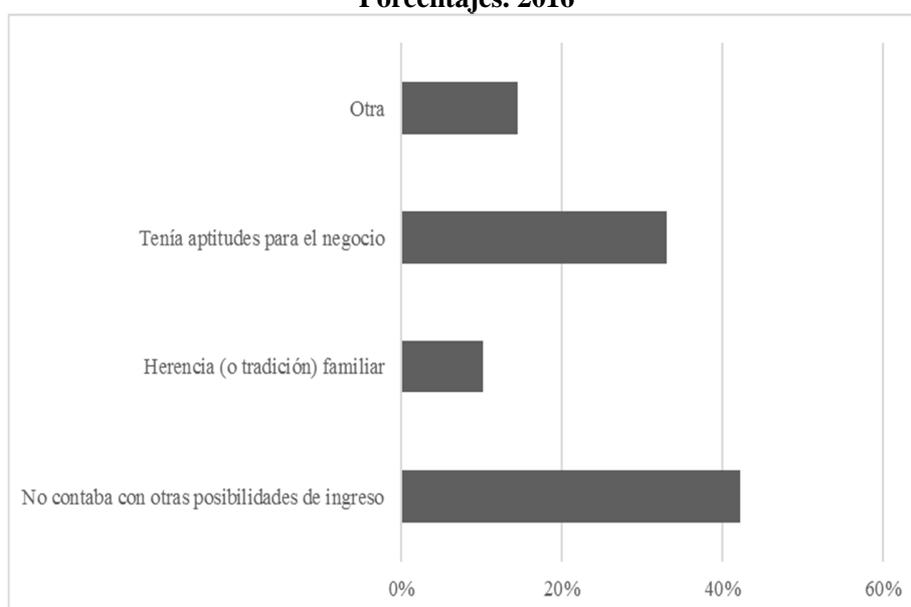
<sup>5</sup> El Libro Blanco de la Microempresa (FOMMI, 1997) encontró que las participaciones de los segmentos de la microempresa fueron: Microempresa de subsistencia 63.9%; Microempresa de Acumulación Simple 29.9% y Microempresa de Acumulación Ampliada 6.2%.

<sup>6</sup> Por ejemplo, ganancias netas mensuales por debajo del umbral de pobreza, que equivale al costo de dos canastas básicas; o que sean inferiores al salario mínimo del mercado laboral.

luzes sobre las posibilidades de éxito y supervivencia de la empresa (Neely, Adams & Kennerley, 2002). Por ejemplo, los negocios por necesidad suelen tener menor capacidad financiera, a diferencia de aquellos que se emprenden con más facilidades, lo que deviene en estructuras empresarias distintas.

37. El 42% de los propietarios encuestados mencionó que no contaba con otras posibilidades de ingresos y por ello emprendió el negocio (necesidad); un 33% dijo tener aptitudes para el negocio; 10% por ser una herencia familiar y el 15% contestó que su decisión de emprender obedece a otras situaciones, tales como el obtener ingresos adicionales a los de su empleo o incentivado por procesos de emprendedurismo de alguna organización (gráfico 2).

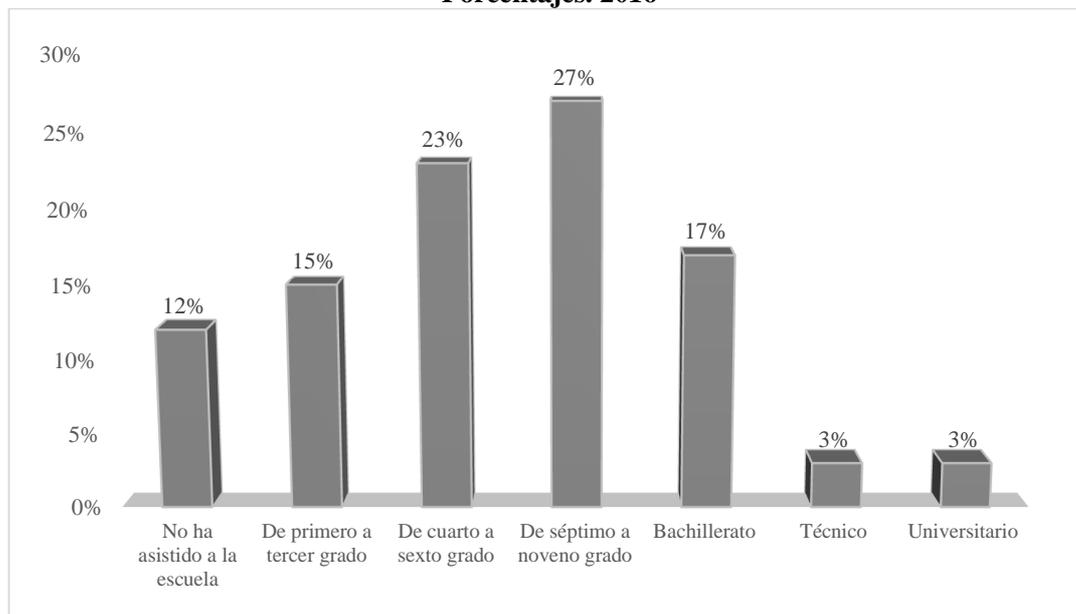
**Gráfico 2**  
**Razones por las que las personas deciden ser empresarios (MYPE)**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

38. Estos resultados sugieren que las MYPE en El Salvador son una respuesta ante las condiciones de empleo y subempleo en el mercado laboral salvadoreño, ya que se trata de emprendimientos por necesidad, en su mayoría auto-empleados que buscan obtener ingresos para el sostenimiento familiar.
39. Lo anterior se relaciona también con la distribución de las empresas según la educación formal de su propietario, cerca del 50% de las personas que administran una MYPE tienen educación mayor al sexto grado (gráfico 3); sin embargo, aún se evidencia que una parte no despreciable de los empresarios no cuentan con educación de tipo formal (12%).

**Gráfico 3**  
**Nivel de educación formal del empresariado MYPE**  
**Porcentajes. 2016**



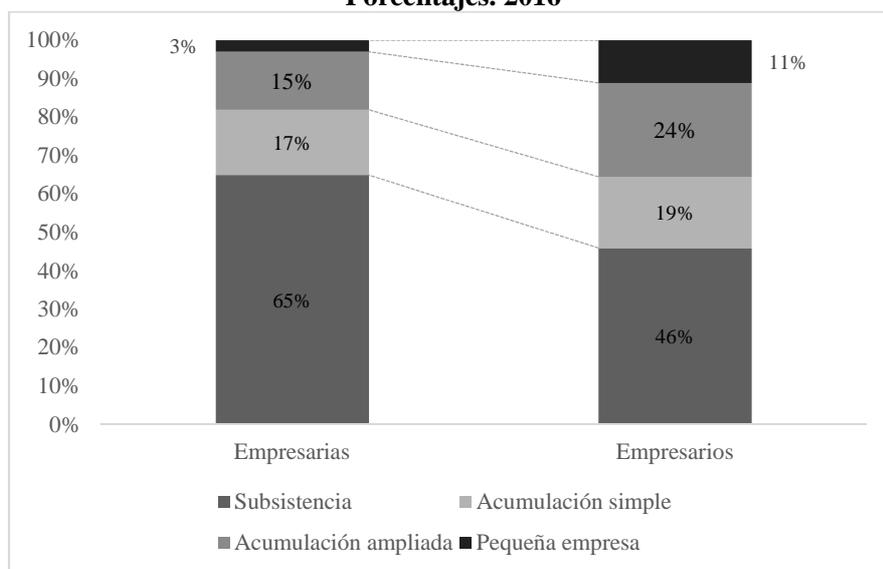
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

40. De ello puede advertirse que la mayor parte del tejido MYPE nace como respuesta a los obstáculos que suelen encontrarse al buscar un empleo formal en el mercado laboral, o en otra instancia a las condiciones subyacentes a los empleos del país y el nivel educativo de los demandantes. Sin embargo, si comparamos la información obtenida en la encuesta con la presentada en el Libro Blanco de la Microempresa en 1997, puede notarse una mejora sustancial en los niveles de educación formal de los propietarios de MYPE, ya que en esa investigación se reportó que solo el 27% de ellos tenían educación formal mayor a sexto grado.
41. En cuanto a la edad de los propietarios de MYPE, se observó que, para el caso de los hombres, el mayor porcentaje se concentra en el rango de cuarenta y uno a cincuenta años (19.9%). Del total de mujeres empresarias, el 25.8% se ubica en edades de 31 a 40 años. La entrada de las mujeres al mercado empresarial se debe a dos circunstancias: en primer lugar, la falta de oportunidades de obtener un empleo formal y, en segundo término, la necesidad de realizar actividades productivas para obtener un ingreso familiar, compartido con el trabajo familiar doméstico (CONAMYPE, OIT, 2013).
42. Adicionalmente, sobre la participación de las personas propietarias de MYPE según su sexo, se reportó una mayoría de mujeres (67.4%). Al analizar el tamaño de empresa y la participación por sexo, se encontró la tendencia que entre mayor es su tamaño, mayor es la participación relativa de los hombres

en relación a las mujeres (gráfico 4). Lo anterior sugiere que las mujeres suelen emprender actividades menos productivas y, por lo tanto, generadoras de menores ingresos.

43. Esta brecha económica se observa también en los salarios que reciben las mujeres en el mercado de trabajo<sup>7</sup>, por lo que es consecuencia de una estructura socioeconómica en la que existen diferencias en la generación de ingresos acorde con el sexo del empleado, lo que se evidencia en diferentes entes productivos de la sociedad.

**Gráfico 4**  
**Composición de las MYPE según sexo del propietario**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

## B. Caracterización del empresariado según tipo de MYPE

### 1. Perfil de las personas empresarias

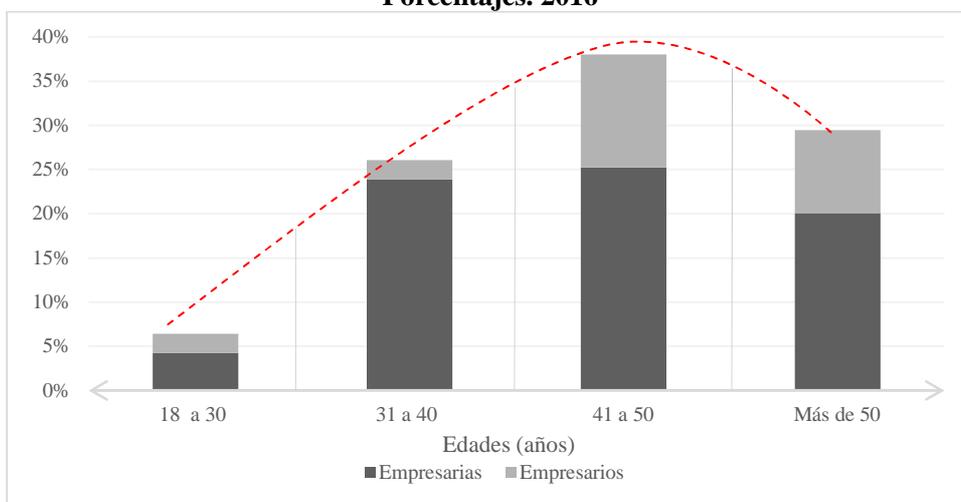
44. La caracterización de la situación social y familiar del empresario/a MYPE que indican variables como sexo, edad, formación del grupo familiar, lugar de residencia, diversificación de ingresos familiares, nivel de educación y uso de tecnologías de información, es relevante en este estudio al ser características esenciales utilizadas por las entidades financieras en sus mediciones de riesgo. Por lo tanto, dan cuenta del posible acceso que pueda tener un empresario a servicios de este tipo. Esas mismas variables también se asocian con las posibilidades de crecimiento y desarrollo de una MYPE (Kalleberg & Leicht, 1991).

<sup>7</sup> De acuerdo a DIGESTYC (2015), las mujeres asalariadas generaron en 2015 un ingreso laboral promedio que fue 2.2% menor que el de los hombres; a su vez, las que se desempeñan por cuenta propia o como empleadoras percibieron remuneraciones 40% más bajas.

### a. Microempresa de subsistencia

45. Las personas que han instalado negocios clasificados como de subsistencia suelen ser individuos adultos (mayores de 30 años), principalmente del grupo de 41 a 50 años (gráfico 5). Asimismo, el 73.5% del total de estos negocios pertenecen a mujeres y evidencia la relativa desventaja de las empresarias en la generación de ingresos. Tal resultado suele observarse a lo largo de todo el tejido empresarial, de forma que esta brecha no solo está presente en las MYPE, sino en el empresariado en general (Loscocco, Robinson, Hall & Allen, 1991).

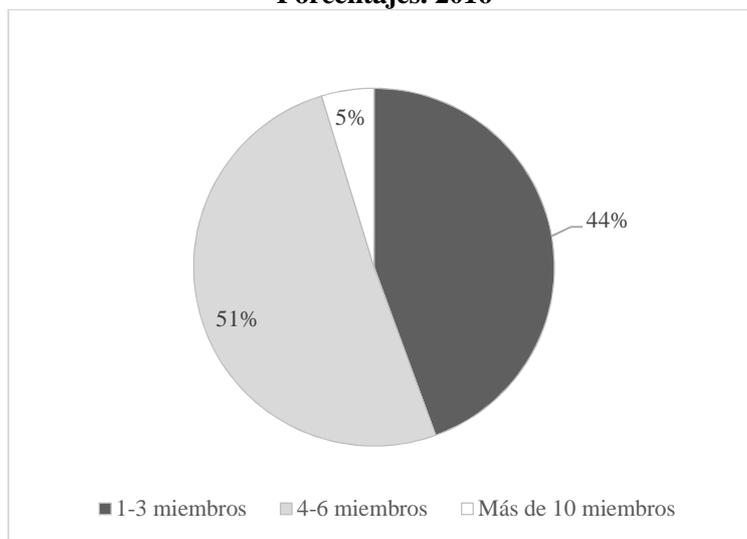
**Gráfico 5**  
**Microempresas de subsistencia según edad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

46. Las microempresas de subsistencia deben sostener familias más numerosas que el promedio. Aunque las cifras son relativamente equilibradas, aproximadamente 56% de las micro de subsistencia generan ingresos para un grupo familiar de 4 personas o más, situándose por encima del tamaño promedio de hogares de 3.7 personas registrado en 2015 (DIGESTYC, 2015). En segundo lugar, se ubica el grupo con grupos familiares entre 1 a 3, con el 44% de microempresas de subsistencia (gráfico 6).

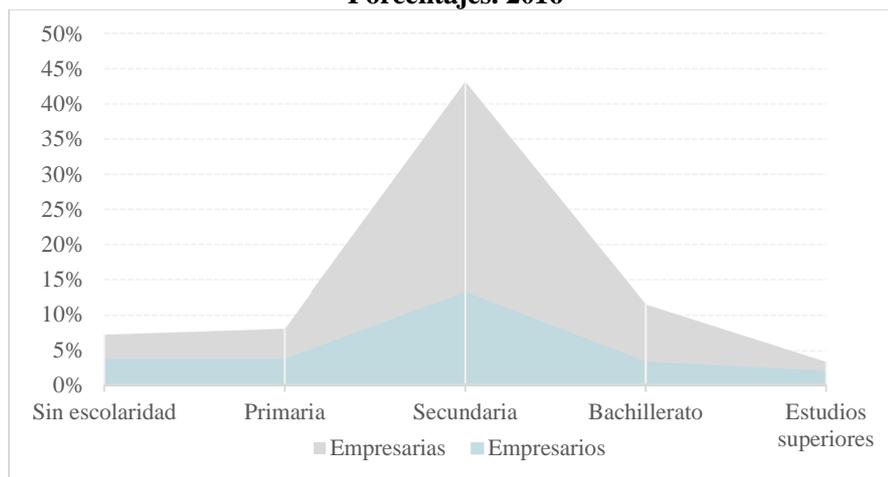
**Gráfico 6**  
**Microempresas de subsistencia según tamaño del grupo familiar**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

47. La escolaridad del empresariado de este segmento es relativamente baja, tal como se señalaba en el apartado anterior, siendo el nivel secundario (4° a 9° grado) el más común entre los encuestados con un 56.4 % (gráfico 7). Asimismo, no se observan brechas sustantivas de género, aunque es destacable que la porción de personas que culminaron el bachillerato o la educación superior es relativamente baja en contraste con los otros tipos de empresas.

**Gráfico 7**  
**Microempresas de subsistencia según nivel de escolaridad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**

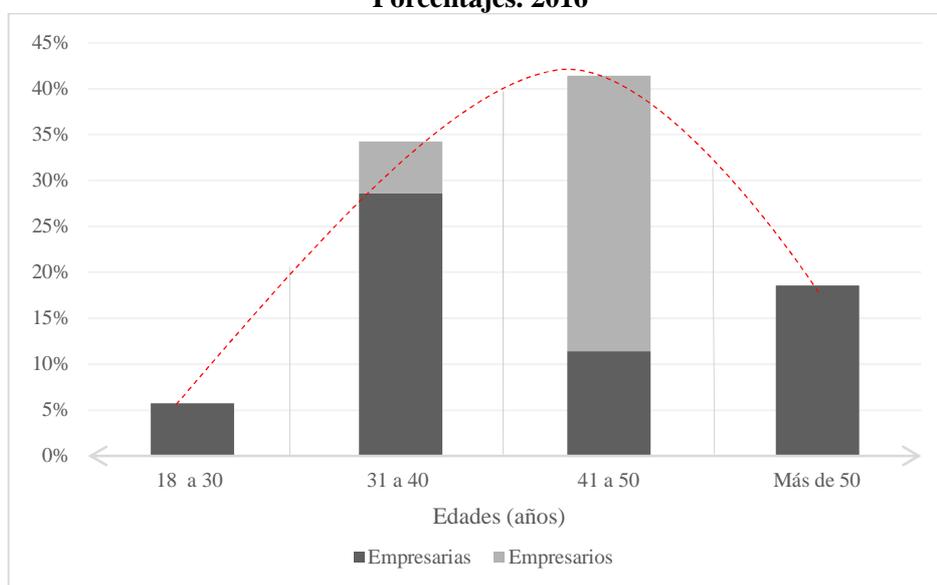


Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

## b. Microempresa de acumulación simple

48. En contraste a la microempresa de subsistencia, la de acumulación simple tiene mayor presencia de propietarios masculinos, principalmente de la edad de 41 a 50 años, grupo en el cual se concentra casi su totalidad (gráfico 8). Las mujeres predominan en el resto de grupos etarios. Estas diferencias podrían atribuirse a la estructura del tipo de negocio en esta categoría, con menor presencia del rubro de comercio en mercados municipales y tiendas con respecto al total de empresas MYPE.

**Gráfico 8**  
**Microempresas de acumulación simple según edad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**



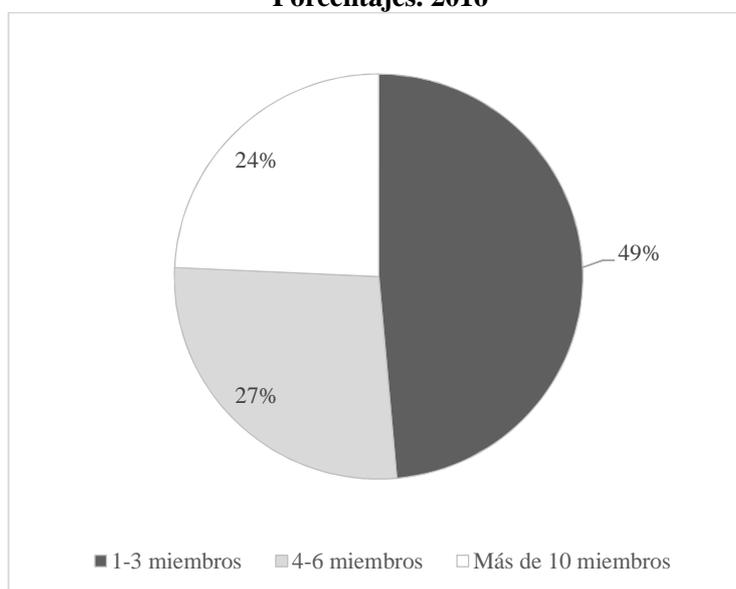
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

49. Con respecto a la composición del tamaño de los grupos familiares, destaca una marcada presencia de grupos grandes, muy por encima del promedio nacional, el 24% de estas empresas alcanza más de 10 miembros (gráfico 9). Dicho resultado plantea la posibilidad que las microempresas de este tipo principalmente surgen como negocios familiares que brindan el sustento a múltiples núcleos de una misma familia; particularmente, si se considera que la mayor parte de ellos son liderados por hombres de 41 a 50 años.
50. Sin embargo, no hay diferencias estadísticamente significativas en la porción de familias con 1 a 3 miembros con respecto a las micro de subsistencia (ambos con porcentajes mayores al 40%). En la

composición de grupos familiares grandes (más de 10 miembros) si es posible denotar que hay una participación mayor de empresas.

51. De acuerdo a Loscocco & Leicht (1993), las dinámicas que existen entre los miembros de la familia y la influencia que sus relaciones tienen sobre las decisiones de administración del negocio impactan directamente en su desempeño. Es por ello que el tamaño del grupo familiar y su involucramiento en las decisiones de la empresa, juegan un rol importante, que podría incidir en las posibilidades de financiamiento y el acceso a crédito a través del sistema formal.

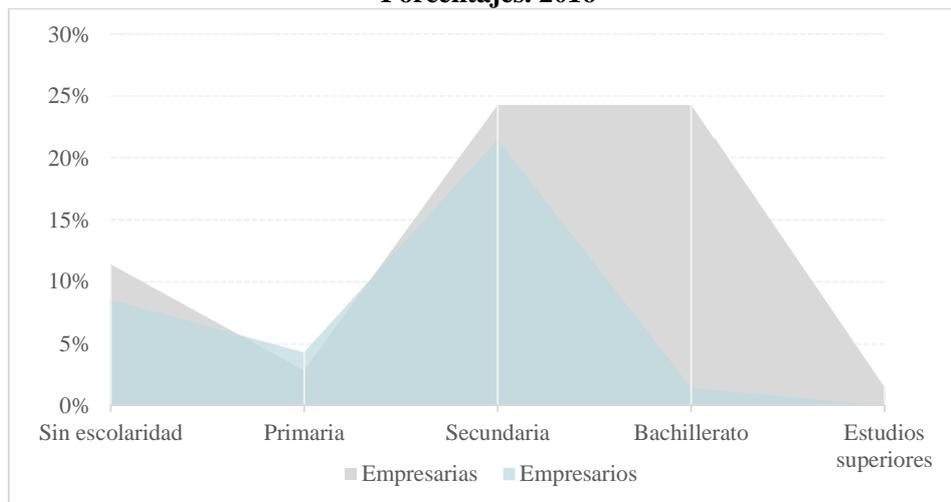
**Gráfico 9**  
**Microempresas de acumulación simple según tamaño del grupo familiar**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

52. En cuanto al nivel de escolaridad de los empresarios que pertenecen a este grupo, destaca una diferencia sustancial respecto al resto de MYPE. Primero, la porción personas que carecen de un nivel de escolaridad es mayor al 10%, luego se observa un grupo reducido con educación primaria y, por último, un repunte con educación secundaria, siendo este el grupo más grande con cerca del 25% de sus propietarios (gráfico 10).

**Gráfico 10**  
**Microempresas de acumulación simple según escolaridad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**



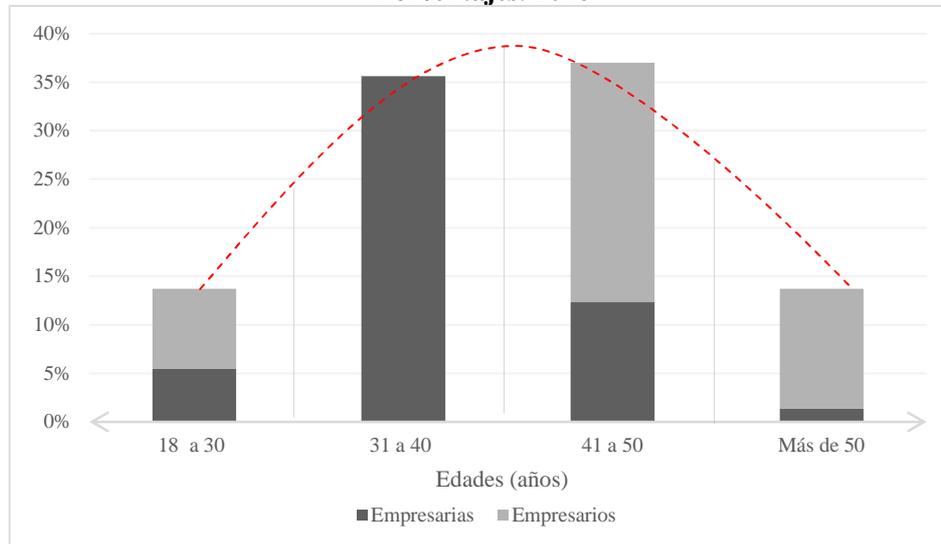
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

53. Tal composición forma una especie de “U” entre la proporción de personas sin escolaridad y aquellas que alcanzaron nivel secundario. Pero, en el caso de las mujeres, hay una mayor presencia entre las que completaron el bachillerato o la educación superior; por tanto, las empresarias que dirigen negocios de acumulación simple han debido alcanzar un mayor nivel educativo que sus pares masculinos.
54. Aunque hay mayor presencia de hombres con respecto al caso de las microempresas de subsistencia, pareciera que la escolaridad no es un factor determinante para los empresarios, dado el bajo logro en materia educativa que evidencian. En contraste se sitúan las mujeres, quienes se desplazan levemente hacia niveles de educación más altos en relación a sus homólogas propietarias de microempresas de acumulación simple.

**c. Microempresas de acumulación ampliada**

55. Las microempresas de acumulación ampliada, en lo referente a la edad y sexo de sus propietarios, se distribuyen en forma más simétrica con respecto a las dos categorías anteriores. Se evidencia una presencia remarcada de las mujeres de 31 a 40 años como las dominantes de este tipo de microempresas. Sin embargo, en los grupos de 41 años y más, se observa una mayor frecuencia de hombres liderando estos negocios (gráfico 11).

**Gráfico 11**  
**Microempresas de acumulación ampliada según edad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**

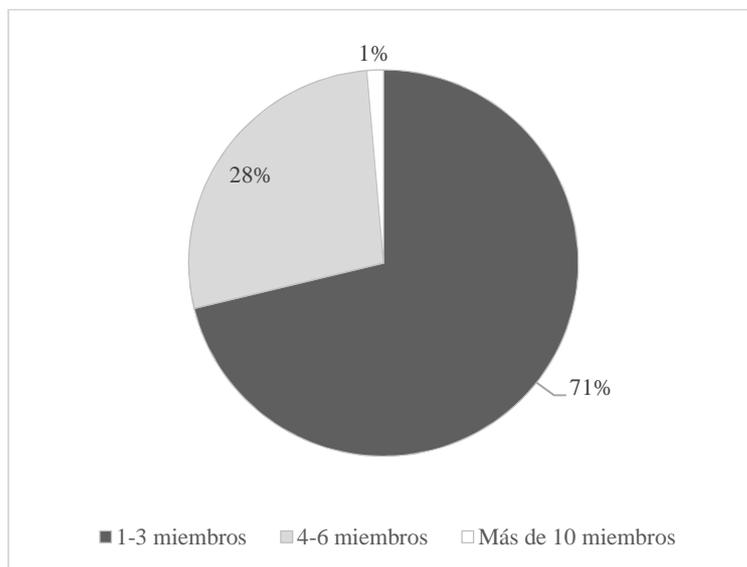


Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

56. Respecto al tamaño de su grupo familiar, estas microempresas son sustancialmente distintas respecto a las anteriores, ya que son constituidos, en su mayoría, por familias pequeñas, el 71% se conforman entre 1 a 3 miembros (gráfico 12). Al contrastar con los resultados anteriores, la información apunta a que existe una relación negativa entre el nivel de ingresos y el tamaño del grupo familiar<sup>8</sup>, ya que en la medida que las empresas son más grandes, el tamaño de los grupos familiares de los propietarios tiende a disminuir.

<sup>8</sup> El coeficiente de correlación policórico (ver anexo 4) entre ambas variables es de -0.145 e indica una asociación estadística negativa y significativa al 95%.

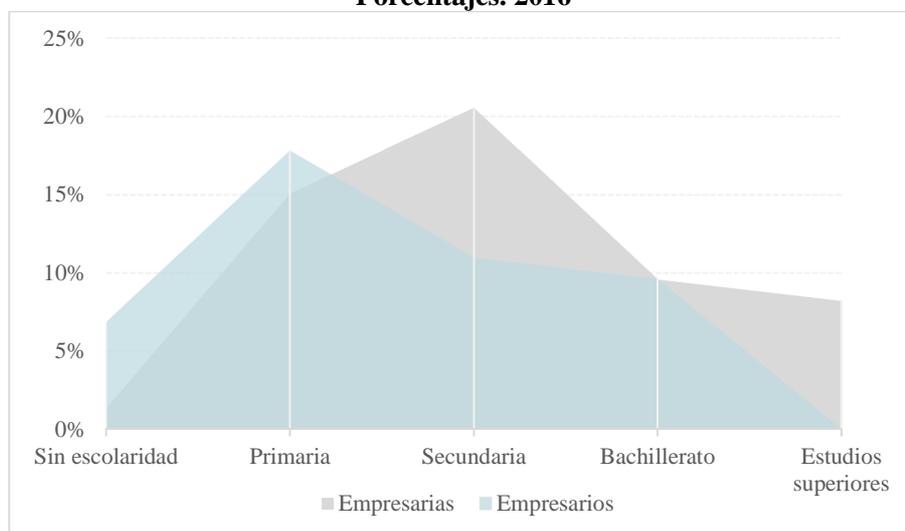
**Gráfico 12**  
**Microempresas de acumulación ampliada según tamaño del grupo familiar**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

57. La formación educativa de los empresarios de acumulación ampliada está sesgada hacia la izquierda, esto implica que la porción de personas que pertenecen a los grupos de baja o nula escolaridad es significativamente grande en relación a aquellos que han alcanzado al menos bachillerato (gráfico 13). De hecho, en el caso de los hombres, ninguno de los encuestados reportó una educación superior; mientras que en las mujeres sigue siendo más frecuente que hayan abandonado sus estudios en primaria o secundaria.
58. En relación a las oportunidades de financiamiento, este grupo podría estar más propenso a enfrentar mayores dificultades en el acceso al crédito, o en otra instancia sufrir de tasas de interés más altas. Al tratarse de una proporción considerable de propietarios sin niveles de educación formal, el riesgo percibido por parte de las entidades financieras es más alto, puesto que, en caso que el negocio fracasase o enfrente situaciones adversas, la posibilidad de los empresarios de obtener otras fuentes de ingreso es más limitada.

**Gráfico 13**  
**Microempresas de acumulación ampliada según escolaridad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**



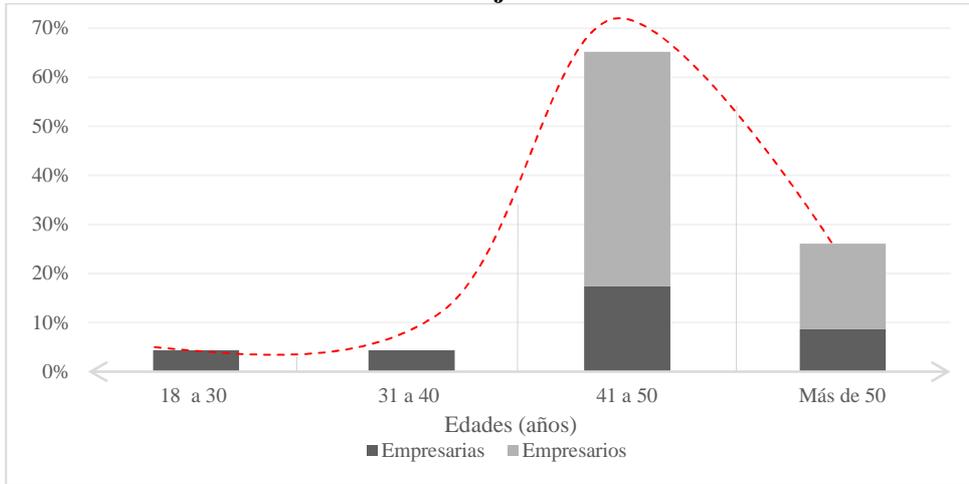
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

59. Para muchos de los microempresarios de acumulación ampliada que fueron encuestados, podría ser difícil acceder al mercado laboral en el corto plazo como medio de generación de recursos, por lo que este grupo podría volverse vulnerable en caso de cierre de empresas a falta de acceso a ingresos. Consecuentemente, si se hacen efectivos los obstáculos al crédito, el crecimiento de estos negocios está limitado a sus propios recursos. Es interesante resaltar que las empresas de acumulación ampliada representan la frontera entre la micro y pequeña empresa.

#### **d. Pequeña empresa**

60. La estructura de edad y sexo que se observa en las personas propietarias de pequeñas empresas es muy distinta de las categorías micro. En primera instancia, la pequeña empresa está compuesta principalmente por hombres, todos de 41 años en adelante (gráfico 14). Lo anterior indica que la presencia de las mujeres y de jóvenes en este grupo es limitada comparada con la que se reporta en las microempresas. Además, las posibilidades de éxito y crecimiento son mayores para los hombres respecto a las mujeres, y en la medida se avanza en el ciclo de vida, es más probable crear o desarrollar emprendimientos de mayor tamaño.

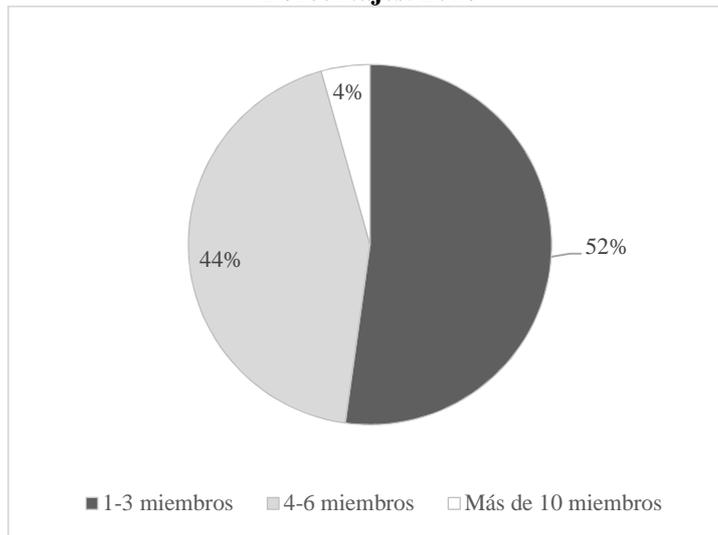
**Gráfico 14**  
**Pequeñas empresas según edad y sexo del propietario (a)**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

61. Los datos sobre el tamaño del grupo familiar de las empresas pequeñas se asemejan a las de acumulación simple, al ser poco más de la mitad de los empresarios quienes sostienen un hogar de 1 a 3 miembros (gráfico 15). En consecuencia, es posible inferir que la relación entre el tamaño del hogar y los ingresos tiene forma de “U”, con una particularidad en el caso de las empresas de acumulación simple, para las cuales existe un grupo de propietarios significativo que tiende a corresponderse con familias numerosas.

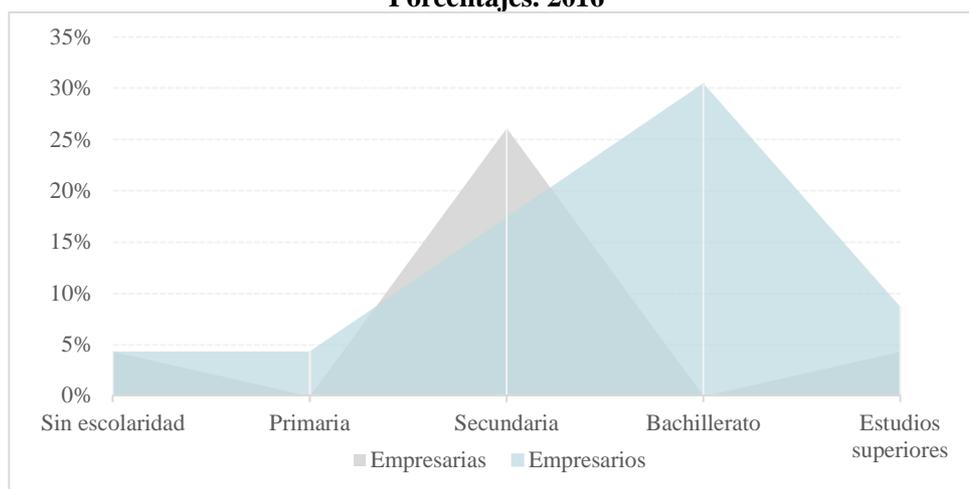
**Gráfico 15**  
**Pequeñas empresas según tamaño del grupo familiar**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

62. Finalmente, la escolaridad de los propietarios de pequeñas empresas también exhibe un comportamiento característico, en este grupo tiende a ser más común la prevalencia de hombres empresarios que han alcanzado un logro educativo significativo (adquirir un título de bachillerato o superior). Además, la mayoría de mujeres alcanzaron estudios de secundaria, a diferencia de sus pares que lideran negocios micro, quienes en su mayoría tenían títulos de educación media o superior (gráfico 16).

**Gráfico 16**  
**Pequeñas empresas según nivel de escolaridad y sexo del propietario(a)**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

#### e. Diferencias entre características de estructuras empresariales

63. Adicional a lo presentado en las secciones anteriores, destaca que, en el caso de las empresas de subsistencia, los grupos familiares no suelen depender exclusivamente de los ingresos que estas generan, posiblemente debido a que son insuficientes. En el 77.4% de estas empresas al menos un miembro del grupo familiar genera ingresos o recursos fuera de la unidad productiva (cuadro 8).
64. A pesar de ello, dentro del grupo de empresas que no reciben ayuda fuera del contexto del negocio se observa una marcada brecha en detrimento de las mujeres ya que, del total de estas MYPE (incluyendo de acumulación y la pequeña) el 80% son dirigidas por mujeres. La predominancia de las mujeres en este grupo refleja una desventaja considerable en las posibilidades de desarrollo que poseen respecto a los hombres.
65. La obtención de recursos vía remesas revela una situación común entre individuos que se esfuerzan por generar ingresos en sus negocios y sostenerse además con otras fuentes de financiamiento, aunque no en todos los casos son utilizadas para fines productivos. El 41% de propietarios de microempresas de subsistencia declararon que reciben remesas, representando la proporción más alta respecto a los cuatro

tipos de negocios. Las cifras del cuadro 8 indican una clara relación negativa entre el nivel de ingresos del negocio y la recepción de remesas.

**Cuadro 8**  
**MYPE según acceso a otros recursos**  
**Porcentajes. 2016**

<b>Característica</b>	<b>Condición</b>	<b>Subsistencia</b>	<b>Acumulación simple</b>	<b>Acumulación ampliada</b>	<b>Pequeña empresa</b>
<b>Dispositivo con redes</b>	<b>Posee</b>	69.2%	70.0%	90.4%	100.0%
	<b>No posee</b>	30.8%	30.0%	9.6%	0.0%
<b>Recepción de remesas</b>	<b>Recibe</b>	41.0%	35.7%	17.8%	26.1%
	<b>No recibe</b>	59.0%	64.3%	82.2%	73.9%
<b>Miembros de familia laboran fuera del negocio</b>	<b>Ninguno</b>	22.6%	30.0%	30.1%	0.0%
	<b>1 a 2 miembros</b>	56.0%	37.1%	58.9%	34.8%
	<b>Más de 3 miembros</b>	21.4%	32.9%	11.0%	65.2%

Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

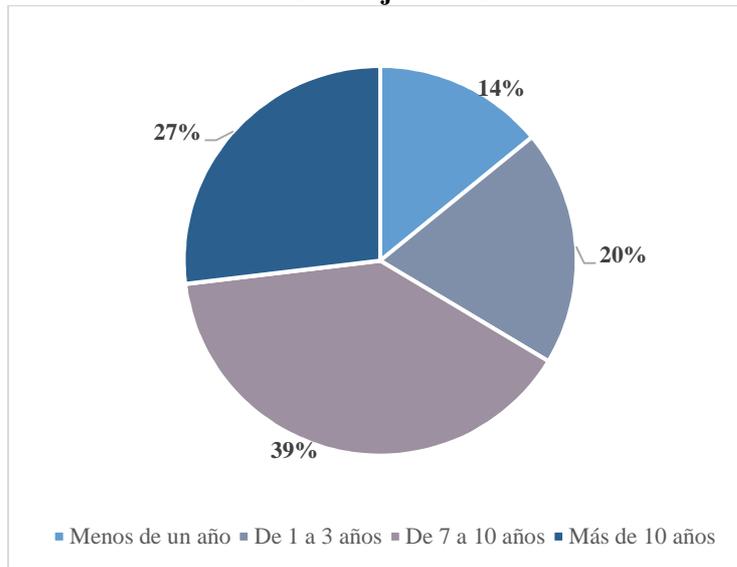
- <sup>66.</sup> El uso de dispositivos con redes tiene una clara relación positiva con el nivel de ventas del negocio. Su utilización alcanza el 69.2% en las empresas de menor tamaño y avanza de forma creciente hasta alcanzar el 100% entre las pequeñas empresas. Esta asociación positiva suele atribuirse a que el uso de tecnologías de información implementada de forma efectiva en la actividad empresarial puede ser un motor de productividad que favorece su desarrollo (Black & Lynch, 2001).

## **2. Perfil del negocio y la actividad económica**

### **a. Caracterización general**

- <sup>67.</sup> En general, las MYPE encuestadas exhiben amplia trayectoria de existencia. En el gráfico 17 se observa que el 66% del total de empresas declararon tener cuatro o más años de funcionamiento. Lo anterior refleja algunas características relevantes de estos negocios: i) la estabilidad en la consecución de sus ingresos familiares, ii) un menor riesgo de desaparecer, lo que implica haber adquirido conocimiento sólido del mercado en el cual interactúa y iii) capacidad de implementar, de manera oportuna, las correcciones necesarias en el área de gestión ante los cambios en el entorno.
- <sup>68.</sup> Sin embargo, existen diferencias en cuanto al género del propietario, ya que las mujeres se distribuyen de forma homogénea en todos los grupos de edad del negocio (25% en promedio por categoría); sin embargo, los hombres se concentran en los tramos superiores a 7 años de existencia.

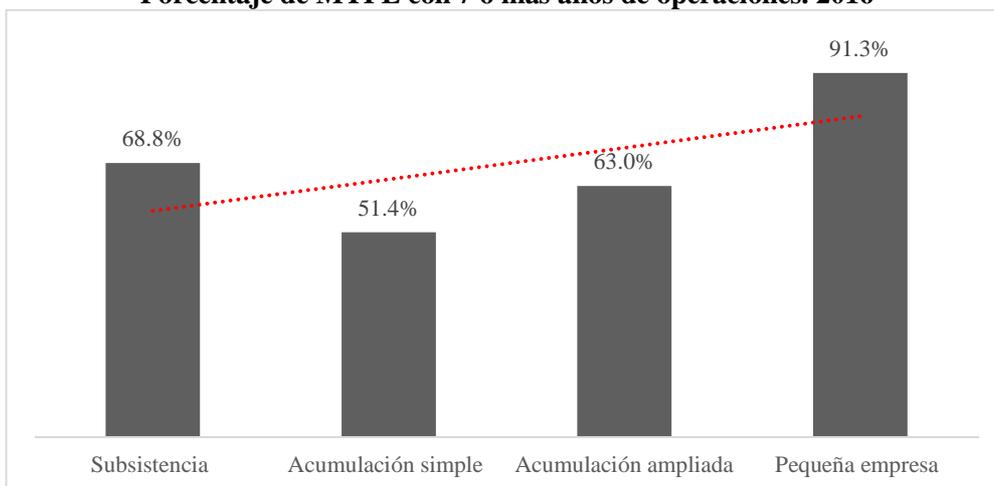
**Gráfico 17**  
**Años de existencia del negocio**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

69. También destacan asimetrías en la segmentación de las empresas por su tamaño (subsistencia, acumulada simple, ampliada y pequeña) en relación a la trayectoria de las mismas. Como es de esperar, a medida que los negocios cuentan con mayor tiempo de experiencia en sus operaciones, los ingresos suelen ser más altos y por consiguiente las empresas tienden a ser de mayor tamaño. Así, las pequeñas empresas reportan una trayectoria más larga, puesto que 91.3% de ellas han funcionado durante 7 o más años, en contraposición con el 68.8% de las de subsistencia (gráfico 18).

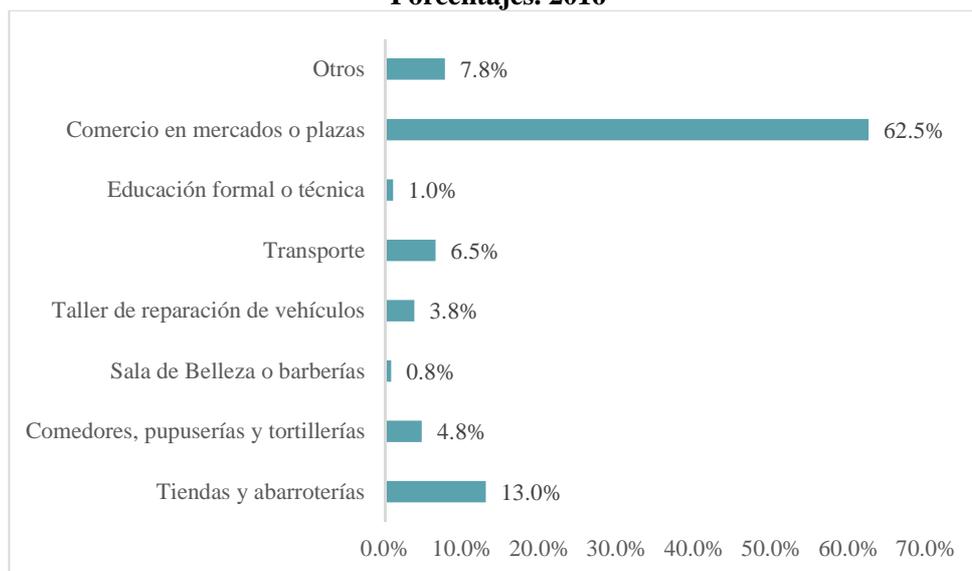
**Gráfico 18**  
**Porcentaje de MYPE con 7 o más años de operaciones. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

70. Las MYPE también suelen tener jornadas laborales relativamente más largas que las normalmente establecidas de 8 horas; así se encontró que el 89% de las empresas manifestaron trabajar entre ocho y doce horas, mientras que un 11% mantienen abierto su negocio menos de ocho horas.
71. El grupo con menor cantidad de horas laborales por lo general está ligado a la utilización de redes sociales como un canal de ventas, lo que les permite a sus empresas realizar actividades comerciales en sus propias viviendas y dedicar más tiempo a otros aspectos de su vida familiar, tales como: estudios, trabajo doméstico, asistir a la iglesia, actividades comunales, etc.
72. En lo que se refiere a actividades económicas específicas, la mayoría de las MYPE desarrollan operaciones en el rubro de comercio en mercados o plazas (gráfico 19). Este tipo de negocios, al mismo tiempo, es predominante a nivel de subsistencia debido a la baja complejidad técnica que requiere. En consecuencia, existe alta confluencia de unidades económicas en una misma actividad, lo que indica una baja influencia individual en los precios y en la rentabilidad promedio.

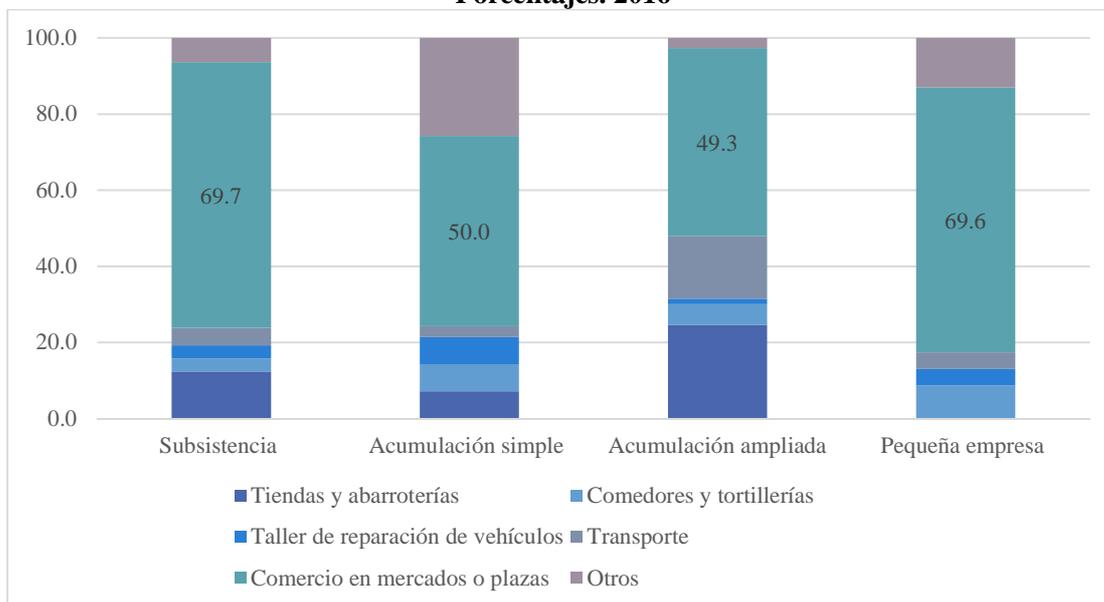
**Gráfico 19**  
**Distribución del tejido empresarial según actividad económica**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

73. Al segmentar la distribución de las actividades económicas de acuerdo al nivel de ventas de las empresas, resulta notorio que no existe un patrón sistemático en cuanto a la participación de cada tipo de empresa en alguna de las actividades económicas. Si bien algunas destacan por dedicarse en mayor medida a ciertas actividades específicas, en general, no se observa una estructura típica entre segmentos de empresas que difiera del resto de forma significativa. El factor predominante es, al igual que en la distribución general, su participación en el sector comercio (gráfico 20).

**Gráfico 20**  
**Categorías de empresas según ventas y actividad económica**  
**Porcentajes. 2016**

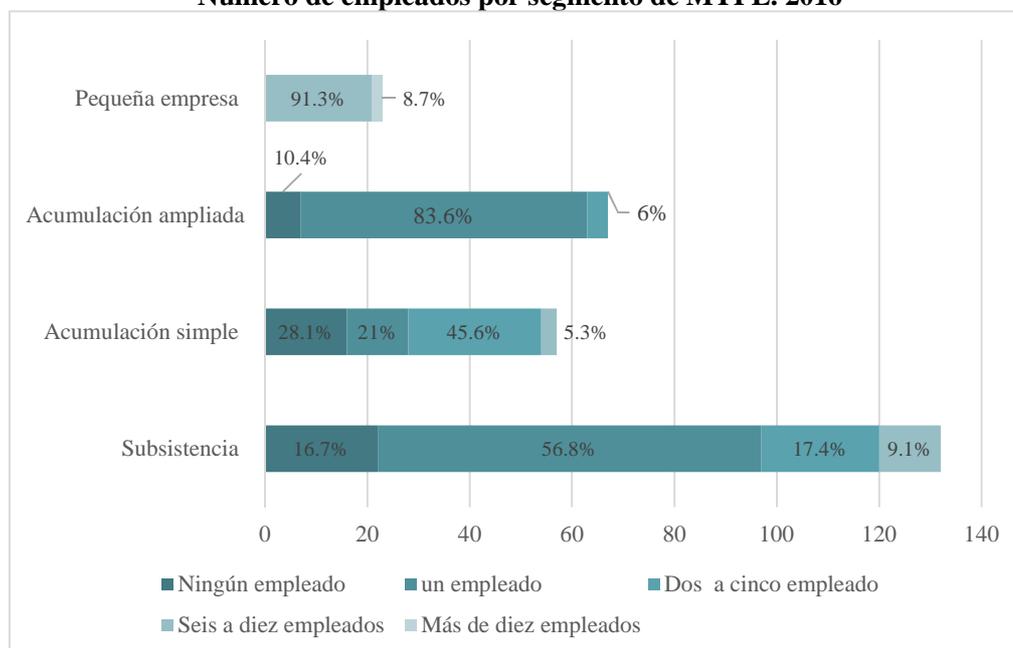


Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

74. Esta inclinación marcada hacia las actividades en mercados municipales o plazas, ligadas principalmente a la venta minorista de productos, describe a la microempresa típica de El Salvador, que se caracteriza por ser intermediaria entre proveedores mayoristas y consumidores finales. Dicha posición en la cadena de valor, al ser una actividad de poco valor agregado que carece de naturaleza productiva, suele exhibir un comportamiento más volátil que el resto.
75. Dado lo anterior, a las empresas dedicadas principalmente a las actividades de comercio les es más difícil acceder a medios de financiamiento que permitan ampliar sus operaciones, principalmente debido a la alta susceptibilidad de sus negocios ante cambios en el mercado. Por ejemplo, se caracterizan por su casi nula capacidad de reacción o influencia ante un aumento en los precios de sus proveedores.
76. Respecto al personal de las MYPE, en su mayoría son empresas unipersonales o por cuenta propia (48%), las que están representadas por microempresas de subsistencia y en especial del sector comercio. En contraposición, el 52% restante tienen al menos un empleado, ya sea familiar o no (gráfico 21). Los datos presentan que la microempresa de acumulación ampliada y la pequeña empresa son los segmentos de mayor creación de empleo por unidad económica.
77. Es necesario resaltar que entre los empleos que reportan las MYPE, existe la posibilidad que estos sean no remunerados, particularmente cuando el trabajador pertenece al grupo familiar del propietario. Por

tanto, la segmentación muestra el empleo productivo generado, pero no representa necesariamente su valor.

**Gráfico 21**  
**Número de empleados por segmento de MYPE. 2016**

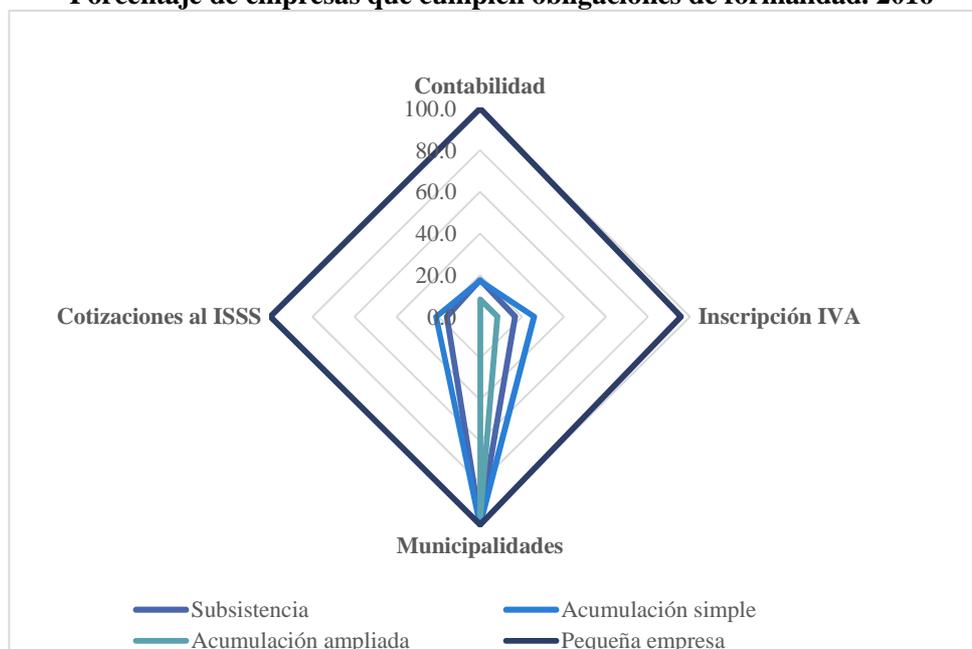


Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

78. En lo que a la formalización de las MYPE respecta, se reporta un 21% que disponen de registros contables formales (gráfico 22). El 72% de las MYPE se han categorizado como microempresas de subsistencia, las cuales por sus niveles de activos no están obligadas a llevar registros contables. No obstante, no pueden obviar la obligación de toda unidad económica de inscribirse como contribuyente del IVA, lo cual tuvo una incidencia en el 21% de los encuestados, implicando que el 79% no declaran este tributo.
79. La falta de inscripción en el registro del IVA constituye un obstáculo significativo tanto para el financiamiento, como para ofrecer sus productos y servicios a empresas formales. Esta situación se debe analizar a la luz de potenciar la formalización de las MYPE, lo que entraña el diseño de trámites cortos, rápidos y formas sencillas del pago del impuesto para este tipo de empresas, de tal manera que se contribuya a integrarlas como contribuyentes y al mercado formal, lo que a su vez coadyuvará a mejorar su acceso al financiamiento.

80. Al mismo tiempo, destaca la informalidad del empleo generado por las micro y pequeñas empresas, ya que del total de unidades que declararon tener algún trabajador en su negocio, solo el 20.1% indicó que sus empleados cotizan al ISSS (gráfico 22). Por lo tanto, el resto se encuentran en condiciones de informalidad y carencia de protección social.

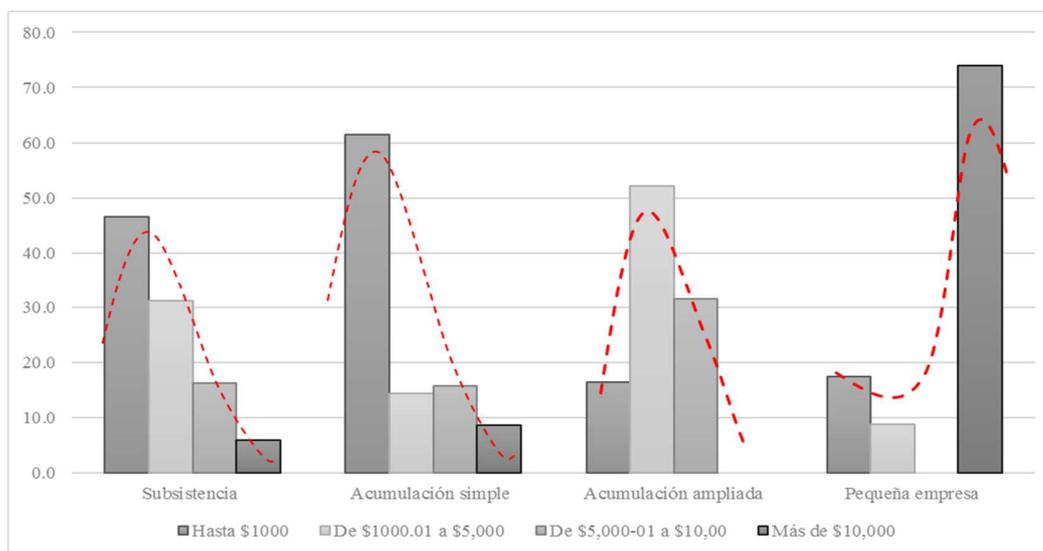
**Gráfico 22**  
**Porcentaje de empresas que cumplen obligaciones de formalidad. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

81. Por último, el 98% de las MYPE realizan el pago de impuestos a la Alcaldía Municipal respectiva. Este aspecto sugiere una mejor capacidad por parte de las alcaldías en la recolección de impuestos a las MYPE, ya que tienen un mejor radio de control y cercanía a las empresas de su municipio. Por ende, existe espacio para discutir la posibilidad que sean estas las instancias adecuadas para contribuir a disminuir la informalidad, utilizándolas para la implementación de un impuesto de IVA para las MYPE, con trámites cortos, ágiles y formas sencillas de pago.
82. Sobre la cantidad de inversión en la empresa, destaca que el 57% de las MYPE encuestadas manifestó tener hasta US\$1,000 invertidos; el 38% se ubicó en un rango entre US\$1,000 a US\$10,000 y solo un 5% tenía inversiones mayores a los US\$10,000. Un dato importante de esta información lo constituye el hecho que gran cantidad de MYPE requieren una relativa baja inversión, lo cual está fuertemente relacionado al hecho de que son actividades de subsistencia, de baja productividad y en consecuencia de bajos ingresos (gráfico 23).

**Gráfico 23**  
**Inversiones por tipo de empresa**  
**Porcentajes. 2016**



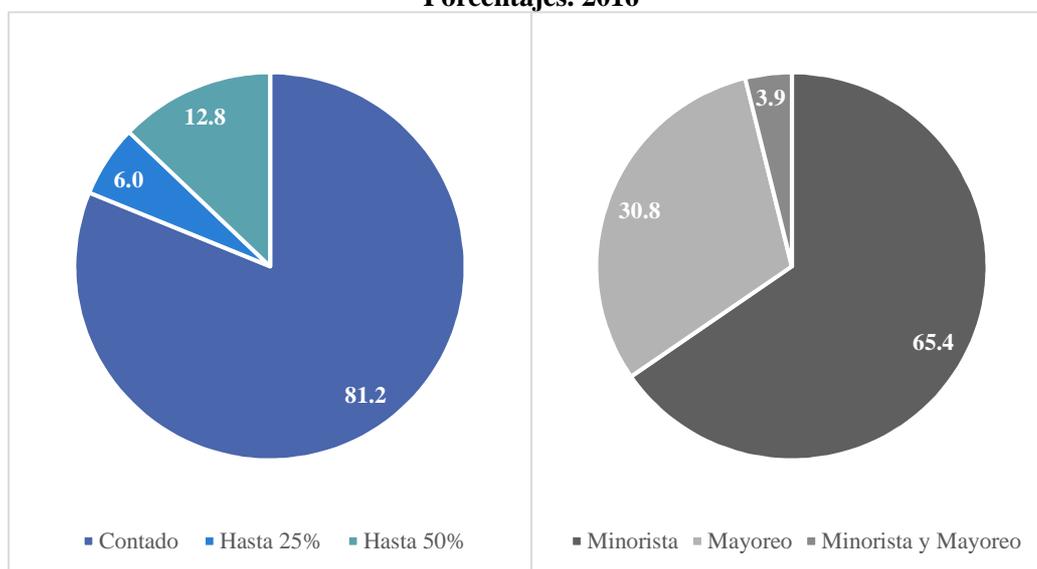
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

#### **b. Microempresa de subsistencia**

83. Las microempresas de subsistencia exhiben el nivel de ventas más bajo, lo cual se acompaña de poco personal y un volumen de operaciones limitado. Generalmente se abastecen de proveedores nacionales, del total de microempresas encuestadas, 86.3% indican que su materia prima e insumos provienen exclusivamente de oferentes nacionales. Mientras, 4.3% adquieren sus bienes productivos tanto de proveedores locales como de importaciones.
84. Sus operaciones se caracterizan por tener múltiples tipos de clientes. 84.6% venden a personas naturales tales como vecinos, amigos, transeúntes y otros, 6.8% es proveedora de otras MYPE, y el 8.6% vende al sector público. Estas cifras reflejan la presencia de programas de apoyo focalizados al desarrollo de la micro empresa, particularmente destaca que el nivel de ventas al aparato público es incluso superior al de la pequeña empresa.
85. Adicionalmente, la presencia de ventas al crédito es significativa puesto que aproximadamente 20% de las empresas declara que realiza ventas cuyos pagos son realizados posterior a la transacción. De hecho, 12.8% de las empresas de subsistencia indican que entre un cuarto y la mitad de sus ventas se realizan en la modalidad de crédito (gráfico 24). Dicho resultado obedece, en cierta medida, a la presencia del

sector público y otras empresas privadas que tienen como característica tener una dinámica de pagos a plazos que suele ser más recurrente.

**Gráfico 24**  
**Caracterización de las ventas en microempresas de subsistencia**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio

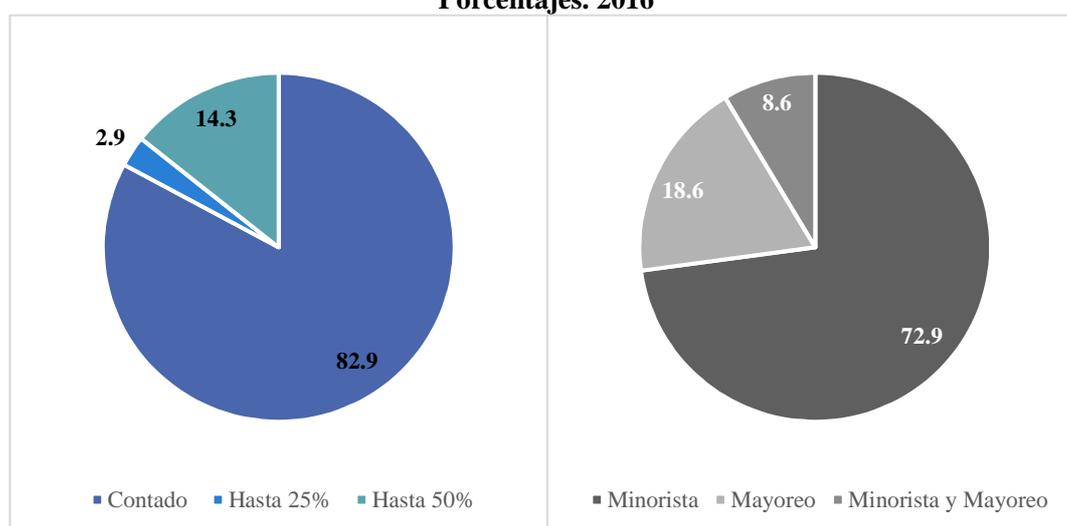
86. Este último resultado sorprendente al considerar que la mayor parte de microempresas suelen tener restricciones de liquidez que podrían dificultarles la realización de ventas al crédito. No obstante, algunas de estos negocios han sido capaces de adaptar su planificación financiera a las condiciones que sus clientes demandan.
87. En otra instancia de análisis, la mayor parte de negocios de esta categoría se dedica a la venta minorista; sin embargo, la porción de agentes económicos que brindan servicios al mayoreo es significativa, con más del 30% (gráfico 24). El 69.4% de las empresas de subsistencia son comercios que operan en mercados municipales o plazas, mientras que 12.4% son tiendas o abarroterías.

### c. Acumulación simple

88. Las microempresas de acumulación simple se abastecen casi en su totalidad de productos nacionales, el 97.1% indican que su materia prima e insumos provienen exclusivamente de oferentes locales. En contraste, ninguna entidad se dedica únicamente a la importación directa y solo el 2.9% adquieren sus bienes tanto de proveedores locales como de importaciones.

89. Los negocios de acumulación simple también se caracterizan por dedicarse exclusivamente a las ventas para vecinos, amigos, transeúntes y otros semejantes; ninguno de los encuestados declaró atender a otras empresas o al sector público. Entre estos agentes, es menos recurrente el comercio en mercados municipales y plazas con respecto a las empresas de subsistencia, 50% de las entrevistadas declaró ello como su actividad principal, el 21.4% participa en otros mercados. Tales cifras indican que las empresas de acumulación simple son un tanto más heterogéneas en cuanto a la actividad económica a la que se dedican.
90. En adición, la presencia de ventas al crédito también es significativa y su distribución es muy similar a la observada a la de microempresas de subsistencia. El 82.9% de las ventas se cancelan únicamente al contado, pero 14.3% de las empresas indican que ofrecen la opción de crédito y su presencia es de hasta el 50% de sus ventas totales (gráfico 25).

**Gráfico 25**  
**Caracterización de las ventas en microempresas de acumulación simple**  
**Porcentajes. 2016**



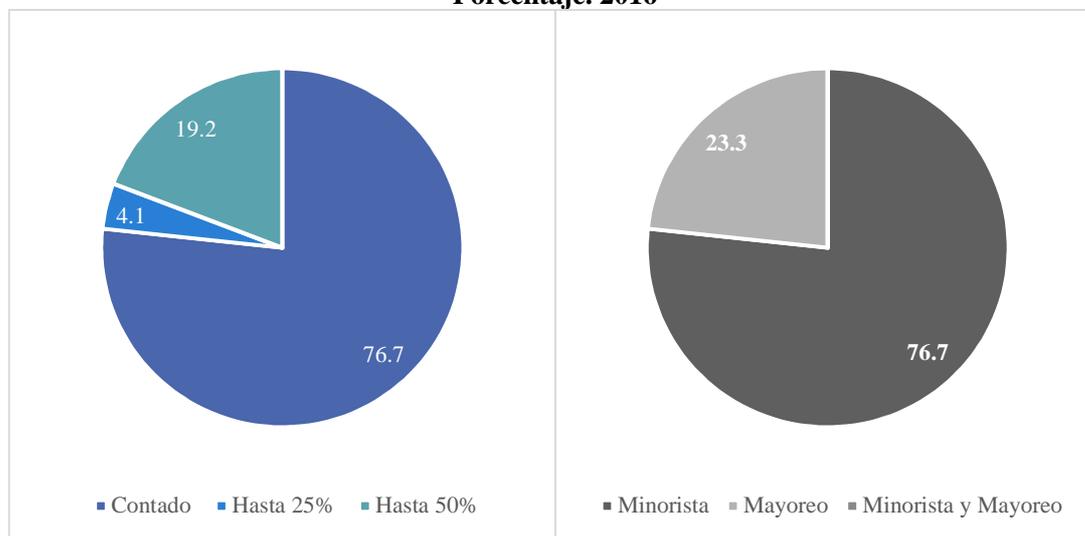
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

91. En otra instancia, la mayor parte de empresas de acumulación simple participan en la actividad minorista; sin embargo, la porción de agentes económicos que brindan servicios al mayoreo es inferior comparado con las de subsistencia, ya que en este caso 18.6% realizan dicha actividad y 8.6% ofrecen servicios minoristas y mayoristas (gráfico 25).

#### d. Acumulación ampliada

- <sup>92.</sup> Entre las microempresas de acumulación ampliada, la proporción de empresas importadoras es más alta que la reportada por los segmentos previos, ya que en este caso el 19.2% de los agentes adquieren insumos y materia prima a través de proveedores radicados fuera del país.
- <sup>93.</sup> Los negocios de acumulación ampliada también se caracterizan por dedicarse principalmente a las ventas para vecinos, amigos, transeúntes y otros semejantes. Sin embargo, a diferencia del caso de las empresas de acumulación simple, hay una porción relativamente baja (8.2%) que también vende a otros micro o pequeños negocios. Sin embargo, tampoco se registraron agentes de acumulación ampliada que proveyeran productos o servicios al sector público.
- <sup>94.</sup> En congruencia con las condiciones económicas, se observa que la porción de ventas al crédito es superior con respecto a las análogas de subsistencia y acumulación simple (gráfico 26). Dicho porcentaje se estimó en 23.3%, lo cual podría implicar que a medida las ventas son más altas, existen mayores facilidades de liquidez que le permiten a los empresarios operar con niveles de cuentas por cobrar superiores. De acuerdo a los datos recolectados, casi la cuarta parte de los negocios tienen un porcentaje de ventas al crédito que representa hasta la mitad de su totalidad.

**Gráfico 26**  
**Caracterización de las ventas en microempresas de acumulación ampliada**  
**Porcentaje. 2016**



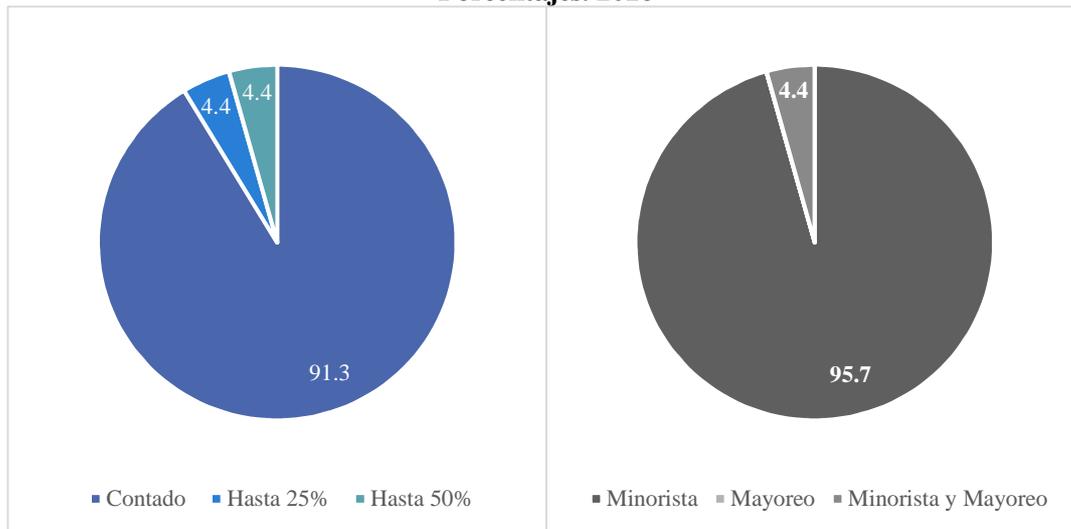
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

- <sup>95.</sup> Los resultados de las ventas por canal de distribución indican que la categoría de acumulación ampliada sigue dominada por las ventas minoristas, con un 76.7% del total (gráfico 26). De esta forma, las cifras también sugieren la existencia de alguna relación entre volumen de ventas y la actividad en la cadena de valor, puesto que a medida la categoría de ingresos de las microempresas aumenta, se observa una mayor porción de agentes económicos que participan exclusivamente de actividades de venta minorista. Esto podría atribuirse a que el contacto con el consumidor final se vincula a una mayor cobertura de mercado y a márgenes de venta superiores.
- <sup>96.</sup> Las empresas de acumulación ampliada son mayoritariamente comercios en mercados o plazas, al igual que en los otros casos, pero la cifra que registra esta categoría es de 49.3%, semejante a las de acumulación simple, pero inferior a las de subsistencia. Mientras, la presencia de tiendas es la más alta de todas las categorías, alcanzando el 24.7% de las encuestadas. Asimismo, destaca que los negocios dedicados al transporte son más comunes en este tipo de empresas, siendo el 16.4% del total de entrevistadas; a diferencia del promedio total que se situó en 3.8%.

#### **e. Pequeña empresa**

- <sup>97.</sup> La categoría de pequeña empresa, que comprende los agentes económicos con mayores niveles de ventas, destacó en mostrar características coherentes con una situación económica y financiera más favorable en comparación al resto de negocios. En primer lugar, son negocios más diversificados con respecto a sus fuentes de insumos y materias primas. 21.7% se abastecen exclusivamente de importaciones y 17.4% alternan entre proveedores locales y extranjeros, exhibiendo el mayor grado de heterogeneidad.
- <sup>98.</sup> Con respecto a la demanda que enfrenta la pequeña empresa, también es notable que su composición es estadísticamente semejante a la microempresa de subsistencia. Por ejemplo, 8.7% de las encuestadas vende a otras microempresas y 4.4% provee al aparato público, esta última cifra incluso está por debajo de su análoga de subsistencia. En adición, el 87% atienden al ciudadano común.
- <sup>99.</sup> Similar a las características de las microempresas de acumulación ampliada, la presencia de ventas minoristas es más alto en la pequeña empresa, debido principalmente a las condiciones financieras más favorables producidas por carteras de clientes más amplias y un alcance de mercado mayor. Casi la totalidad de las empresas pequeñas (95.7%) destacaron dedicarse a la venta minorista de sus productos y servicios, sugiriendo con más claridad la relación entre ingresos y el contacto con el consumidor final (gráfico 27).

**Gráfico 27**  
**Caracterización de las ventas en pequeña empresa**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio

- <sup>100.</sup> No obstante, es notable que la presencia de opciones de venta al crédito es sumamente reducida. El porcentaje es del 8.7%, en contraste con el 91.3% que opera exclusivamente con ventas al contado (gráfico 27). Ello pone en duda la asociación entre las mejorías en condiciones financieras que presenta la disponibilidad de más ingresos, y las facilidades de crédito que los negocios podrían ofrecer a sus clientes.
- <sup>101.</sup> La homogeneidad entre empresas respecto a su actividad económica es comparable con la microempresa de subsistencia. No se encontró ningún agente económico de categoría pequeña que fuese tienda, ni tampoco que ofreciesen servicios de educación. La concentración de empresas en el comercio en mercados y plazas es relativamente alta, alcanzando el 69.6%, siendo esta la actividad dominante.

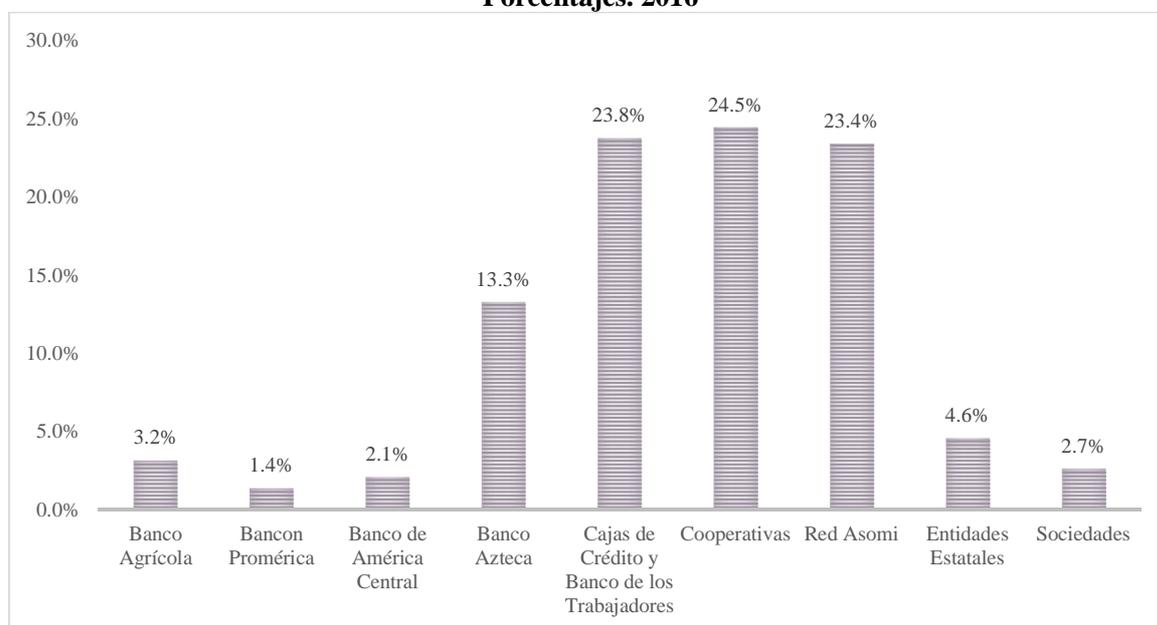
### **3. Características del financiamiento de las MYPE**

#### **a. Perfil financiero general**

- <sup>102.</sup> Las MYPE encuestadas en su gran mayoría han contado con algún tipo de financiamiento, por el contrario, el 26.7% nunca había recibido algún tipo de crédito para sus actividades productivas, del cual la mayoría son microempresa de subsistencia y principalmente mujeres.
- <sup>103.</sup> Las entidades financieras que les ofrecen servicios a las MYPE con una mayor frecuencia, son las Cajas de Crédito y las Cooperativas de cada localidad, según lo reportado por los propietarios de MYPE. Estas instituciones están posicionadas como las opciones más requeridas por los empresarios, seguidas de las

entidades que conforman ASOMI y el Banco Azteca. Acorde con los consultados, los porcentajes de participación en el crédito otorgado a las MYPE por tipo de oferente son los indicados en el gráfico 28.

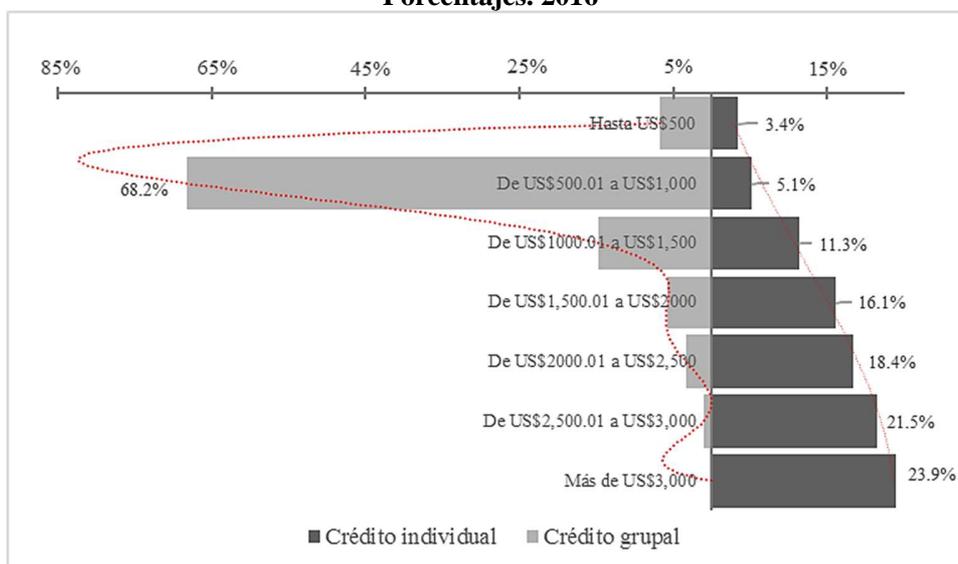
**Gráfico 28**  
**Entidades financieras que han otorgado crédito a las MYPE**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

- <sup>104</sup> La metodología de crédito que reciben las MYPE es en su mayoría de tipo individual (83%); mientras que el crédito grupal (grupos solidarios y bancos comunales) ascendió al 14%. En adición, un 4% obtienen crédito con metodologías de tipo asociativas denominadas UDP, con los cuales obtienen financiamiento para compras y ventas en socios. Un aspecto de relevancia es que las metodologías individuales requieren de información y garantías más sólidas en comparación con las exigidas para obtener créditos grupales, resultando que las microempresas de subsistencia y acumulación simple presenten muchas dificultades de acceso crediticio debido a la cantidad de información, trámites y garantías que se deben presentar.
- <sup>105</sup> En consideración de lo anterior, los créditos individuales suelen tener montos más altos, siendo más recurrentes aquellos cuyo valor excede los US\$3,000, alcanzando el 23.9% de todas las empresas encuestadas que declararon que se les otorgó un crédito (gráfico 29). Los créditos concedidos con la metodología grupal se concentraban en el rango de US\$500 a US\$1,000, llegando al 68% del total; adicionalmente, según los encuestados, el monto máximo recibido con esta metodología fue de US\$3,000. Destaca que este tipo de créditos son los menos frecuentes a pesar que su obtención para este segmento empresarial debería de ser más efectiva.

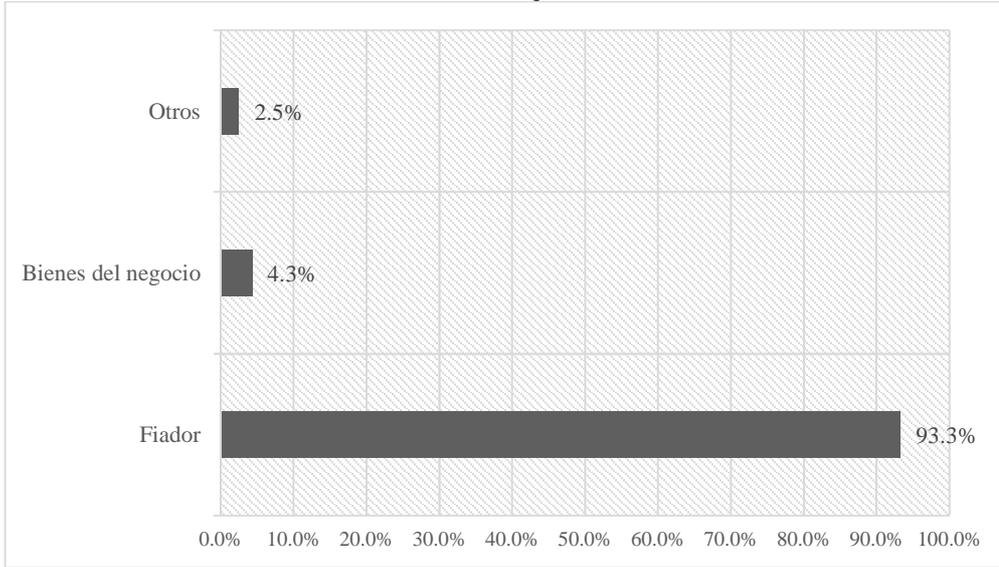
**Gráfico 29**  
**Montos de créditos otorgados según metodología y sus montos**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

106. Sobre la tasa de interés nominal que se le aplica a las MYPE por sus préstamos bajo la metodología grupal, el 42% de los empresarios mencionaron que se situó entre el 31% y 35% anual; un 25% reportó que el costo del dinero es entre el 26% y 30% anual, mientras que un 18% indicó que está entre el 36% y 40% anual.
107. Un 74% de las MYPE que utilizan créditos individuales indicaron que la tasa de interés nominal que pagan por sus préstamos oscila entre el 26% y 30% anual. El 20% del total de encuestados manifestó cancelar una tasa de entre el 31% y 35% y el 7% mencionó tasas de interés entre el 21% y 25% anual.
108. Las respuestas indicaron desconocimiento del costo de sus préstamos tanto a nivel nominal, como de tasas efectivas, por lo que existe una falta de conocimiento sobre el verdadero costo del crédito.
109. Los créditos en vigencia que reportaron las MYPE presentaron en su gran mayoría una garantía de fiador o codeudor (93.3%); las garantías hipotecarias, bienes del hogar, y otros se utilizan en un 6.8% (gráfico 30).

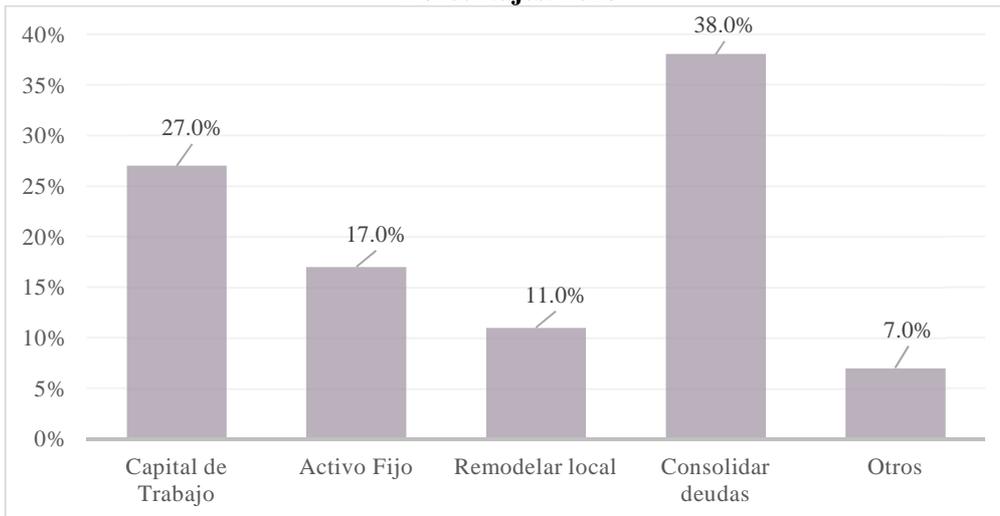
**Gráfico 30**  
**Garantías solicitadas a las MYPE en sus créditos**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

- <sup>110.</sup> El 38% de las MYPE indicaron que el crédito fue utilizado para consolidar deudas, 27% para capital de trabajo, 17% para adquirir activos fijos y el 11% para remodelar local (gráfico 31). El destino de consolidación de deudas refleja un posible sobreendeudamiento por parte de las MYPE, las cuales han tratado de aliviar sus pagos mediante este tipo de financiamiento, lo que les permite cancelar cuotas menores a mayores plazos.

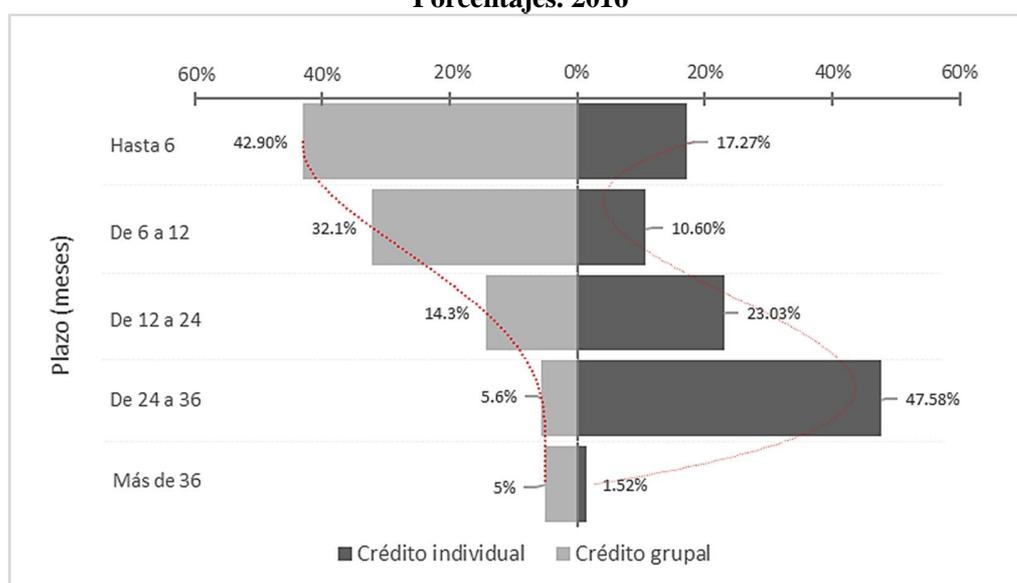
**Gráfico 31**  
**Usos de los fondos adquiridos a través de créditos**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

111. Los plazos de los préstamos mantienen relación acorde con los destinos financiados, es así que los créditos para capital de trabajo tienen por lo general plazos largos. Sin embargo, se observa en los créditos grupales, los cuales deben ser exclusivamente con esas características, que aún persisten algunos con plazos relativamente largos (gráfico 32). El 24.9% de los créditos con esta metodología se otorgaron en plazos de 12 meses o más, pudiendo ser una táctica de las entidades para financiar otros destinos adicionales al capital de trabajo, tales como el refinanciamiento de deudas.

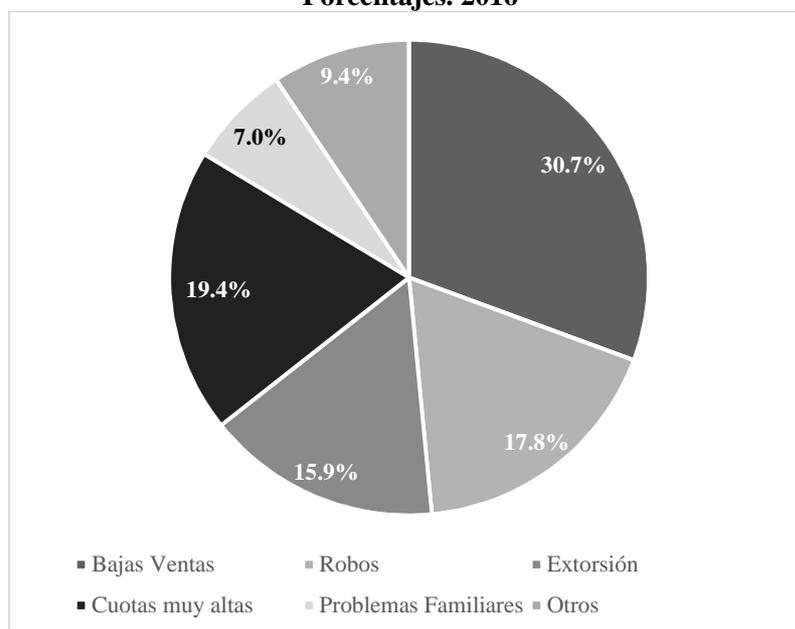
**Gráfico 32**  
**Plazos de los créditos otorgados a MYPE según modalidad crediticia**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio

112. En el caso de los créditos individuales, el 47.6% de estos se ubicaron con plazos entre los 24 a 36 meses, que son relativamente largos por responder primordialmente al financiamiento de consolidación de deudas, compra de activos fijos y remodelación de local.
113. En cuanto a las cuotas en mora y sus motivos, tanto en la metodología individual como grupal, no existe una diferencia estadísticamente significativa entre las proporciones de ambos grupos. Los créditos grupales registraron un 35% de mora, mientras que en los individuales ascendió a 31%. Sobre las principales razones de su estado de mora, las MYPE expusieron sus bajas ventas, robos, extorsiones, cuotas muy altas y problemas familiares (gráfico 33).

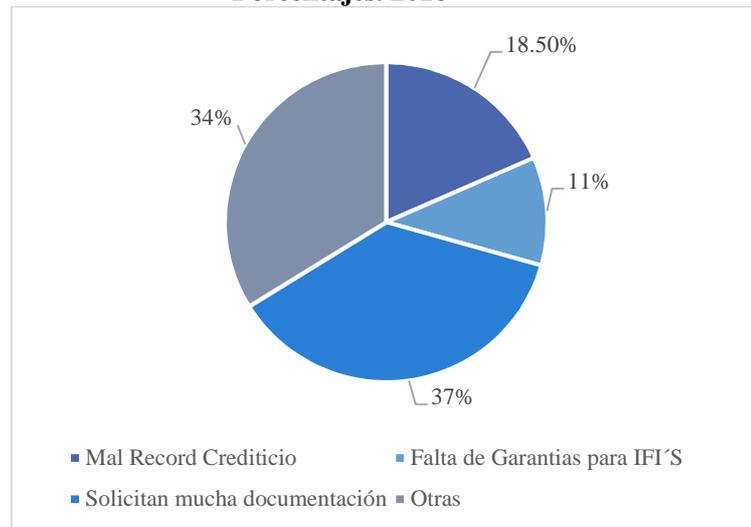
**Gráfico 33**  
**Motivos de la mora crediticia**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

- <sup>114.</sup> Las MYPE demandan otros servicios que les proveen cierta diversidad en sus fuentes de financiamiento. Algunas empresas declararon haber solicitado y recibido tarjetas de crédito, factoraje o leasing; sin embargo, el crédito es el producto más obtenido (89%), seguido de las tarjetas de crédito (7%).
- <sup>115.</sup> Los prestamistas o usureros (personas naturales) son una alternativa para muchos empresarios de la MYPE, de forma que hasta el 64.3% de las micro y pequeñas empresas han recibido sus servicios. Las principales razones de ello son el hecho de considerar que estas instituciones solicitan mucha documentación para optar a una fuente de financiamiento (37% de encuestados), los registros crediticios deteriorados en los burós de crédito (34%) y la ausencia de suficientes garantías que exigen las entidades financieras (gráfico 34). En el recuadro 1 se reporta información complementaria sobre el tema, recogida en diversos grupos focales organizados.

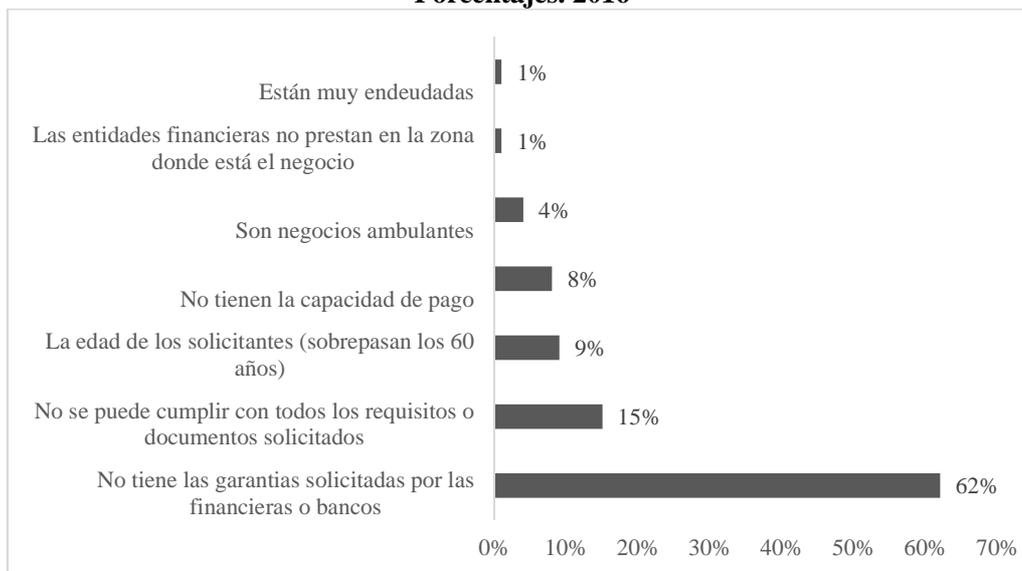
**Gráfico 34**  
**Razones para solicitar crédito a prestamistas**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

116. Por último, la percepción que los empresarios tienen sobre el proceso de solicitud y otorgamiento de créditos y la valoración que le dan a diferentes elementos del mismo, constituyen los principales obstáculos que influyen en la presencia que las micro y pequeñas empresas en la cartera de las instituciones financieras (gráfico 35).

**Gráfico 35**  
**Principales obstáculos para la obtención de créditos**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

### Recuadro 1

#### Modalidad de operación de prestamistas de los mercados de Apopa, Dueñas y el Centro de San Salvador

Los grupos focales que se desarrollaron como parte de la metodología del estudio tuvieron la presencia de empresarios MYPE de diversos sectores económicos, muchos de los cuales mencionaron contar con experiencias crediticias con prestamistas.

Los prestamistas, llamados también usureros, ofrecen sus servicios, entre a otros clientes, a los pequeños negocios especialmente ubicados en las zonas de alta concentración de MYPE, tales como los mercados municipales o el centro de las ciudades, como San Salvador.

Es de hacer notar que la mayoría de las personas que mantienen o tuvieron préstamos con usureros manifestaron las ventajas de recibir sus servicios, entre las mencionadas están principalmente: “que les prestan el dinero de inmediato”, “que son flexibles a los pequeños atrasos de sus pagos”, “no llenan tantos documentos, ni les piden tanto papeleo”, “no les preguntan si están en DICOM”, “los plazos y la forma de pago son adecuadas a sus negocios” e incluso algunos revelaron que “los intereses son bajos a comparación de los Bancos”.

La modalidad de operación de los prestamistas fue descrita por algunos (as) empresarios (as) invitados, obteniéndose muchos procesos en común o coincidentes, los que se narran a manera de ejemplo:

El empresario (a), recibe US\$200.00, los que deberá pagar en un plazo de 22 días. La tasa de interés que ofrece el prestamista “es el 20%” y el único requisito para otorgar el crédito es presentar una fotocopia del DUI ampliada al 150% (a veces firmando una letra de cambio), aunque para montos mayores los requisitos son diferentes. La cuota a pagar es de US\$10.90 diarios.

Como resultado de la operación anterior, el empresario cancela un total de US\$240.00 en 22 días, es decir US\$200.00 por devolución de capital y US\$40.00 por intereses. Al hacer el cálculo del costo “real del crédito”, se obtiene una tasa diaria de interés del 1.64%.

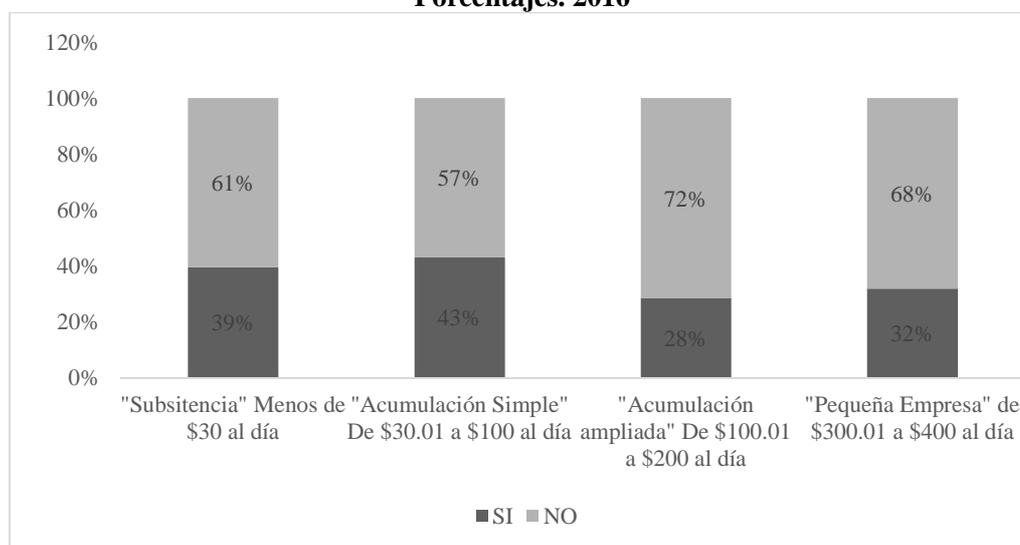
Ejemplos como este reflejan la importancia de una mayor educación financiera a la población, especialmente para las MYPE, pero también advierte sobre la búsqueda de acciones que permitan un mayor acceso a los servicios financieros para este segmento empresarial.

Fuente: elaboración propia con datos recolectados en el marco del estudio.

#### b. Perfiles según tipo de empresa

- <sup>117</sup>. Al desagregar las variables por tipo de empresa, se evidencian discrepancias en su dinámica crediticia. En primer lugar, la morosidad es más recurrente entre las empresas que pertenecen a los segmentos de subsistencia y acumulación simple con porcentajes de 39% y 43% respectivamente (gráfico 36). Dichas tasas están vinculadas principalmente a que estas categorías de empresas son las que presentan montos de ventas más bajos. Asimismo, tienen alta incidencia de robos, extorsiones y endeudamiento ajeno al negocio. Por lo tanto, es más difícil que los márgenes de ganancia permitan financiar efectivamente las cuotas de los créditos durante períodos de baja actividad.

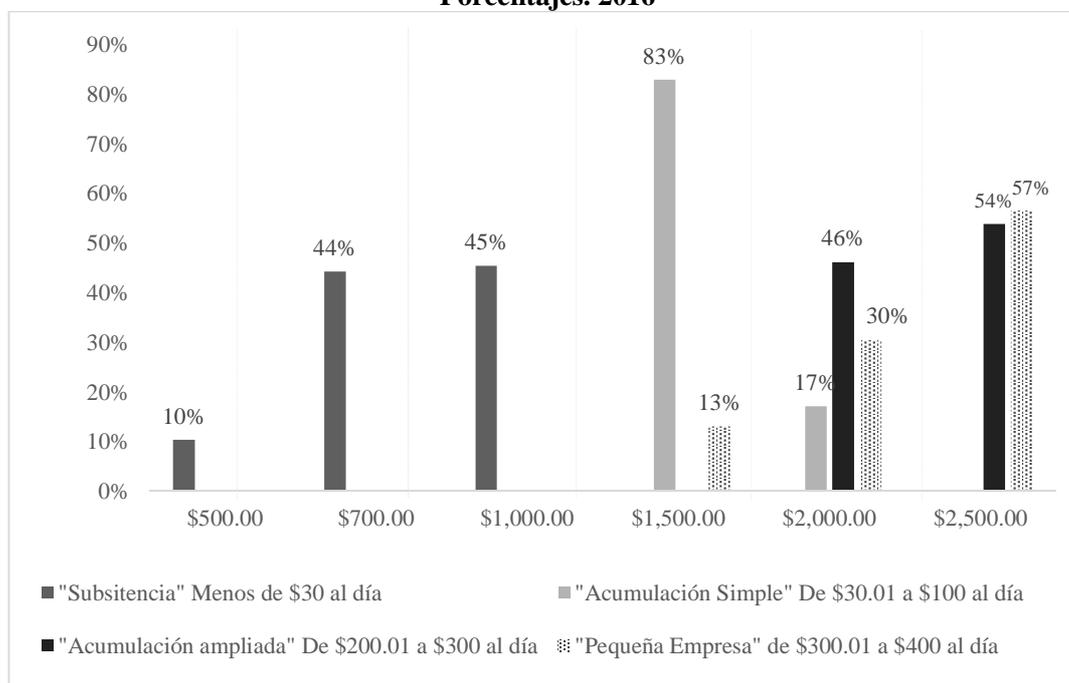
**Gráfico 36**  
**Estado de la morosidad según tipo de MYPE**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

- <sup>118.</sup> Los montos de financiamiento otorgados a las microempresas de subsistencia pueden llegar hasta US\$1,000.00; las empresas de acumulación simple obtuvieron créditos hasta US\$1,500.00, mientras que las de acumulación ampliada llegaron hasta US\$2,500.00. Por su parte las pequeñas empresas accedieron a crédito a partir de los US\$1,500.00 (gráfico 37). Mientras que los plazos solicitados fluctúan según las necesidades de las MYPE. La pequeña empresa solicita plazos más elevados que el resto, por el tamaño y destino de los montos de crédito que se les otorga.
- <sup>119.</sup> En la medida que el monto otorgado es más alto, las empresas requieren plazos más prolongados que les permitan ajustarse a cuotas factibles según sus operaciones. No obstante, aunque las ventas de la pequeña empresa le permiten pagar cuotas más altas, la generalidad es optar por un plazo mayor de forma que no se comprometa la liquidez del negocio.
- <sup>120.</sup> Respecto a las garantías, la mayor parte de microempresas declara haberse respaldado con fiador para optar a un crédito con entidades financieras. En casos muy poco frecuentes las empresas de subsistencia y acumulación simple también hicieron uso de la garantía de bienes del negocio (prendaria). Por su parte, las empresas de mayor tamaño además del fiador ofrecieron otros tipos de colaterales tales como fondos de garantías o hipotecas (gráfico 38).

**Gráfico 37**  
**Montos de créditos solicitados según tipo de MYPE**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

**Gráfico 38**  
**Tipo de garantías brindadas según tipo de MYPE**  
**Porcentajes. 2016**



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

121. El siguiente cuadro expone un resumen sobre los diferentes perfiles financieros que se identificaron según la segmentación de empresas de acuerdo a sus niveles de ventas.

**Cuadro 9**  
**Resumen de caracterización del negocio por tipo de MYPE**

	<b>Microempresa de subsistencia</b>	<b>Acumulación simple</b>	<b>Acumulación ampliada</b>	<b>Pequeña empresa</b>
<b>Montos de créditos solicitados</b>	Promedio de Un mil dólares	Promedio de cinco mil dólares	Promedio de diez mil dólares	Más de diez mil dólares
<b>Entidades financieras que los atienden</b>	Prestamistas y/o micro-financieras con créditos grupales	Prestamistas, micro-financieras	Micro-financieras, Bancos	Bancos y algunas micro-financieras, sociedades de factoraje.
<b>Metodología de crédito</b>	Principalmente grupal	Grupal e individual	Individual	Individual
<b>Garantías disponibles</b>	Prendaria y solidaria	Prendaria, solidaria y fiduciaria	Fiduciaria e Hipotecaria	Fiduciaria e Hipotecaria
<b>Plazos requeridos para sus créditos</b>	Corto plazo	Corto plazo	Corto y mediano plazo	Corto, mediano y largo plazo
<b>Destino de la inversión</b>	Capital de trabajo	Capital de trabajo	Capital de trabajo y activos fijos, vivienda	Capital de trabajo, activos fijos, adecuación de local, vivienda
<b>Principales Productos financieros utilizados</b>	Crédito decreciente	Crédito decreciente	Crédito decreciente, tarjeta de crédito, factoraje	Crédito decreciente, crédito rotativo, factoraje, leasing
<b>Situación de morosidad</b>	Más de la mitad no posee morosidad	Más de la mitad no posee morosidad	Más de la mitad no posee morosidad	Más de la mitad no posee morosidad
<b>Plazos de los créditos</b>	36 meses	36 meses	36 meses	60 meses
<b>Montos de créditos</b>	Entre \$500 y \$1,000	Entre \$1,000 y \$1,500	Entre \$1,500 y \$2,000	Más de \$2,500
<b>Garantías que más se ofrece</b>	Fiador	Fiador	Fiador, fondo de garantía, hipoteca	Fiador, fondo de garantía, hipoteca

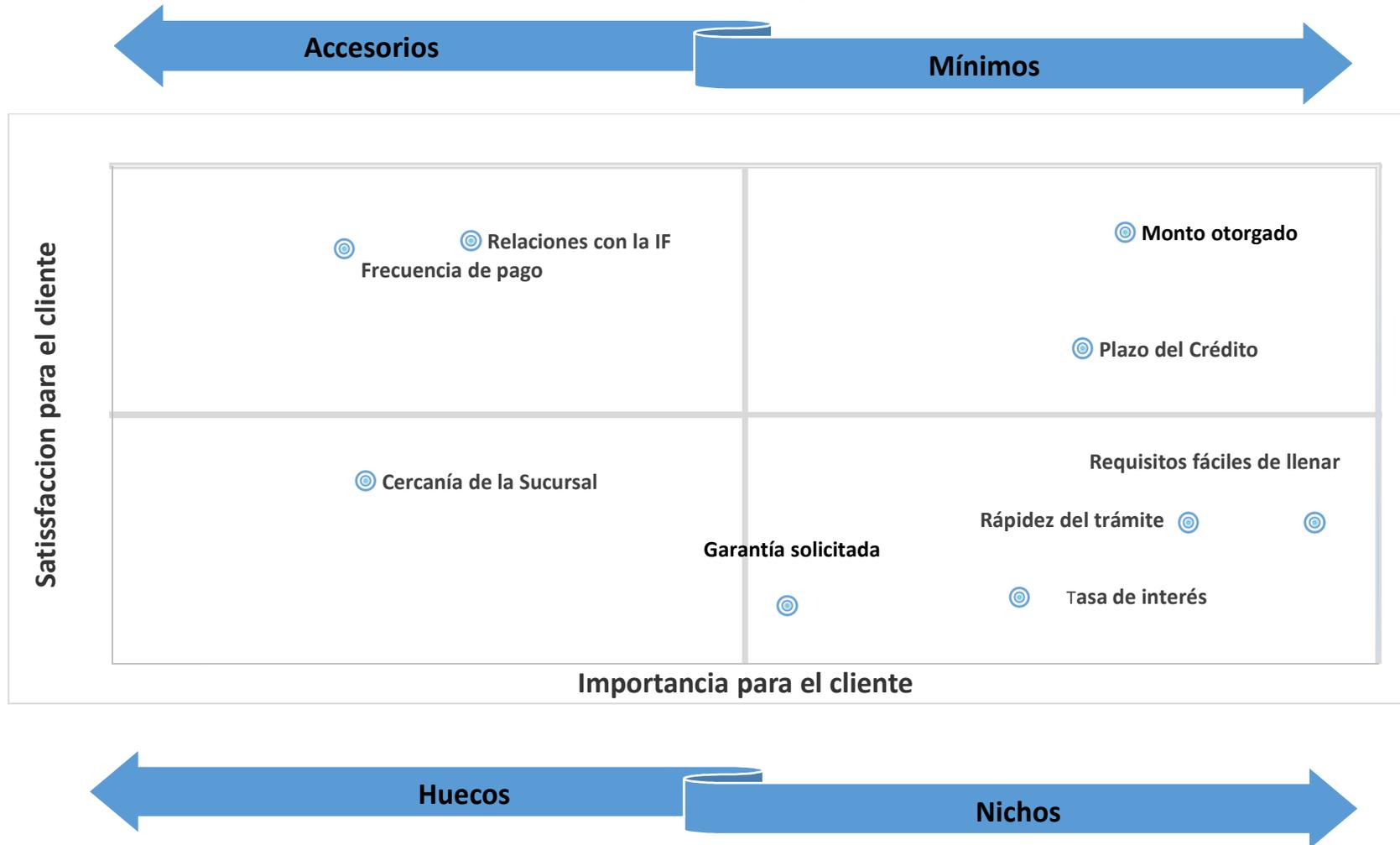
Fuente: elaboración propia con datos de encuesta realizada en el marco del estudio.

### C. Análisis de brechas y necesidades

122. Esta sección contiene el resultado del análisis de brechas y necesidades (acuñado *Gaps and Needs* en inglés), herramienta de análisis para comparar el estado y desempeño de un fenómeno, respecto a uno o más puntos de referencia seleccionados de orden local, regional, nacional y/o internacional. Se basa en contrastar el “estado de la situación actual” y el “estado esperado o ideal”; las diferencias entre ambas situaciones suponen las brechas que se desean eliminar.

- <sup>123.</sup> El análisis pertinente a este caso permite confrontar la evaluación realizada por parte de los sujetos de análisis (MYPE) respecto a la importancia de aspectos relacionados con la obtención de un servicio financiero a su medida, tales como: rapidez, documentación solicitada, tasa de interés, garantía solicitadas, etc.; con el grado de satisfacción que las MYPE han experimentado en su última experiencia de servicio financiero solicitada.
- <sup>124.</sup> El posicionamiento de ambas calificaciones permite identificar cuatro categorías de aspectos fundamentales de este análisis: i) considerados importantes para las MYPE y no satisfechos por las entidades financieras; ii) poco importantes para las MYPE que son satisfechos por la entidad financiera; iii) importantes para las MYPE y satisfechos por las entidades financieras y iv) aspectos no importantes para las MYPE y no satisfechos por las entidades financieras.
- <sup>125.</sup> La información recabada genera un mapeo de los aspectos que las entidades deben tratar de mejorar para satisfacer al empresariado y recomendar las acciones de políticas institucionales para propiciar un mayor acceso crediticio.
- <sup>126.</sup> Es así que, si los resultados reflejan que a medida que el producto o servicio sea muy importante y de gran satisfacción para las MYPE, resulta evidente que las instituciones han logrado atender adecuadamente el mercado y son competitivas; si la satisfacción baja y la importancia sube, las empresas crean brechas que se convierten en nichos de mercados que podrían ser aprovechados por la competencia. En este caso, las brechas pueden ser sujetas a evaluación de las instituciones públicas a fin de formular políticas que incentiven a que la oferta atienda a la demanda de manera satisfactoria.
- <sup>127.</sup> El resultado del análisis categoriza la evaluación en cuatro variables:
- Mínimos: aquellos aspectos muy importantes y altamente satisfechos. Son atributos básicos que deben estar en el mercado
  - Nichos: aspectos muy importantes, pero no satisfechos
  - Huecos: aspectos pocos importantes, pero no del todo satisfechos
  - Accesorios: aspectos poco importantes y altamente satisfechos
- <sup>128.</sup> De acuerdo al cuadro 10, los aspectos relativamente más importantes para las MYPE al solicitar un financiamiento son: i) la garantía exigida, ii) tasa de interés, iii) el plazo del crédito, iv) el monto otorgado (que no les hagan descuentos del monto solicitado), v) rapidez del trámite y vi) requisitos fáciles de completar. Los factores que consideran relativamente menos importantes son: i) la frecuencia de pago, ii) la cercanía de una sucursal y iii) la relación con la entidad financiera.

**Cuadro 10**  
**Resultados del análisis de brechas y necesidades**



- <sup>129.</sup> Las MYPE encuestadas se consideran relativamente satisfechas con las entidades financieras en aspectos tales como: i) monto otorgado, ii) relación con las entidades financieras, iii) frecuencia de pago y iv) plazo del crédito.
- <sup>130.</sup> Los empresarios no se encuentran satisfechas con las garantías solicitadas, debido a que en la mayoría de casos los montos solicitados exceden la cantidad ofrecida o que pueden cubrir los propietarios, que para el caso de la microempresa son de carácter prendario. Asimismo, la tasa de interés es otro factor de insatisfacción, tomando en cuenta que entre más pequeño es el monto de crédito solicitado, mayor es la tasa de interés cobrada por las entidades financieras.
- <sup>131.</sup> Otros aspectos negativos se relacionan con el cumplimiento de los requisitos exigidos para optar por un crédito, dado que para los microempresarios es difícil conseguir codeudores o fiadores, poseer arraigo domiciliar y en casos en que las Instituciones Financieras (IF) lo requieran, presentar estados financieros auditados y/o solvencias fiscales.
- <sup>132.</sup> También les resulta perjudicial la duración del trámite, aunque por lo general una IF requiere de al menos 24 horas para aprobar un financiamiento para microempresa. Este tiempo lo comparan los propietarios con la inmediatez que le brindan los recursos los prestamistas, por lo que puede advertirse que el tiempo es un factor que apremia cuando se trata de cubrir una necesidad de fondos con prontitud por parte de los empresarios.
- <sup>133.</sup> En lo que respecta a los créditos para las pequeñas empresas, los tiempos de aprobación suelen ser más tardados debido a la complejidad del cumplimiento de requisitos necesarios para su aprobación, tales como solvencias municipales, fiscales, etc. La cercanía de la sucursal es otro aspecto insatisfecho, debido a que las entidades financieras que atienden a la MYPE, por lo general no poseen muchas sucursales cercanas físicamente con el lugar donde operan estos negocios y en su mayoría tienen limitada cobertura geográfica. Estos aspectos también fueron acentuados por los participantes de los grupos focales.
- <sup>134.</sup> Es importante tomar en cuenta que las MYPE consideran muy importante y altamente satisfechas las variables monto otorgado y plazo del crédito, es decir, las IF mantienen los estándares mínimos de satisfacción.

- <sup>135.</sup> Las MYPE consideran como muy importantes y no satisfechos los aspectos: i) garantías solicitadas, ii) tasa de interés, iii) rapidez del trámite y iv) requisitos fáciles de completar, por tanto, conforman nichos.
- <sup>136.</sup> Las MYPE consideran poco importante, pero no del todo satisfecho, la cercanía de la sucursal de la institución financiera, por lo que se considera un hueco; y como un accesorio, es decir no importante, pero satisfechos los aspectos frecuencia de pago y relaciones con la IF.
- <sup>137.</sup> **Análisis de mínimos:** las MYPE consideran que las entidades financieras actualmente solamente les satisfacen dos tipos de aspectos que les son importantes, monto del crédito y su plazo. Relacionando estos aspectos con los plazos y montos promedios otorgados por las entidades financieras a las MYPE, se encuentra una cercana congruencia con la teoría microfinanciera, la que recomienda conceder créditos con montos bajos y plazos cortos.
- <sup>138.</sup> La teoría afirma que en cuanto más bajos sean los montos y más cortos los plazos del financiamiento para MYPE, estos serán administrados de mejor forma, ya que son congruentes con indicadores financieros característicos de este segmento empresarial, tales como alta rotación de inventario y cuentas por cobrar. En este contexto, el uso de sus créditos se torna más fácil, favoreciendo a una calificación de riesgo aceptable que mantiene a los negocios como sujetos de crédito.
- <sup>139.</sup> **Análisis de nichos:** de acuerdo a la información brindada por los propietarios de MYPE, la garantía solicitada está en relación directa con la mayor utilización de la metodología de crédito individual, lo que obviamente genera problemas de acceso a las MYPE de menor tamaño, ya que estas generalmente no poseen garantías.
- <sup>140.</sup> Otro aspecto importante para las MYPE y no satisfecho por las entidades financiera es lo concerniente a la tasa de interés. El problema se asocia a dos variables, una relacionada con los costos que aducen las entidades financieras que representa atender a un segmento empresarial de relativo alto riesgo y por otra parte a la falta de educación financiera de los clientes. Los propietarios de MYPE no se enteran de manera correcta sobre el costo del crédito que le ofrecen las entidades financieras, tienen una idea de la tasa de interés nominal, pero desconocen la tasa de interés efectiva, los recargos adicionales que para ellos consideran intereses encarecen su financiamiento.

- <sup>141.</sup> La rapidez en el trámite y los requisitos fáciles de llenar son también importantes para las MYPE, las entidades financieras no logran satisfacerlos. Estos son cada vez más complejos, por ejemplo, la ley Contra el Lavado de Dinero exige a las entidades financieras tener información completa y actualizada de cada cliente, sin importar el tamaño de las transacciones que realice. También, esas exigencias están determinadas por los requerimientos de información que es requerida por las entidades que brindan fondos a las entidades reguladas y por las normas crediticias establecidas por la SSF.
- <sup>142.</sup> Por último, la asimetría de la información entre el cliente y las entidades financieras, principalmente debido a las metodologías empleadas para la medición de riesgo por parte de los burós de crédito, los que presentan una información limitada de las MYPE.
- <sup>143.</sup> **Análisis de huecos:** la cercanía de la sucursal fue el factor que las MYPE identificaron como poco importante. Sin embargo, ampliar la cobertura geográfica podría mejorar la satisfacción de estos empresarios en beneficio de la institución financiera en términos de expansión de sus servicios e imagen institucional.

## **IV. Oferta de servicios financieros para MYPE**

### **A. Estructura de oferta de financiamiento para MYPE**

- <sup>144.</sup> Como en toda economía, el sector financiero de El Salvador tiene un papel importante en la canalización de recursos financieros de las unidades económicas superavitarias hacia las deficitarias, propiciando con ello mayor inversión y facilitando las transacciones económicas. Para administrar el riesgo inherente a la actividad, utilizan diferentes instrumentos financieros, tales como préstamos, seguros, medios de pago electrónicos, ahorros, etc.
- <sup>145.</sup> No obstante, un estudio elaborado por la CEPAL muestra que los países de la región, en general, se caracterizan por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. “Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos” (CEPAL, 2011, pág. 15).
- <sup>146.</sup> En El Salvador, este déficit de recursos financieros para empresas de menor tamaño ha propiciado el surgimiento de múltiples alternativas financieras, principalmente, microfinancieras y cooperativas. El crecimiento de estas entidades en los últimos años<sup>9</sup> les ha llevado a desarrollar metodologías y tecnologías crediticias especializadas para la atención de las MYPE, tales como créditos grupales, trámites más simples, garantías flexibles, rapidez en el otorgamiento.
- <sup>147.</sup> Dada su dimensión patrimonial y la diversidad de objetivos fundacionales, la mayoría de estas entidades realizan sus actividades al margen de la regulación financiera vigente, reglamentadas únicamente de acuerdo a la naturaleza jurídica bajo la cual se establecen. Esto genera una oferta institucional diversa en la atención a las MYPE.

---

<sup>9</sup> Conviene mencionar que, en El Salvador, algunas de estas alternativas financieras existen incluso desde antes de los años cincuenta del siglo pasado, pero debido al reducido monto de sus patrimonios de constitución (FEDECREDITO, 2013, pág. 33), estas entidades, en su mayoría, son pequeñas en relación a las entidades bancarias, y por ello presentan limitantes en su cobertura geográfica y de servicios.

## 1. Instituciones financieras que atienden a MYPE

148. La estructura de la oferta financiera a las MYPE en el país se presenta en tres modalidades: oferta institucional supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), oferta institucional no supervisada por la SSF y oferta financiera informal.
149. La oferta financiera institucional supervisada por la SSF que atiende a la MYPE está conformada por bancos privados<sup>10</sup>, bancos e instituciones estatales<sup>11</sup>, bancos cooperativos e instituciones de ahorro y crédito<sup>12</sup>. Para junio de 2016 existían un total de 11 bancos, 6 bancos cooperativos, 4 sociedades de ahorro y crédito, 3 bancos estatales y una entidad pública de crédito especializada en microempresa (cuadro 11).

**Cuadro 11**  
**Oferta Institucional de crédito a MYPE supervisada por SSF. 2016**

Bancos privados	Bancos cooperativos	Sociedades de ahorro y crédito (SAC)	Bancos e instituciones públicas
1. Agrícola	1. COMEDICA	1. Integral	1. Banco Hipotecario
2. Davivienda	2. BANCOVI	2. Credicomer	2. Banco de Fomento Agropecuario
3. Scotiabank	3. Multinversiones	3. Multivalores	3. BANDESAL
4. América Central	4. Primer Banco de los Trabajadores	4. Constelación	4. FOSOFAMILIA
5. Cuscatlán	5. Banco Izalqueño		
6. Promérica	6. Banco de los Trabajadores		
7. G & T	Salvadoreños		
8. Procredit			
9. Industrial			
10. Azul			
11. Azteca			

Fuente: elaboración propia con información de SSF.

<sup>10</sup> 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 pagado, la suma de diecisiete millones seiscientos diez mil diez dólares de los Estados Unidos de América dividido en acciones nominativas y con no menos de diez socios. Los bancos están facultados para recibir depósitos del público en diferentes modalidades.

<sup>11</sup> En cuanto a la oferta de productos y servicios financieros a la MYPE, las entidades públicas especializadas son: Banco Hipotecario, Banco de Fomento Agropecuario, Banco de Desarrollo de El Salvador y Fondo Solidario para la Familia Microempresaria. Si bien cada una de las entidades financieras estatales cuenta con su propia ley de creación, el Decreto Legislativo No 847, aprobado en septiembre de 2011, crea la Ley del Sistema Financiero para el Fomento al Desarrollo, que norma a diferentes entidades estatales. Además, estas instituciones son supervisadas por la SSF y auditadas por la Corte de Cuentas de la República.

<sup>12</sup> La Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de ahorro y Crédito (art. 2) establece que deberán regularse: 1) Las cooperativas de ahorro y crédito que además de captar dinero de sus socios lo hagan del público; 2) Las cooperativas de ahorro y crédito 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.

150. La oferta financiera no supervisada por la SSF se constituye por entidades de diversa naturaleza jurídica (cuadro 12): asociaciones cooperativas<sup>13</sup>, sociedades cooperativas<sup>14</sup>, sociedades anónimas<sup>15</sup> y fundaciones y asociaciones<sup>16</sup>.

**Cuadro 12**  
**Principal oferta Institucional de Crédito a MYPE No Supervisada por la SSF. 2016**

<b>Asociaciones Cooperativas</b>	<b>Sociedades Cooperativas</b>	<b>Sociedades Anónimas</b>	<b>Fundaciones y Asociaciones</b>
- Cooperativas afiliadas a FEDECACES (32)	- Cajas de Crédito afiliadas a FEDECREDITO (48)	- Optima	- ASEI
- COPADEO	- Bancos de los Trabajadores afiliados a FEDECREDITO (3)	- Enlace	- FADEMYPE
- ACOMI	- AMC	- Factoraje Pentágono	- Fundación Bálsamo
- COASPAE	- PADECOMSS	- Factoraje Quedex	- ADEL Sonsonate
- COSAVI	- CREDICAMPO	- CrediQ	- ADEL Chalatenango
- ACAF	- FOMENTA	- MICREDITO	- Credi Maná
- ACOFINGES	- FUNDECREDITO	- MEJORA	- Hábitat para la Humanidad
- COOP 1		- CREDIMAS	- CASART
- CACTIUSA		- CREDIMUJER	- FUNDASAL-
- CODIMAS		- CREDIMASTER	- CREDIHABITAT
- COOP. El Roble		- Tu Solidaria	- ASAPROSAR
- ACOMAM		- Huella de Oro	- CORPOFOM
- COASPAE			- FUSAI
- ACUDE			
- 1ACACYC			
- ACACCEANTEL			
- COOPAS			

Fuente: elaboración propia.

<sup>13</sup> Las asociaciones cooperativas se encuentran normadas por la Ley de General de Cooperativas y supervisadas por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP). El patrimonio de las cooperativas se forma por las aportaciones de los asociados y demás reservas establecidas por la Ley, no existe un monto mínimo de aportaciones para iniciar su funcionamiento. Por otra parte, les es permitido captar depósitos de ahorro de sus asociados y aspirantes a asociados, estando además exentas de todo tipo de impuestos. Algunas peculiaridades de esta figura jurídica son: un voto por asociado, organización y control democrático, distribución de excedente entre los asociados, libre adhesión y retiro voluntario (INSAFOCOOP, 2016).

<sup>14</sup> 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. No se establece el monto mínimo para su constitución y actualmente esta figura es utilizada por las Cajas de Crédito y otras entidades microfinancieras que inicialmente fueron fundaciones o asociaciones, pues les permite una gobernabilidad institucional más estable y captar depósitos de ahorro de sus socios. Estas entidades son supervisadas por la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles.

<sup>15</sup> 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. Pueden iniciar con un capital social íntegramente suscrito mayor o igual a dos mil dólares. Están autorizadas para obtener préstamos e “intermediarlos” con otras personas naturales o jurídicas. No obstante, la Ley de Bancos les prohíbe la captación de depósitos de ahorro del público. Las casas de empeño, sociedades de factoraje y empresas de crédito diversas realizan operaciones financieras con la MYPE como sociedades anónimas.

<sup>16</sup> Son entidades “Sin ánimo de lucro” y con la finalidad de apoyo social a sectores desposeídos, actividades comunitarias sociales o deportivas. En El Salvador, luego de la firma de los acuerdos de paz en 1992, se generaron una serie de iniciativas tendentes a crear este tipo de entidades, las cuales permitían un uso más eficiente y efectivo de los recursos dirigidos a la reconstrucción del país. Actualmente aún existen Fundaciones o Asociaciones que se dedican al financiamiento de las MYPE y otras han evolucionado hasta convertirse en Bancos o Sociedades de Ahorro y Crédito. Estas instituciones están reguladas por la Ley de Fundaciones y Asociaciones Sin Fines de Lucro (Asamblea Legislativa de El Salvador, 1996), siendo el Ministerio de Gobernación a través de la Dirección General de Registro de Fundaciones y Asociaciones Sin Fines de Lucro, quien supervisa la aplicación de las normas establecidas en dicha Ley. Si son declaradas de utilidad pública, pueden ser exentas de impuestos por el Ministerio de Hacienda y la Ley no exige la necesidad de una inversión mínima para su creación.

<sup>151</sup>. En lo que respecta a la oferta financiera informal, es un sector relativamente importante de recursos para las MYPE. Está formado por un número no determinado de prestamistas, organizaciones comunales y comercios, los cuales ejercen su función de crédito o realizan otras actividades financieras (crédito de proveedor, cuchubal, préstamos comunitarios, préstamos de amigos y familiares) basados en la confianza o el conocimiento entre las personas (Colins, 2009)<sup>17</sup>. El cuadro 13 presenta un resumen de las entidades que conforman la oferta de financiamiento para la MYPE en El Salvador.

**Cuadro 13**  
**Estructura de oferta de financiamiento a MYPE por tipo de entidad. 2016**

Oferta de financiamiento formal		Oferta de financiamiento informal
Entidades supervisadas por SSF	Entidades no supervisadas por SSF	
Bancos privados (11)	Asociaciones Cooperativas (48)	Prestamistas (Nd)
Bancos e Instituciones Financieras estatales (4)	Sociedades Cooperativas (56)	Organizaciones Comunales (Nd)
Bancos Cooperativos (6)	Sociedades Anónimas (11)	Crédito proveedor (Nd)
Sociedades de Ahorro y Crédito (4)	Fundaciones y Asociaciones (13)	Familiares, amigos (Nd)

Nd: No determinado

Fuente: elaboración propia con información del Banco Central de Reserva y Superintendencia del Sistema Financiero.

## 2. Oferta de productos y servicios

<sup>152</sup>. La oferta de productos y servicios financieros (Igual, 2008)<sup>18</sup> a las MYPE ha ido diversificándose, pasando del crédito individual decreciente a otras formas relativamente más sofisticadas y especializadas para la atención de los diferentes segmentos de empresas.

<sup>153</sup>. Actualmente, además de las instituciones (Bancos y Cooperativas) que en su portafolio incorporan productos y servicios para MYPE, se ha conformado un grupo de entidades

<sup>17</sup> Los textos e investigaciones sobre la oferta financiera a las MYPE tienen escasas referencias sobre la oferta financiera informal. Sin embargo, investigaciones recientes evidencian la existencia de un amplio “mercado financiero informal”, del cual hacen uso aquellas familias de bajos ingresos en países como India, Bangladesh, México, Perú, Sudáfrica y Kenia. Para un mayor conocimiento al respecto se recomienda el libro “Las Finanzas de los pobres: cómo viven los pobres del mundo con dos dólares al día”, escrito por Darling Collins, 2009.

<sup>18</sup> Los productos financieros son los instrumentos que las entidades ponen a disposición de sus clientes para intermediar recursos (préstamos, ahorros, factoraje, leasing, tarjetas de crédito). Mientras los servicios financieros incluyen actividades financieras destinadas a cubrir las necesidades operativas de sus clientes, como tarjetas de débito, banca por internet, pagos de servicios, pagos de remesas, pago de planillas, entre otras (Igual, 2008).

especializadas en microfinanzas. A continuación, se presenta una descripción de los productos y servicios principalmente ofrecidos a las MYPE en El Salvador.

<sup>154</sup>. Los créditos son los principales productos financieros ofrecidos a las MYPE. Estos incluyen diversas metodologías crediticias:

- Bancos Comunales: metodología especializada en la atención de microempresas de subsistencia en áreas rurales. Se basa en la creación de grupos de microempresas de una comunidad, con 10 a 25 miembros por grupo. Los créditos son escalonados (con montos desde US\$50.00) y cuentan con un componente interno de ahorro entre sus miembros. La garantía por lo general es solidaria entre miembros del grupo (BID y Fundación Centro ACCION Empresarial, 2012).
- Grupos Solidarios: se implementa principalmente en zonas urbanas y periurbanas para microempresas de subsistencia y acumulación simple. Se forman grupos de 5 a 10 miembros cuyos emprendimientos se ubiquen en un mismo radio geográfico. Los créditos son de montos bajos (desde US\$100.00), con plazos entre 3 y 12 meses, garantías solidarias, prendarias o fiduciarias (BID y Fundación Centro ACCION Empresarial, 2010).
- Crédito individual: se basa en el análisis de riesgo individual de capacidad de pago de las MYPE que solicitan crédito<sup>19</sup>.
- Crédito semi-bancario: combina aspectos relacionados con el crédito individual (visitas al negocio, información extra contable) y metodología bancaria tales como flujos de caja proyectados, garantías reales e información contable y fiscal disponible. Es aplicada para las pequeñas empresas formales y utilizada principalmente por los Bancos.

<sup>155</sup>. El micro ahorro es un producto financiero adaptado a las características de las MYPE, de tal forma que se disminuyan las barreras de acceso mediante la apertura de diversas modalidades de ahorro con montos relativamente bajos y procesos simples, con tasas de interés de mercado. Las sociedades y asociaciones cooperativas pueden ofrecer servicios de ahorro solamente a sus socios o asociados.

---

<sup>19</sup> El análisis considera tanto a la moral como a la capacidad de pago. Es importante mencionar que, con el fin de medir el riesgo crediticio, la entidad financiera, en vista que la mayoría de MYPE no cuentan con información contable, elabora de manera técnica los estados financieros de la empresa solicitante, así como el análisis de la garantía.

156. El factoraje es utilizado por las MYPE formalizadas<sup>20</sup> para obtener liquidez mediante el financiamiento de sus cuentas por cobrar. Algunas entidades financieras supervisadas ofrecen dicho producto, sin embargo, en los últimos años, se han expandido las sociedades anónimas que se especializan en dicha actividad, que es regulada por el Código de Comercio.
157. Los fondos de garantía son mecanismos que permiten respaldar, de forma complementaria, las solicitudes de financiamiento de MYPE y así mejorar su acceso a los productos y servicios ofrecidos por las entidades financieras. Actualmente funciona el Fondo Salvadoreño de Garantías, institución que otorga garantías a las MYPE a través de instituciones autorizadas previa calificación del Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL). Las Sociedades de Garantía Recíproca también ofrecen este servicio.
158. La tarjeta de crédito es una modalidad utilizada como crédito rotativo, producto ofrecido por las entidades financieras que cuentan con licencias para su emisión. Las pequeñas empresas tienden a utilizar este tipo de financiamiento.
159. Las entidades financieras ofrecen, además, una serie de servicios a las MYPE que están relacionados con sus estrategias de intermediación financiera y les permiten generar ingresos adicionales con riesgos muy bajos. Dichos servicios son: remesas familiares, pago de servicios de agua, telefonía, energía, impuestos, tarjetas de débito y microseguros.

### **3. Tendencia general de la oferta de créditos<sup>21</sup>**

#### **a. Cartera a MYPE en relación a cartera total**

160. Las instituciones financieras participantes en el estudio exhiben, a junio 2016, una cartera crediticia total de US\$10,897.9 millones. Esta cifra representa un crecimiento de 39.9% con respecto a 2011, cuando la misma ascendía a US\$7,788.0 millones.
161. Durante todo el período, el crédito para empresas fue mayor que el dirigido a personas y viviendas (gráfico 39). La cartera a empresas representó en el período 2011 a junio 2016 alrededor de la mitad de los montos totales de crédito otorgado por las IF, seguido por el

---

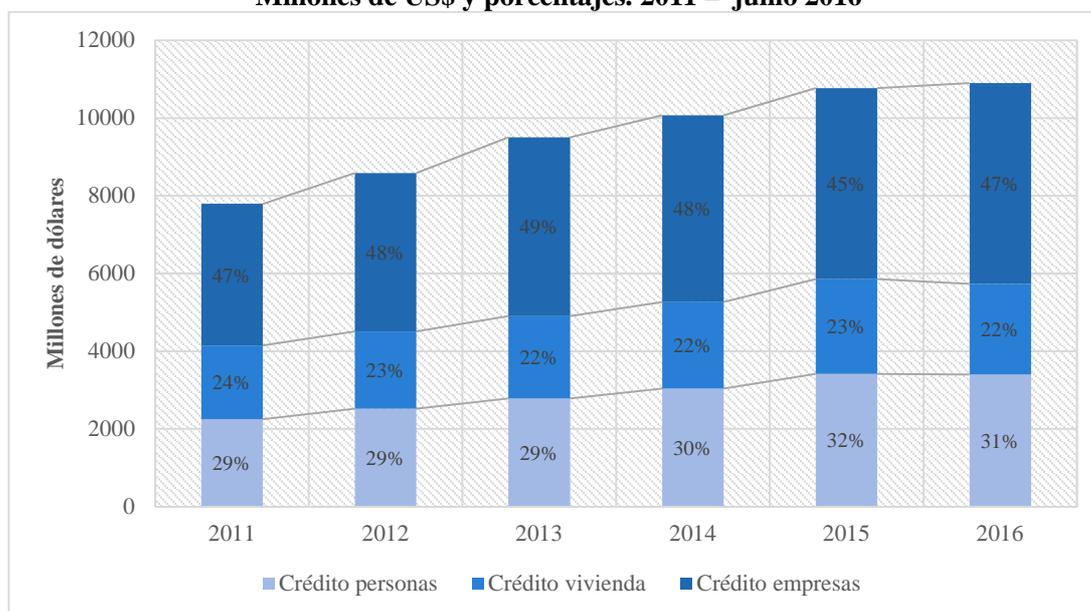
<sup>20</sup> Según la Ley de Fomento, Protección y desarrollo de la MYPE, la formalidad comprende aquellas que se registran como empresas en función del cumplimiento de sus obligaciones formales.

<sup>21</sup> La información presentada a continuación corresponde al período 2011 a junio 2016, y fue proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

crédito a personas (cuya participación terminó acercándose a un tercio del total) y, finalmente, del crédito de vivienda con una participación entre el 22% y 24%.

- <sup>162.</sup> Sin embargo, fue la cartera dirigida a personas la que resultó con mayor dinamismo. Para 2011, el monto absoluto otorgado a empresas fue de US\$3.6 miles de millones, mientras a junio del 2016 ascendió a US\$5.1 miles de millones, es decir, un incremento de 41.8%. Mientras el crédito a personas presentó un aumento del 51.1%, y el dirigido a vivienda, 23.1%.
- <sup>163.</sup> Esa evolución diferenciada de los créditos según su destino generó una ampliación del peso del crédito personal en la estructura general (del 29% al 31%), en detrimento del monto dedicado a vivienda, que redujo su participación en dos puntos porcentuales (gráfico 39). En general, la evolución de la estructura crediticia muestra un estancamiento del crédito productivo y un dinamismo del destinado al consumo.

**Gráfico 39**  
**Estructura de cartera crediticia total de entidades financieras según destino**  
**Millones de US\$ y porcentajes. 2011 – junio 2016**

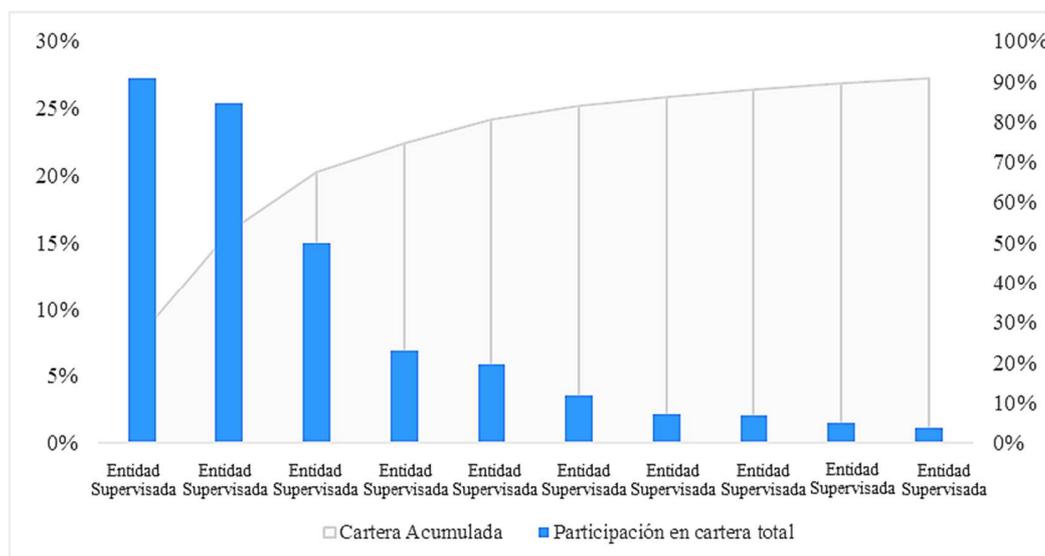


Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>164.</sup> Para junio de 2016, las diez entidades que presentaron mayores saldos de la cartera crediticia total (US\$10.9 miles de millones) son supervisadas (gráfico 40). La cartera total de dichas

entidades concentra el 90.7% del financiamiento otorgado por las 48 entidades que participaron en la muestra seleccionada. Resulta interesante que seis de estas diez IF sean bancos privados, y, además, que las primeras cuatro aglutinen el 74.5% de la cartera total.

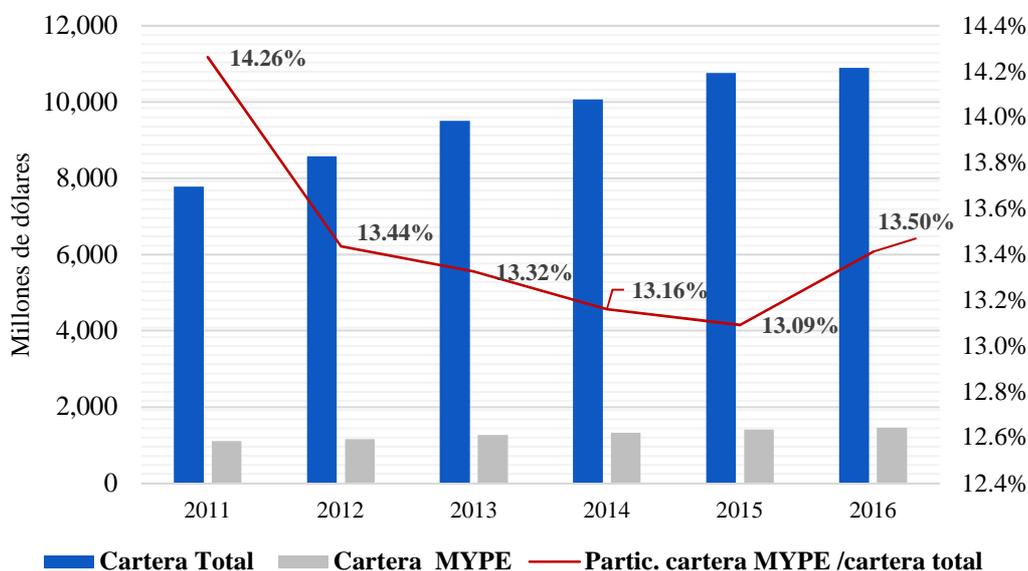
**Gráfico 40**  
**Participación en cartera crediticia total por entidad financiera**  
**Porcentajes. Junio 2016**



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>165.</sup> Al desagregar la cartera destinada a empresas en función de su tamaño, se observa que, en términos absolutos, el monto de créditos dirigidos a MYPE aumentó 32.4% (2011 a junio de 2016), situándose en torno a los US\$1.5 miles de millones. Su crecimiento fue menor al de la cartera total (39.9%) y empresarial (41.8%).
- <sup>166.</sup> En consecuencia, el financiamiento a la MYPE redujo su participación en la cartera total, del 14.3% en 2011 a 13.5%, a junio de 2016 (gráfico 41). Lo anterior se explica principalmente por un mayor crecimiento del crédito otorgado por los bancos en el período, el que principalmente se destinó a personas y empresas que no son MYPE.

**Grafico 41**  
**Relación entre cartera crediticia MYPE y cartera total**  
**Millones de US\$ y porcentajes. 2011 - junio 2016**



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>167.</sup> Existen notables diferencias en la participación de la cartera crediticia que tienen las MYPE según el tipo de IF. Esto resulta lógico si se considera que una de las premisas teóricas de la industria de las microfinanzas (y de las entidades microfinancieras) establece como finalidad el propiciar el acceso al financiamiento a aquellas empresas de la base de la pirámide que suelen no ser sujetos de crédito en los bancos comerciales, debido a la exigencia de garantías y documentación legal que no pueden presentar<sup>22</sup>.
- <sup>168.</sup> Las microfinancieras, en esa lógica, han desarrollado metodologías y tecnologías crediticias especializadas para la atención de las MYPE que no tienen acceso al financiamiento en la banca. En ese sentido, el crecimiento del número de entidades microfinancieras, así como de sus carteras crediticias, les ha situado como parte importante de la oferta de servicios

<sup>22</sup> Una de las escuelas sobre el microcrédito (Grameen Bank. Liderado por Muhammad Yunus), manifiesta que “la pobreza persiste en parte porque demasiadas personas no cumplen los requisitos para tomar prestado de las instituciones financieras del sector formal y en consecuencia se pierde su oportunidad de negocio. El microcrédito pone al alcance de los pobres, fuentes adicionales de fondos prestables a costos por debajo del sector formal o informal de préstamos, los pobres no son pobres porque son analfabetos o poco formados, sino porque no pueden conservar los beneficios de su trabajo y esto es debido a que no tienen acceso al capital” (Nieto, 2006).

financieros a ciertos segmentos de MYPE. La dinámica generada en dichos segmentos ha incentivado a bancos privados a incursionar en los mismos, aún de manera incipiente.

- <sup>169</sup>. En el cuadro 14 se comparan las carteras crediticias de los diferentes tipos de IF que ofrecen servicios financieros a las MYPE, a junio de 2016. Los bancos privados presentan la mayor inversión absoluta de cartera MYPE con respecto a las demás entidades (US\$679.6 millones) y corresponde al 46.2% del crédito total invertido en estas empresas. En contraste, la participación del crédito MYPE con respecto a su cartera total es de solamente el 7.6%.

**Cuadro 14**  
**Cartera crediticia a MYPE y Total por tipo de Institución Financiera**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**

Tipo de IF	Total cartera MYPE	Relación crédito MYPE/ cartera total	Relación crédito micro empresa/ cartera total	Relación crédito pequeña empresa/ cartera total
Bancos Privados	\$ 679.60	7.64%	0.48%	7.16%
Entidades Públicas	\$ 508.40	58.86%	15.61%	43.25%
Bancos Cooperativos y SAC	\$ 100.60	18.26%	5.87%	12.40%
Sociedades Cooperativas	\$ 120.31	25.32%	14.51%	10.81%
Sociedades Anónimas	\$ 44.50	97.42%	61.62%	35.80%
Asociaciones Cooperativas	\$ 12.57	18.71%	6.85%	11.87%
Fundaciones y Asociaciones	\$ 5.06	100.00%	100.00%	0.00%
<b>Totales</b>	<b>\$ 1,471.07</b>	<b>13.50%</b>	<b>2.91%</b>	<b>10.59%</b>

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>170</sup>. El 97.4% del total de la cartera de las sociedades anónimas tomadas en cuenta en el estudio se encuentra invertida en MYPE. Sin embargo, representa solamente el 3.0% del crédito total dirigido a este tipo de empresas. Por su parte, los Bancos Cooperativos y SAC presentan, en conjunto, una proporción del 18.3% del total de su cartera invertida en crédito a las MYPE, aunque su participación en la cartera total en el sector (US\$1,471.1) es únicamente del 6.8%.

171. Las sociedades cooperativas tienen invertido un total de US\$120.3 millones de su cartera (25.3%) y representa el 8.1% del total de crédito de las IF destinado a las MYPE. Las asociaciones cooperativas y las fundaciones y asociaciones sin fines de lucro presentan bajas participaciones en la cartera total MYPE, dado que este tipo de entidades tienden a ser relativamente pequeñas al compararse con el resto.
172. Es importante observar en el cuadro 14, el grado de incentivo que tiene cada tipo de IF respecto a la MYPE. Las fundaciones y asociaciones, así como las sociedades anónimas, focalizan sus esfuerzos en el financiamiento a la microempresa. Por otra parte, los bancos privados, las entidades públicas, los bancos cooperativos y las asociaciones cooperativas presentan su mayor inversión crediticia en la pequeña empresa con respecto a su cartera MYPE. No obstante, existen excepciones, tal es el caso de algunas entidades públicas sociedades cooperativas y un banco privado, que financian principalmente a microempresas.
173. Conviene notar que, pese a la infraestructura instalada y recursos financieros con que cuentan los bancos privados, la proporción de su cartera orientada a microempresas continúa siendo baja. Los pocos incentivos al respecto se cimientan principalmente en la ausencia de metodologías crediticias especializadas para su atención, además de percibir algún tipo de riesgo reputacional ante un marco legal heterogéneo<sup>23</sup>.
174. La ventaja competitiva de los bancos con respecto a las microfinancieras en el financiamiento a la pequeña empresa, radica en que los primeros cuentan con infraestructura, recursos financieros y respaldo legal que les permiten ofrecer una gama de productos y servicios financieros más amplia, tales como cuenta corriente, cartas de crédito, avales y transferencias, además de condiciones crediticias de montos, plazos y tasas de interés más adecuadas<sup>24</sup>.
175. Las microfinancieras presentan límites patrimoniales (sus patrimonios son relativamente pequeños en comparación a los exigidos por la Ley a los bancos) que no les permiten insertarse más activamente en el segmento de pequeña empresa, adicionalmente, por su naturaleza jurídica, están imposibilitadas de captar ahorros del público.

---

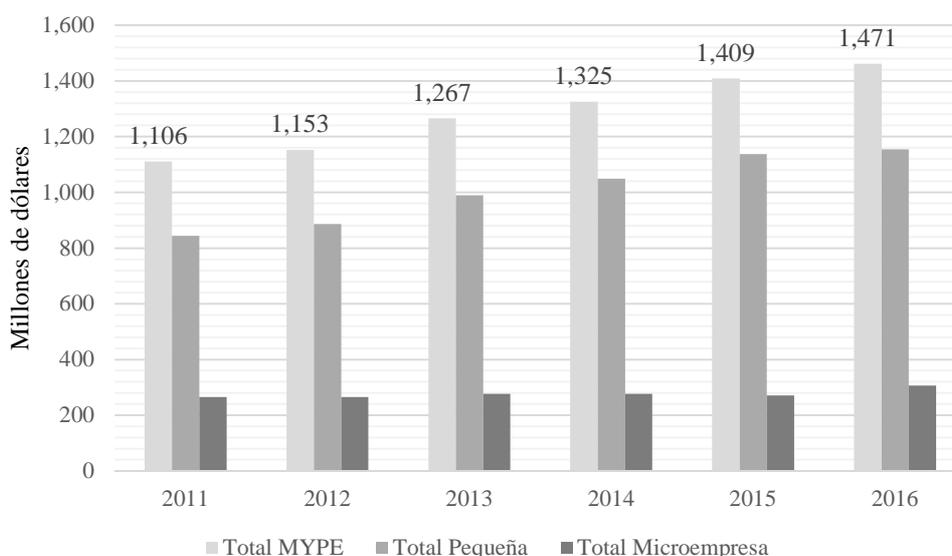
<sup>23</sup> En algunas de las entrevistas con funcionarios de entidades financieras supervisadas por la SSF, se argumentó el problema del marco legal como una barrera de acceso al crédito a las MYPE, especialmente para las informales.

<sup>24</sup> Las tasas de interés efectivas ofrecidas por los bancos son relativamente menores a las que presentan las demás entidades financieras.

#### 4. Tendencia de la cartera de créditos a MYPE

- <sup>176.</sup> Como se señaló, la cartera crediticia dirigida a la MYPE presenta un crecimiento absoluto de US\$1.1 miles de millones en diciembre de 2011 a US\$1.5 en junio de 2016. Del total de crédito a la MYPE, el mayor porcentaje correspondió a pequeña empresa, cuya participación máxima en 2016 fue de 78.5%, mientras la microempresa obtuvo el 21.5% (gráfico 42).
- <sup>177.</sup> En el período 2015 - 2016, el crédito MYPE aumentó en US\$61.9 millones, alcanzado los US\$1,471.1 millones. Dicho crecimiento refleja una subida de la inversión de los bancos estatales. Uno de ellos incrementó su cartera dirigida a la MYPE en US\$42.5 millones, sobrepasando la contracción de US\$8.7 millones de los bancos privados en dicho período. En consecuencia, la banca estatal ha ganado peso en la estructura de financiamiento a la MYPE.

**Gráfico 42**  
**Créditos a MYPE por segmento de empresas**  
**Millones de US\$. 2011- 2016**



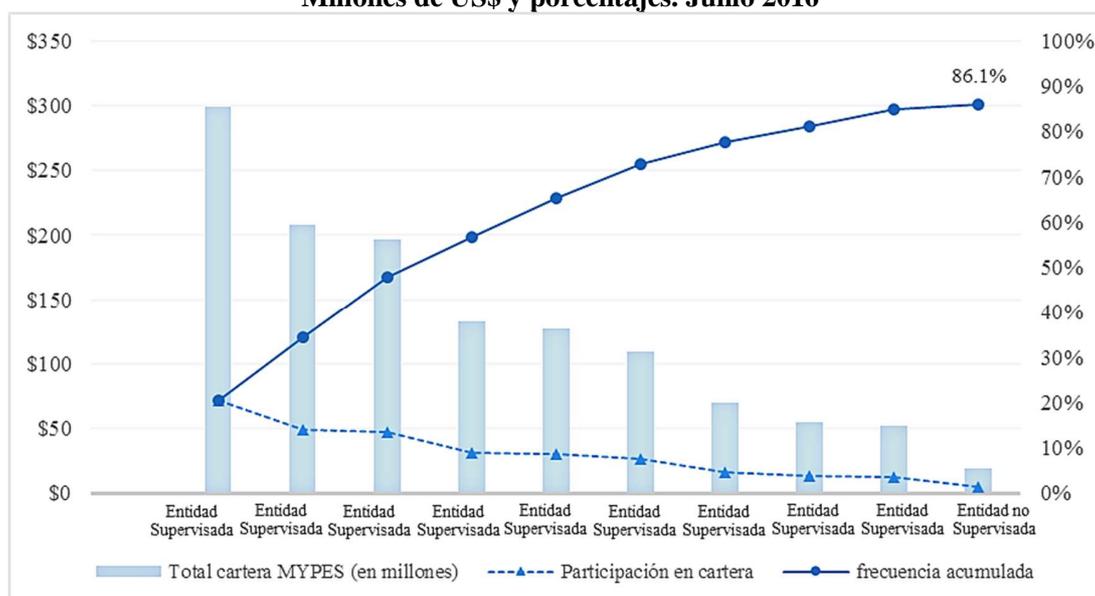
Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>178.</sup> Dentro del crédito a la MYPE, resulta evidente que la porción dirigida a pequeña empresa ha crecido más rápido y sostenidamente que el otorgado a microempresas (gráfico 42). El monto de financiamiento para pequeña empresa, entre 2011 y 2016, creció 36.7%, mientras el destinado a microempresa subió cerca de quince puntos porcentuales menos (a una tasa de

21.1%) y su evolución positiva no fue constante, pues experimentó una contracción de 2% entre 2014 y 2015. Este comportamiento podría estar asociado al cambio de enfoque de algunas microfinancieras, las que han tendido a concentrarse progresivamente en empresas de mayor tamaño.

<sup>179</sup>. La estructura de participación de las IF en la cartera crediticia otorgada a MYPE concentra en diez entidades el 86.1% de su saldo, nueve de ellas son reguladas. Resulta interesante que a diferencia de la cartera total (gráfico 41), son dos entidades estatales las que presentan las participaciones más altas, acumulando entre ambas el 34.4% (gráfico 43). Si bien aparecen seis bancos privados en la cartera MYPE, su participación conjunta asciende a 45.7%, muy por debajo del peso que exhibían en el saldo general (80.2%). En el crédito a MYPE se sitúan instituciones con otras figuras jurídicas de IF, que corresponden a una mayor especialización en el sector microfinanciero, cuyas cuotas en este segmento ascienden al 6%.

**Gráfico 43**  
**Cartera crediticia MYPE por entidad financiera**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**

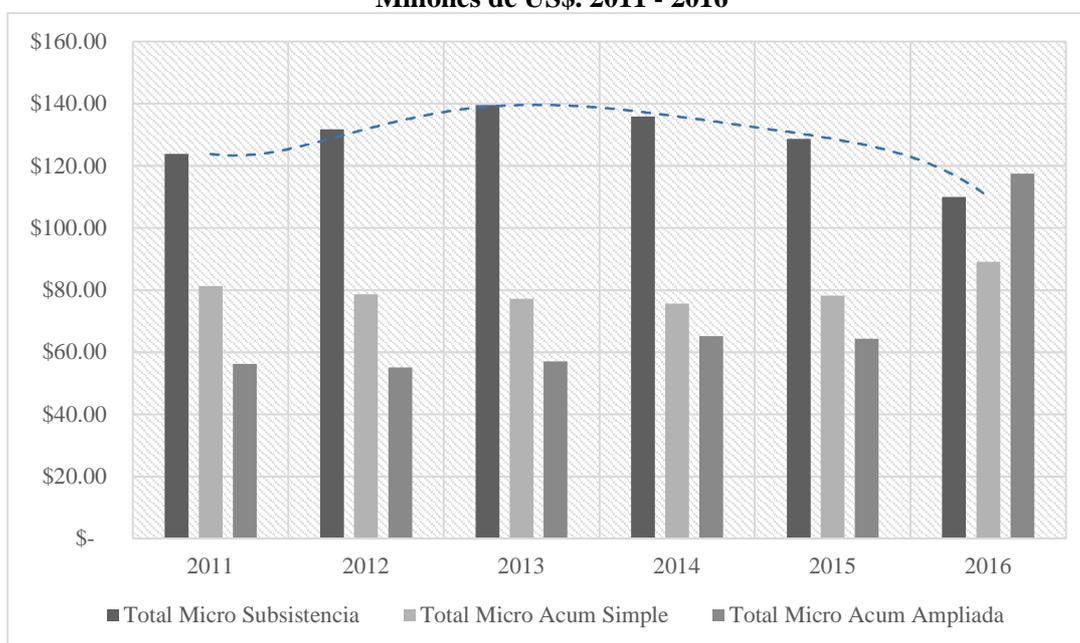


Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

<sup>180</sup>. En cuanto al financiamiento a la microempresa, durante el período de análisis, la inversión de las IF aumentó de US\$261.4 millones en diciembre de 2011 a US\$316.6 para junio de 2016, un 21.1%.

- <sup>181</sup>. Al analizar el crédito otorgado a cada uno de los segmentos de microempresa, se observa que el destinado al de subsistencia es relativamente mayor, aunque disminuyó de US\$123.8 millones en 2011 a US\$110.0 millones a junio de 2016, un 11.1% (gráfico 44).
- <sup>182</sup>. Durante el mismo período, la cartera crediticia para microempresa de acumulación simple aumentó 9.6%, situándose en US\$89.1 millones para 2016. Los saldos de crédito en la microempresa de acumulación ampliada tuvieron mayor dinamismo, con un alza del 108.7%, alcanzando los US\$117.5 millones.

**Gráfico 44**  
**Cartera de crédito a la microempresa por segmento**  
**Millones de US\$. 2011 - 2016**



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>183</sup>. Si bien el gráfico 44 muestra una tendencia de crecimiento de la cartera dirigida a microempresa, cabe destacar que ocurrió una recomposición institucional de esta oferta. Durante el mismo período, dos entidades disminuyeron considerablemente su cartera dirigida a microempresas (US\$40.3 millones). Dichas entidades modificaron su estrategia de crecimiento, redirigiendo sus recursos hacia las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, esa disminución de oferta hacia las microempresas fue compensada por una entidad estatal, que realizó una fuerte inversión en dicha cartera.

- <sup>184.</sup> El saldo crediticio invertido en pequeñas empresas también creció durante el período diciembre 2011 - junio 2016. Para diciembre de 2011, la cartera ascendía a US\$844.5 millones (gráfico 42), llegando a junio de 2016 a US\$1,154.50 millones, un incremento del 36.7%. Este aumento se explica por subidas en las carteras de bancos estatales (US\$106.4 millones), tres bancos privados (US\$118 millones) y una sociedad de ahorro y crédito (US\$20.1 millones).
- <sup>185.</sup> Ese aumento de la cartera crediticia orientado a pequeñas empresas obedece a estrategias de crecimiento de las IF a través del otorgamiento de créditos de mayor tamaño y relativamente menores riesgos, aunque para los bancos de mayor tamaño responde a la búsqueda de nuevos mercados que les han resultado atractivos, sin cambiar de manera fundamental la metodología crediticia que utilizan con las empresas que tradicionalmente atienden.
- <sup>186.</sup> En cuanto al precio de los créditos para MYPE, este continúa la tendencia de situarse por encima de los créditos otorgados a empresas de mayor tamaño<sup>25</sup>. En El Salvador, en el año 2012 se aprobó la Ley Contra La Usura, la cual tiene como objetivo “prohibir, prevenir y sancionar las prácticas usureras con el fin de proteger los derechos de propiedad y de posesión de las personas y evitar las consecuencias jurídicas, económicas y patrimoniales derivadas de todas las prácticas usureras” (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2012, artículo 1).
- <sup>187.</sup> Respecto a los topes en la tasa de interés a los préstamos a las microempresas, un estudio del Banco Mundial advierte lo siguiente:

*“la fijación de dichos techos por lo general perjudica a los pobres porque dificultan la creación de nuevas instituciones de microfinanciamiento (IMF) y a las existentes les cuesta seguir funcionando. En los países donde se aplican techos para las tasas de interés, a menudo las IMF se retiran del mercado, crecen más lentamente, son menos transparentes respecto del costo total de los préstamos o reducen sus actividades en las zonas rurales y en otros mercados de alto costo. Al obligar a las instituciones financieras que se enfocan en los pobres a salir del mercado, estos techos a las tasas de interés muchas veces no les dejan a los clientes otra alternativa que volver a los onerosos*

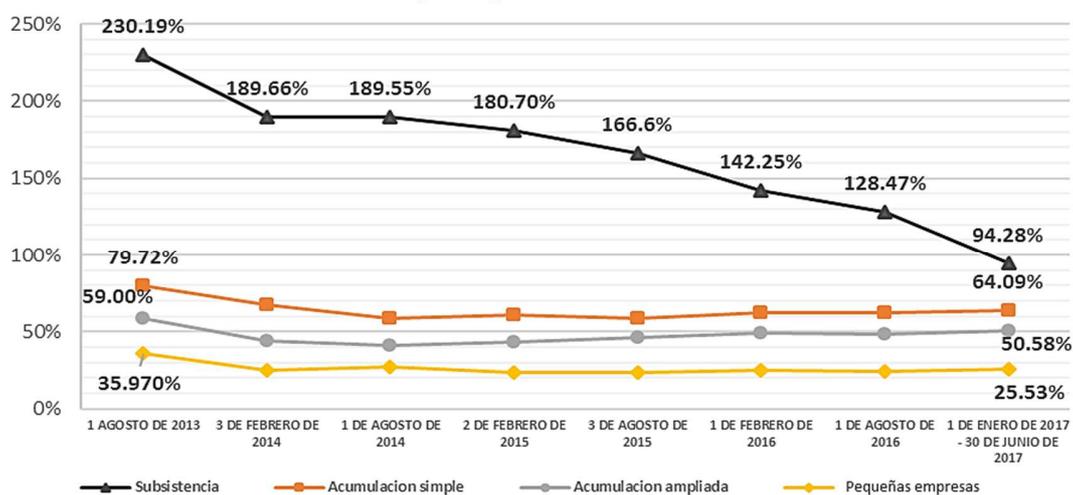
---

<sup>25</sup> Según el Banco Mundial (2017), esto suele ser así debido a que, en préstamos de bajo monto, los procesos son más intensivos en el uso de personal y los riesgos tienden a ser más altos dado que los solicitantes no cuentan con garantías reales.

*mercados informales, donde tienen escasa o ninguna protección”* (Banco Mundial CGAP, 2004).

188. El gráfico 45 presenta la evolución de las tasas de interés efectivas máximas cobrada por las entidades financieras a las MYPE a partir de la vigencia de la Ley Contra la Usura. Para las microempresas de subsistencia, los niveles de las tasas muestran una baja sustancial, del 230.19% en agosto de 2013 a 94.28% a enero de 2017. Las tasas de interés para microempresas de acumulación simple, ampliada y pequeñas empresas, también presentan una tendencia a la baja, pero con menor aceleración.
189. Al comparar la evolución de las tasas de interés máxima en cada segmento de las MYPE con la evolución de los saldos de cartera de los tipos de IF, se encuentra que, aun cuando las tasas de interés han disminuido, las carteras crediticias en todos los segmentos han presentado un aumento moderado. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que dicho aumento ha sido liderado especialmente por los bancos estatales, y que entidades financieras privadas anteriormente líderes en crédito a la MYPE han disminuido sus carteras para este segmento empresarial.

**Gráfico 45**  
**Tasas de interés máximas en créditos MYPE por tipo de empresa**  
**Porcentajes. Agosto 2013 - enero 2017**

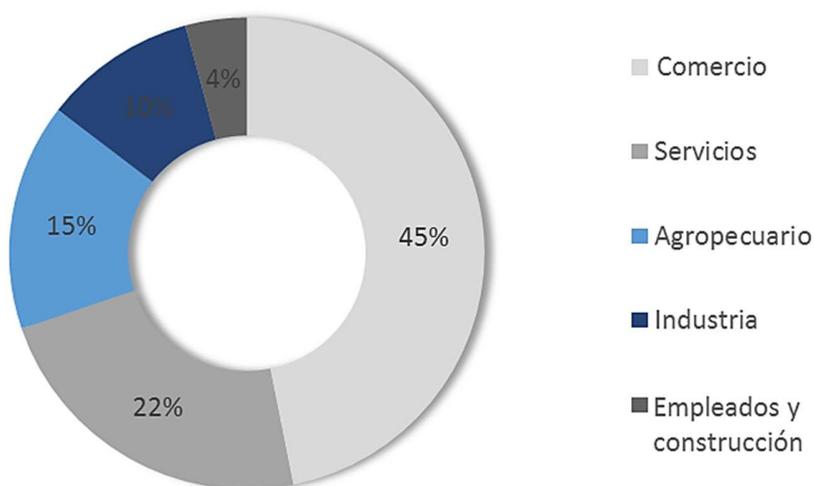


Fuente: elaboración propia con información del BCR.

190. En cuanto al destino sectorial del crédito MYPE, este va principalmente dirigido a comercio y servicios (gráfico 46). El 45% al sector comercio, 22% en servicios, 15% en agropecuario, 10% en industria y 4% para empleados y construcción. Dicha estructura de cartera es

congruente con las características de la demanda crediticia por actividades económicas, las que se ubican en su mayoría en el comercio y los servicios.

**Gráfico 46**  
**Cartera crediticia dirigida a la MYPE por sector económico**  
**Porcentajes. Junio 2016**



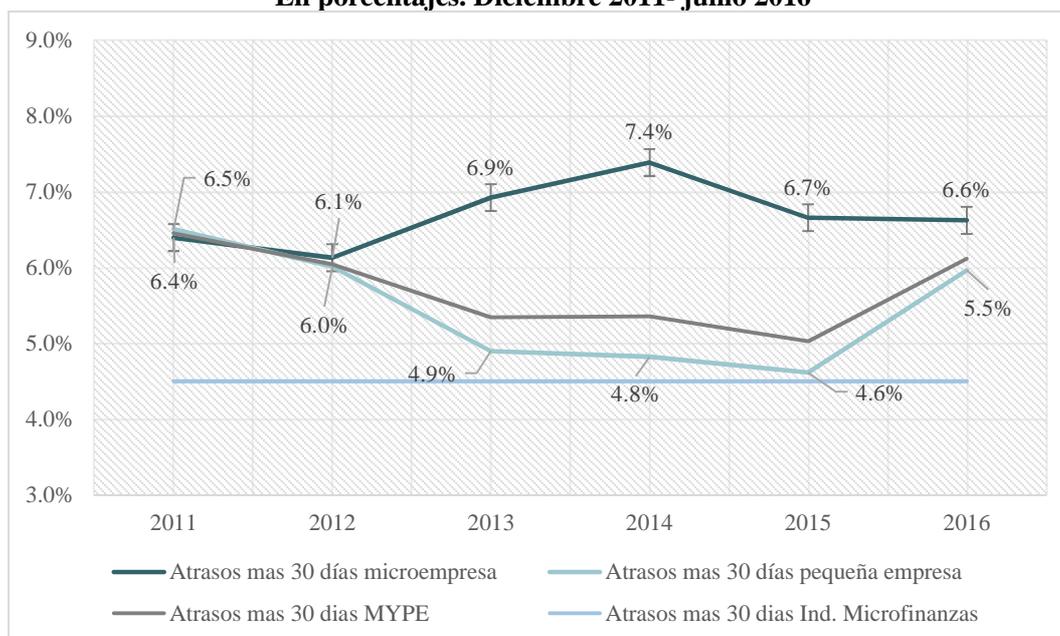
Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>191</sup>. En relación a mora en la cartera para MYPE, los datos muestran que el porcentaje de cartera con atrasos en sus pagos mayor a treinta días tiende a ser mayor en el segmento de microempresa, dicho indicador también ha sido variable, presentando su mínimo en el 2012 (6.1%) y su máximo en el 2014 (7.4%). Por su parte, la pequeña empresa presentó porcentajes de mora a la baja durante el período 2012 - 2015 (del 6% al 4.6%), sin embargo, para junio de 2016 el indicador aumento a 5.5%.
- <sup>192</sup>. El gráfico 47 muestra que, durante todo el período analizado, la cartera total de MYPE siempre se mantuvo por encima del indicador de desempeño de cartera en riesgo mayor a 30 días recomendado por las entidades evaluadoras de la industria microfinanciera, el cual es del 4.5% (Microrate y ADA, 2014)<sup>26</sup>. La presencia de altos niveles de cartera en riesgo mayor

<sup>26</sup> Análogamente, la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF), en el estudio sobre la calidad de cartera de las entidades microfinancieras aglutinadas en la Asociación Salvadoreña de Microfinanzas (ASOMI), presenta niveles de cartera en riesgo mayor a 30 días del 8% en diciembre de 2013 y 6.9% para junio de 2016 (REDCAMIF, 2017).

a 30 días podría estar reflejando problemas en las entidades financieras en la administración de su riesgo crediticio (metodologías no adecuadas a cada segmento atendido, sobreendeudamiento, mala administración de cartera, entre otros).

**Gráfico 47**  
**Evolución de la cartera a MYPE en mora (mayor a 30 días)**  
**En porcentajes. Diciembre 2011- junio 2016**



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

## 5. Oferta de créditos por tipo de MYPE

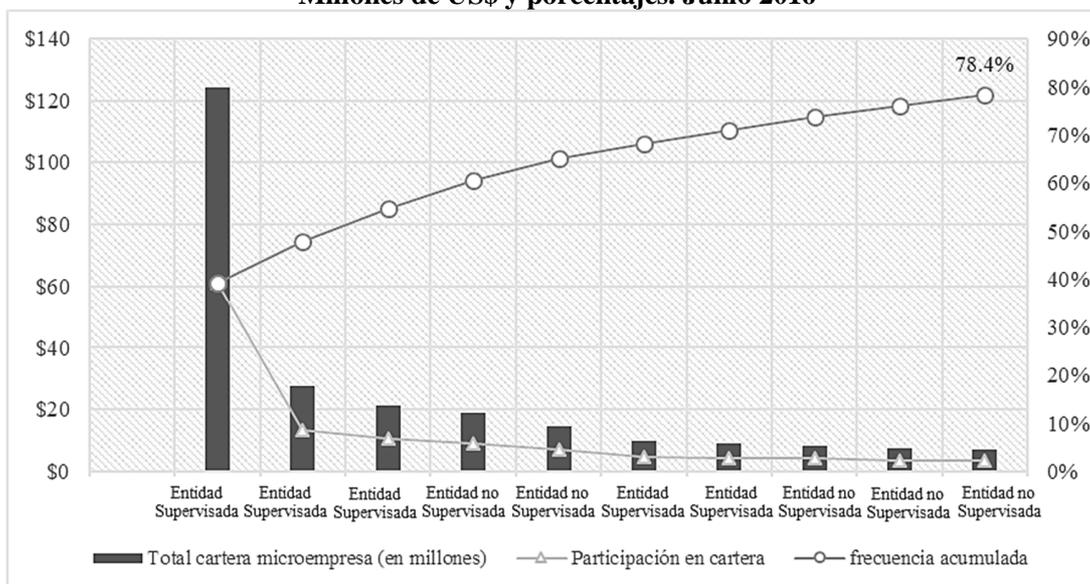
### a. Cartera por tipo de oferente

- <sup>193</sup>. El financiamiento a la microempresa, a junio 2016, se concentraba en las entidades estatales, que participaron con US\$134.8 millones (43.0%), seguido por las sociedades cooperativas, cuya cartera ascendió a US\$59.6 millones (18.8%), mientras los bancos privados el 13.5%<sup>27</sup>, con US\$42.7 millones, y los bancos cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito con US\$32.5 millones (10.3%).

<sup>27</sup> Una cuota moderada si se contrasta con los pesos mostrados tanto en la cartera general (80.2%), como en la de MYPE (45.7%).

194. Las razones principales del liderazgo de las entidades estatales en este tipo de financiamiento son los lineamientos de políticas públicas tendentes al financiamiento del segmento MYPE, sus estrategias institucionales de especializarse en su atención, así como la utilización de metodologías crediticias especializadas para la atención de la microempresa.
195. El principal oferente de financiamiento crediticio a microempresas es un banco estatal (39.3%), seguido, de lejos, por dos entidades reguladas (con cuotas de 8.6% y 6.7%) y dos no reguladas (cuyas participaciones son 5.9% y 4.6%). Las diez principales IF en la cartera de microempresas aglutinan el 78.4% de esta inversión (gráfico 48).

**Gráfico 48**  
**Principales oferentes de cartera crediticia a microempresas**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**



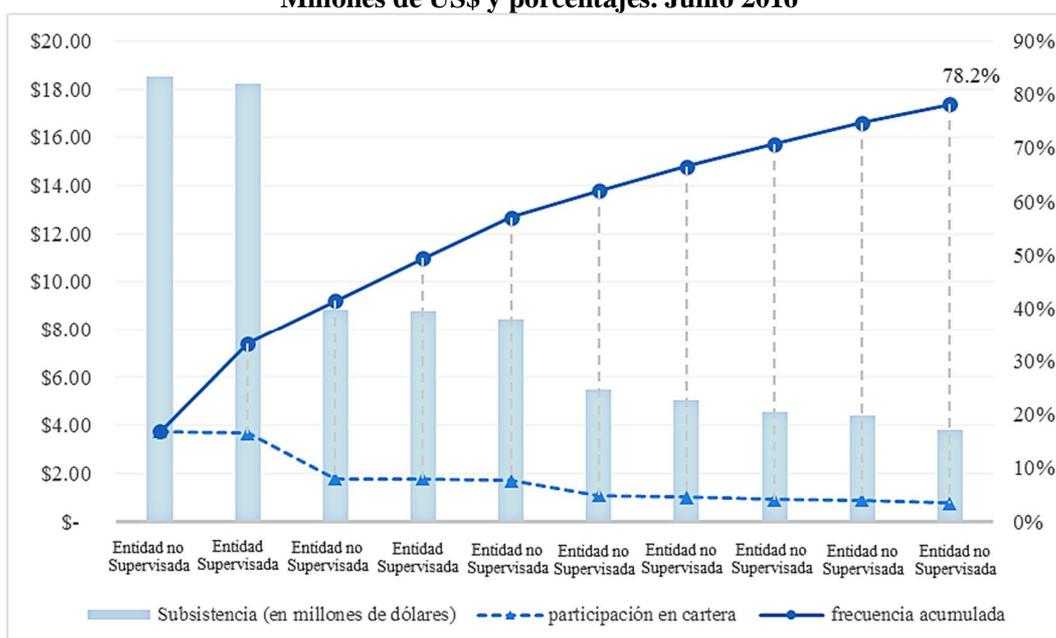
Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

196. En general, en la cartera crediticia para la microempresa, el 90.7% se concentra en diecisiete entidades, de las cuales únicamente siete son supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero. Es preciso notar que las entidades no supervisadas presentan una mayor participación en comparación con el crédito total a MYPE.
197. En cuanto a la cantidad (o número) de créditos vigentes dirigidos a la microempresa a junio 2016, las IF reportaron un total de 232,725 créditos. De estos, las IF con mayor cartera de clientes microempresarios fueron tres instituciones no reguladas (27.3%, 7.3% y 5.7%,

respectivamente) y dos instituciones reguladas (25.7% y 6.3%). Bajo este análisis, el 86.3% de la cantidad de créditos se aglutina en diez entidades financieras consideradas especializadas en la atención a las MYPE, pues cuentan con metodologías adecuadas para atender los microcréditos de manera masiva.

<sup>198</sup>. La distribución de la cartera para microempresas de subsistencia refleja una participación aún mayor de entidades especializadas en microcrédito (gráfico 49). Una entidad no regulada lidera el financiamiento a este tipo de empresas, con el 16.8%, junto con un banco estatal, que presenta el 16.6%, seguidos, en orden de importancia, por una entidad regulada (8.0%) y siete no reguladas (8.0%, 7.7%, 5.0%, 4.6%, 4.1%, 4.0% y 3.5%, respectivamente). Las entidades antes mencionadas concentran el 78.2% del crédito a las microempresas de subsistencia (gráfico 49).

**Gráfico 49**  
**Principales oferentes de cartera crediticia a microempresas de subsistencia**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**

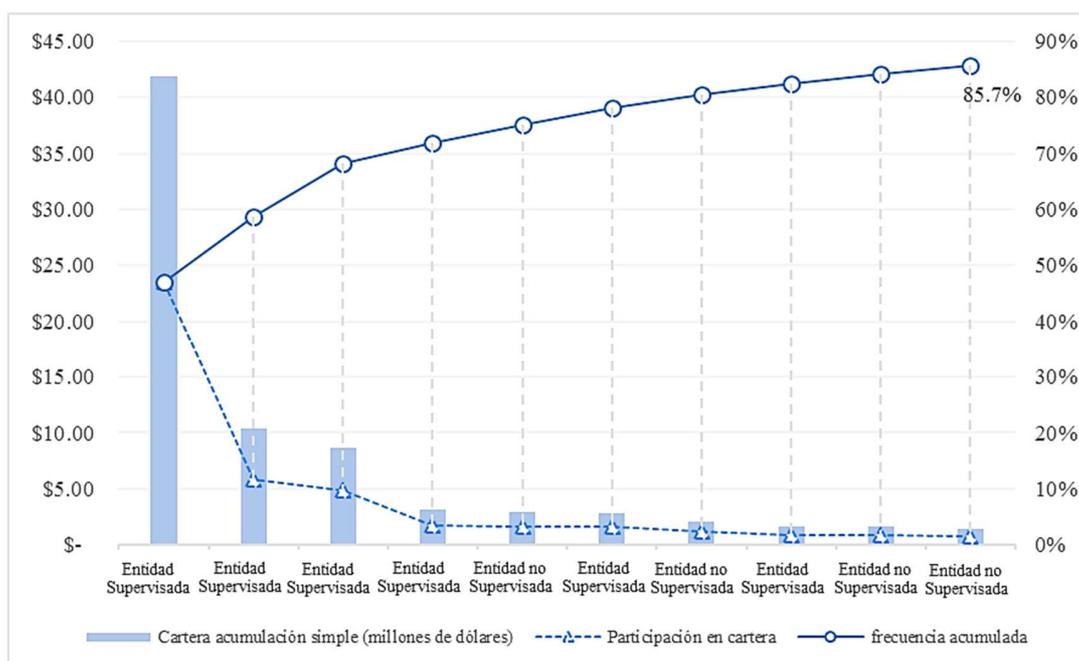


Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

<sup>199</sup>. La microempresa de acumulación simple es atendida principalmente por una entidad gubernamental, que concentra el 47.0% de dicha cartera. Es seguido, no de cerca, por cinco entidades reguladas (11.6%, 9.7%, 3.5%, 3.2% y 1.8%) y cuatro no reguladas (3.3%, 2.3%,

1.8% y 1.6%). Estas diez IF abarcan el 85.7% del mercado de financiamiento a microempresas de acumulación simple. El gráfico 50 ilustra la estructura descrita.

**Gráfico 50**  
**Principales oferentes de cartera crediticia a microempresas de acumulación simple**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**

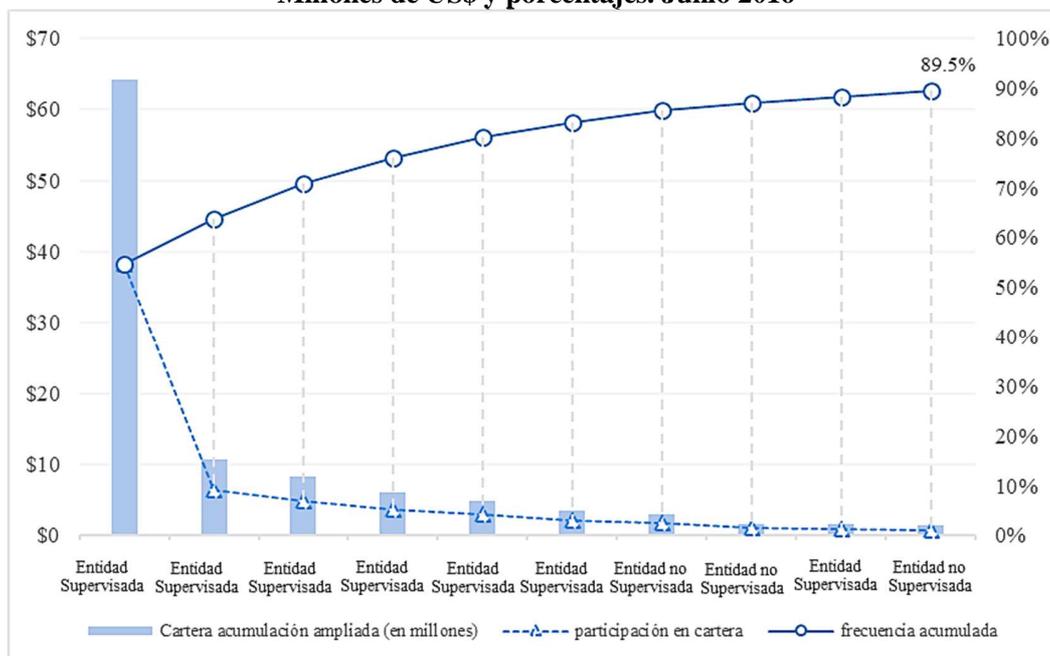


Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

- <sup>200.</sup> La microempresa de acumulación ampliada presenta una oferta crediticia aún más concentrada que el segmento de acumulación simple (gráfico 51). De nuevo, es atendida principalmente por la banca estatal, que posee una participación del 58.9% en la cartera dirigida a este tipo de empresas.
- <sup>201.</sup> Otras tres entidades reguladas presentan saldos importantes en la cartera destinada para microempresas de acumulación ampliada, sus participaciones respectivas son 9.2%, 7% y 5.1%. El resto de entidades no superan individualmente el tres por ciento de participación. En este segmento, diez entidades concentran el 89.5% de la cartera, de las cuales solo tres no son supervisadas por la SFF.
- <sup>202.</sup> Resulta interesante notar que a medida aumenta el tamaño de las empresas demandantes, las IF supervisadas muestran una participación más activa, esto podría deberse a que buena parte

de sus clientes (empresas) son formales, por lo que las entidades reguladas tienden a ofrecerles mejores condiciones financieras en relación con las no reguladas.

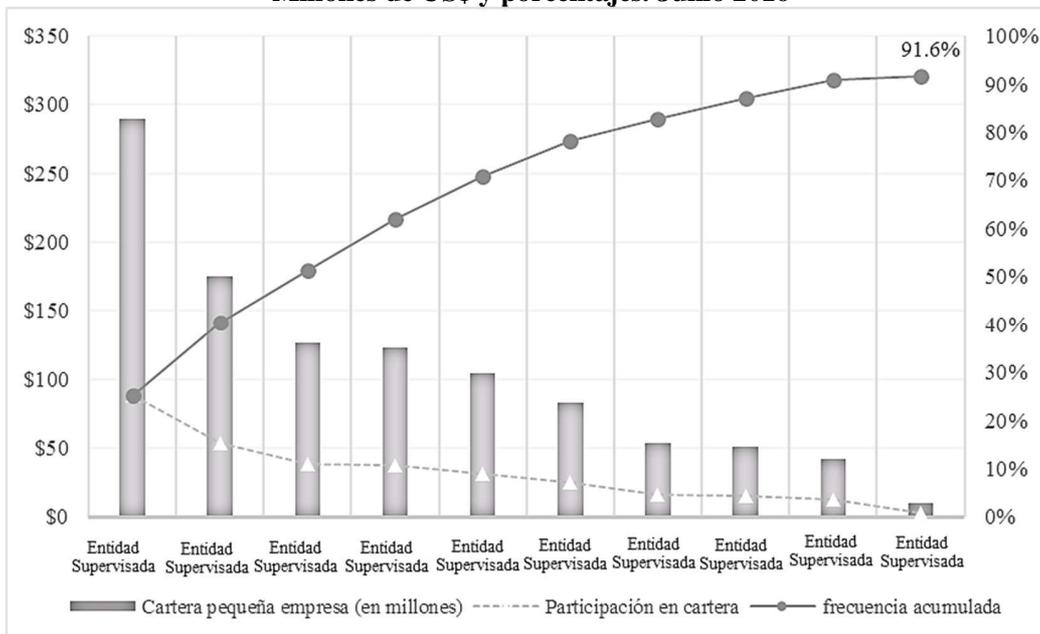
**Gráfico 51**  
**Principales oferentes de cartera crediticia a microempresas de acumulación ampliada**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

203. En cuanto a los saldos de cartera para pequeña empresa a junio de 2016, estos eran provistos principalmente en un 54.8% por los bancos privados. Las entidades estatales presentaron una cartera que representó el 32.3%, seguidas de los bancos cooperativos y sociedades de ahorro y crédito con el 5.9%, las sociedades cooperativas participaban con 4.4%. Las sociedades anónimas y las asociaciones cooperativas presentaron saldos mínimos que en conjunto representan menos del 3% de la cartera del segmento.
204. Este segmento de MYPE exhibe una oferta de financiamiento más dinámica, las entidades que presentan los mayores saldos de cartera invertidos en pequeña empresa tienen las siguientes participaciones: 25.1%, 15.2%, 10.9%, 10.6%, 9.0%, 7.2% y 4.6%. El 91.6% de la oferta de financiamiento a este tamaño de empresas se concentró en diez entidades financieras, todas supervisadas por la SSF (gráfico 52).

**Gráfico 52**  
**Principales oferentes de cartera crediticia a pequeñas empresas**  
**Millones de US\$ y porcentajes. Junio 2016**



Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

205. El número total de créditos otorgados a la pequeña empresa a junio de 2016 fue de 31,032. Los datos reflejan que el 83.2% de los créditos vigentes se concentran en ocho IF que son supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero.

**b. Cartera por metodología**

206. Idealmente, la oferta crediticia a la microempresa debería ser atendida con diferente o particular metodología crediticia en consideración al segmento de la misma. Es así que los créditos con metodología individual se ofrecen a microempresas de acumulación ampliada, mientras que las de índole grupal son más adecuadas para atender a las microempresas de subsistencia y acumulación simple.

207. Sin embargo, la información disponible refleja que, a junio 2016, el 98.0% de la cartera de crédito a microempresas ha sido otorgada con metodología individual, un 0.6% con grupos solidarios y el 1.4% con bancos comunales.

- <sup>208</sup>. A junio 2016, fueron seis las entidades que presentaron cartera con metodología de crédito en grupos solidarios, por un monto total de US\$6.03 millones. De dichas entidades, solo dos son reguladas por la SSF.
- <sup>209</sup>. Por su parte, únicamente dos entidades (no reguladas) reportaron créditos otorgados con metodología de bancos comunales, por un monto total de US\$13.1 millones.
- <sup>210</sup>. La información obtenida refleja que las IF predominantemente ofrecen créditos individuales. Este comportamiento se explica tanto por las preferencias de la demanda por la metodología individual (USAID, 2005), como por el costo y complejidad de emplear metodologías y tecnologías más específicas<sup>28</sup>.

### **c. Cartera por riesgo en mora**

- <sup>211</sup>. En general, se encontró que en todas las formas jurídicas en las que se constituyen las entidades financieras que ofrecen servicios a las MYPE, las carteras dirigidas a la microempresa presentan un mayor nivel de mora mayor a 30 días en relación a la cartera para pequeña empresa.
- <sup>212</sup>. Con información a junio de 2016, los mayores promedios de mora de la cartera de microempresa se observan en las sociedades cooperativas (9.4%), seguidos de los bancos cooperativos (7.6%), las asociaciones cooperativas (7.0%), los bancos privados (6.9%), las entidades estatales (5.5%), las fundaciones (5.0%), finalizando con las sociedades anónimas (3.5%).
- <sup>213</sup>. De las entidades que tienen mayor cartera crediticia invertida en microempresa, cabe mencionar que hay dos entidades no reguladas con niveles relativamente bajos de cartera en riesgo mayor a 30 días, siendo del 0.02% y 3.0%, respectivamente. La característica común entre estas IF es la especialización en administrar créditos a las MYPE, para lo cual disponen de metodologías diferenciadas para cada uno de los segmentos que atienden.
- <sup>214</sup>. En cuanto a la mora en los créditos para la pequeña empresa (mayor a 90 días), los mayores niveles son los siguientes: 9.1% en las sociedades cooperativas, 7.8% en las sociedades

---

<sup>28</sup> En investigación realizada por USAID (2005: 39), el 83.2% de las microempresas entrevistadas manifestaron que prefieren crédito individual, por los siguientes motivos: les gusta ser responsables individualmente de sus obligaciones (59.1%), no les gusta pagar deudas ajenas (34.8%) y evitan malas experiencias con el grupo (6.2%).

anónimas, seguidas de 5.6% de los bancos estatales, 5.3% de los bancos privados, 3.7% en los bancos cooperativos y 3.6% de las asociaciones cooperativas.

#### **d. Tasa de interés por tipo de oferente**

- <sup>215</sup>. El costo del crédito para las MYPE es ampliamente diverso. En la información aportada por las instituciones financieras, se verificó la coexistencia de múltiples tasas de interés efectivas ofrecidas al sector. En general, están en función inversa al tamaño del crédito (a mayor monto, menor tasa de interés), por ende, las metodologías crediticias que atienden a las MYPE de menor tamaño tienden a ser de mayor costo.
- <sup>216</sup>. En los créditos para microempresas de subsistencia, la tasa efectiva máxima fue 128.6% y 15.9% la mínima. En acumulación simple, el rango osciló entre 13.3% y 72.5%; los dirigidos para microempresa de acumulación ampliada se perfilaron con tasas efectivas desde 12.6% hasta 53.2%. Finalmente, en pequeña empresa, se situaron entre 10.4% y 72%.
- <sup>217</sup>. La diversidad de tasas de interés efectivas cobradas por cada entidad, se explican, además de por el tamaño del crédito, por los costos operativos de cada entidad, los cobros adicionales al desembolsar un crédito<sup>29</sup>, los nichos específicos en los cuales las mismas entidades tienden a posicionarse en el mercado y los productos financieros diferenciados que pueden ofrecer a sus clientes.
- <sup>218</sup>. Además, las entidades que ofrecen menores tasas de interés en un mismo segmento, tienden a cubrir su riesgo con la exigencia de garantías reales y de relativa fácil liquidez; a su vez, la mayor información financiera que disponen les permita efectuar mejores análisis crediticios; todos estos factores o requisitos no están disponibles para la mayoría de MYPE (subsistencia y acumulación simple), impidiéndoles el acceso a crédito con las tasas de interés más bajas del mercado.
- <sup>219</sup>. El esquema diversificado de precios de los oferentes de servicios financieros a las MYPE no se corresponde, en general, con una mayor o menor cuota de mercado en los distintos

---

<sup>29</sup> Las cooperativas y asociaciones cooperativas cobran cuotas por aportaciones y compra de acciones respectivamente, cuando un cliente recibe un crédito, lo cual aumenta la tasa de interés efectiva.

segmentos. Ello sugiere que el precio no tiende a ser un elemento diferenciador, sino más bien lo es la calidad de los servicios y la fidelización de los clientes (Leftwich, 2007)<sup>30</sup>.

#### e. Montos y plazos

- <sup>220</sup>. Los montos ofrecidos a las MYPE también presentan un amplio margen de variación y se diferencian los rangos según el tipo de IF. Los bancos privados ofrecen créditos desde US\$1,000<sup>31</sup> hasta US\$750,000, los bancos cooperativos entre US\$1,000 y US\$300,000. Por su parte, las asociaciones cooperativas, las sociedades cooperativas (en especial las Cajas de Crédito), las entidades estatales y las fundaciones ofrecen montos relativamente bajos, desde US\$50 y un máximo de US\$250,000.
- <sup>221</sup>. Con respecto a los plazos, incluye períodos desde 1 mes hasta 15 años. Estos se establecen en función del tamaño en el cual se ubican las empresas y los destinos específicos.
- <sup>222</sup>. La microempresa de subsistencia requiere crédito principalmente para inversión en capital de trabajo y en montos relativamente bajos, por ello, su frecuencia de pagos es corta (diaria, semanal o quincenal). La de acumulación simple muestra una situación similar. A medida que las empresas crecen en tamaño, las necesidades de mayores montos de financiamiento requeridos son mayores, dada la posibilidad de invertir en activos no corrientes.
- <sup>223</sup>. Los datos recopilados reflejan una extensa gama de plazos ofrecidos en los créditos a la MYPE (cuadro 15).

**Cuadro 15**  
**Plazos mínimos y máximos de créditos ofrecidos según segmento de MYPE**

Plazos	Microempresa subsistencia	Microempresa acumulación simple	Microempresa acumulación ampliada	Pequeña empresa
Mínimos	1 mes	1 mes	1 mes	6 meses
Máximos	24 meses	24 meses	60 meses	180 meses

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

<sup>30</sup> No existe un precio único para los productos diferenciados. La diferenciación en la oferta financiera a las MYPE puede obedecer a la cercanía de las agencias, el trato personalizado, otros productos o servicios ofrecidos en paquete al cliente (por ejemplo, crédito con ahorro), las promociones y celebraciones locales, el prestigio institucional, entre otros aspectos.

<sup>31</sup> Con una excepción, cuyo monto mínimo de crédito vigente a junio de 2016 en la cartera de empresas era de US\$200.

<sup>224</sup>. En los créditos con metodologías grupales (y ubicadas en la microempresa de subsistencia) se presentan los plazos menores (entre 1 y 24 meses), con montos de crédito relativamente bajos. En las pequeñas empresas los plazos son más amplios (desde 6 hasta 180 meses) y los montos de crédito varían entre US\$10,000 hasta US\$ 750,000.

#### **f. Garantías y clasificación crediticia**

<sup>225</sup>. Los parámetros de calificación crediticia de los usuarios son definidos por la SSF, entidad que también recopila la situación de morosidad de los clientes en las entidades supervisadas. Las entidades no supervisadas recurren a los burós de crédito privados a fin de verificar esa calificación crediticia.

<sup>226</sup>. Toda IF, de acuerdo a sus políticas internas, establece la calificación de riesgo mínima que deben cumplir los clientes que solicitan financiamiento. Si bien algunas entidades llegan a atender usuarios con categoría de riesgo C2 (hasta 120 días de atrasos en sus pagos), esta operación solo se realiza con clientes recurrentes y en operaciones de refinanciamiento. La calificación mínima exigida usualmente es B (hasta 60 días de mora), seguida de A2 (hasta 30 días de mora).

<sup>227</sup>. Además, las entidades financieras exigen, en su mayoría, que el negocio al menos tenga un año de haber iniciado sus operaciones. En algunos casos, en especial cuando se ofrecen créditos grupales, esta exigencia disminuye a seis meses y se otorgan incluso créditos para iniciar negocios. Los bancos privados, con contadas excepciones, suelen ser más exigentes en este requisito, pues solicitan entre nueve meses y tres años de operación. Ninguna entidad que ofrece crédito individual manifestó que los brindan para el inicio de empresas.

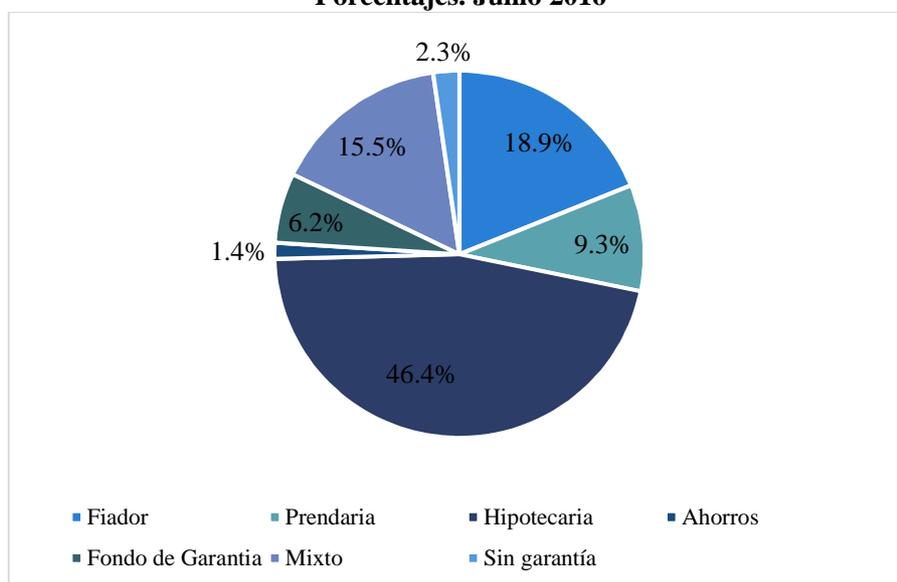
<sup>228</sup>. La oferta crediticia presenta diferentes alternativas de garantías para los créditos, aunque, en la práctica, en su mayoría están respaldados con hipotecas o fiadores. Los datos proporcionados por las IF muestran la siguiente estructura de créditos a la MYPE según su tipo de garantía: el 46.4% de la cartera con hipoteca, el 18.9% con fiadores o de tipo solidaria, un 15.5% con mixta, 9.3% con prendaria, 6.2% con fondos de garantía, 2.3% sin garantía y el 1.4% con ahorros (gráfico 53).

<sup>229</sup>. Las IF especializadas en microfinanzas utilizan preferentemente garantías no prendarias. Por ejemplo, es interesante observar que el 16% de los créditos a la MYPE otorgados por una

entidad pública utiliza fondos de garantía, los cuales permiten cubrir de forma complementaria a los financiamientos que carecen de garantías reales.

230. Otras entidades, por su parte, hacen un amplio uso de la garantía mixta. Esta estrategia permite flexibilizar los requerimientos de garantía y es utilizada por entidades microfinancieras especializadas que aplican metodologías crediticias *ad hoc* para las MYPE, pues los análisis crediticios se basan en la capacidad y moral de pago del cliente, convirtiendo a la garantía física un elemento complementario en el proceso.

**Gráfico 53**  
**Garantías de la cartera de crédito a las MYPE**  
**Porcentajes. Junio 2016**



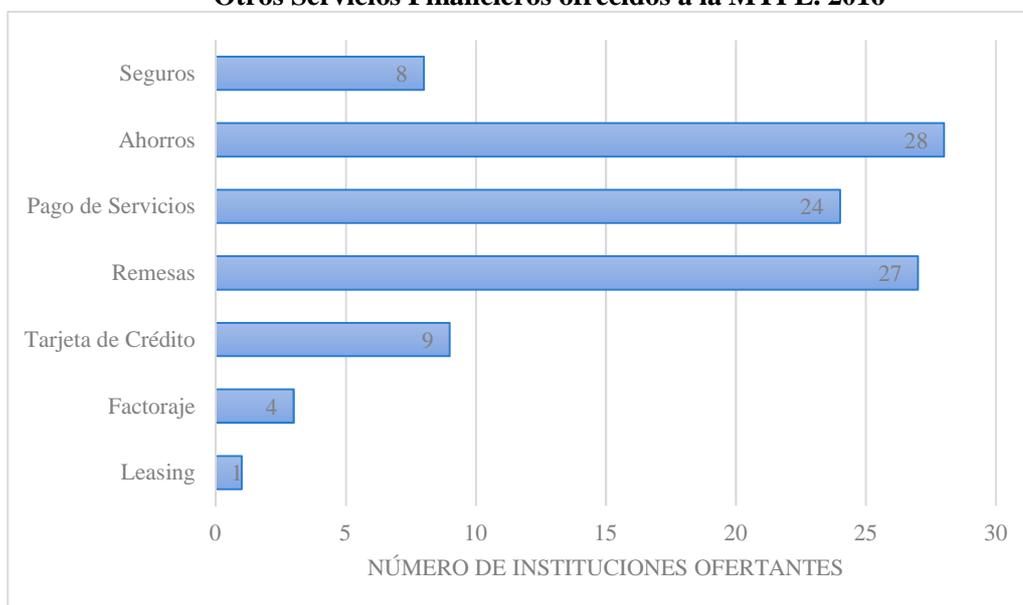
Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes en el marco del estudio.

231. Aquellas entidades cuya especialización es en metodologías crediticias grupales (bancos comunales), utilizan principalmente la figura de fiador (solidarias entre cada miembro del banco comunal) como garantía.
232. Se puede observar en todas las entidades analizadas la preponderancia de la garantía de fiador o codeudor, pero en algunos casos se utilizan la garantía mixta o los fondos de garantía, como una estrategia institucional para aumentar el acceso al crédito a las MYPE, sin aumentar su riesgo crediticio.

## 6. Otros productos financieros

<sup>233</sup>. Se encontró que las remesas familiares, el ahorro y el pago de servicios básicos son los productos o servicios ofrecidos mayoritariamente a las MYPE. Los productos de leasing, factoraje, tarjeta de crédito y seguros, presentan una baja penetración tanto en las entidades, como en la demanda por parte de las MYPE (gráfico 54). Por otra parte, ninguna de las entidades ofrece servicios de dinero electrónico, es decir la transferencia de dinero para el pago o compra de bienes y servicios desde dispositivos móviles.

**Gráfico 54**  
**Otros Servicios Financieros ofrecidos a la MYPE. 2016**



Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

## 7. Exploración de factores involucrados en la formación de las tasas de interés

<sup>234</sup>. A fin de conocer los elementos que las IF toman en cuenta para la formación de sus tasas de interés, se comparó la información referente a su tasa efectiva, el crédito promedio y los diferentes costos incurridos en la intermediación crediticia. Para el ejercicio, se utilizó la información de las diez entidades con mayor participación en el crédito otorgado a la microempresa y que presentaron información financiera con mayor consistencia.

235. En primer lugar, se observó que la tasa de interés efectiva tiene un amplio rango de variación entre todas las entidades. Al obtener la correlación<sup>32</sup> de las tasas de interés efectivas con el monto crediticio, se verifica una relación fuerte e inversa (cuadro 16), lo que indica que a mayor monto de crédito se observa una menor tasa de interés efectiva y viceversa.
236. Entre la tasa efectiva y los costos administrativos se encontró una alta correlación positiva, por cada movimiento de una de estas variables, la otra tiende a moverse alrededor del 90% en la misma dirección. Esta situación conlleva a que las entidades financieras busquen procesos innovadores que les permita reducir considerablemente sus costos administrativos a fin de ser más competitivas.
237. Con los costos financieros y la ganancia esperadas, las tasas efectivas presentan una relación positiva moderada (55% y 50%), mientras exhiben una relación más débil con el porcentaje de pérdidas esperadas (28%).

**Cuadro 16**  
**Principales factores involucrados en la tasa de interés del crédito a microempresas**

	<b>Crédito promedio microempresa</b>	<b>% Costos Admon.</b>	<b>% Costos Fin.</b>	<b>% Perdidas esperadas</b>	<b>% Ganancia esperada</b>
<b>Correlación con respecto a tasa efectiva</b>	-0.8006	0.9062	0.5553	0.2833	0.5066

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por los agentes económicos en el marco del estudio.

## V. Síntesis sobre la normativa relacionada con servicios financieros a la MYPE

238. El marco jurídico salvadoreño incluye a las MYPE en diferentes ámbitos, desde la normativa constitucional, así como en diferentes leyes secundarias y reglamentos. Asimismo, la dinámica de la actividad financiera, particularmente las facilidades de financiamiento para las MYPE están influenciadas por diversas normativas que limitan o promueven el desarrollo de este sector. Este

<sup>32</sup> Medida de la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas. El valor del índice de correlación varía entre [0 y 1]. Si el coeficiente es igual a 1, existe una correlación positiva perfecta, lo cual indica que ambas se miden en el mismo sentido, cuando una de ellas aumenta, la otra también aumenta en una proporción constante. Si el coeficiente es igual a -1, existe una correlación negativa perfecta, cuando una variable sube la otra disminuye en la misma proporción.

apartado presenta una síntesis sobre los aspectos fundamentales de los cuerpos normativos que inciden en los mercados de financiamiento a la MYPE.

#### **A. La MYPE como patrimonio y objeto de regulación**

<sup>239</sup>. En primer lugar, la Constitución de la República enfatiza la importancia de las MYPE para el desarrollo económico y social de El Salvador. De forma que, la incursión de negocios de baja escala en el mercado se reconoce como un derecho fundamental, mientras que su protección y fomento son objeto de ley. Al respecto, el artículo 115 de la Constitución de la República establece:

“El comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño son patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales. Su protección, fomento y desarrollo serán objeto de una Ley”. (Asamblea Legislativa de El Salvador, 1983).

<sup>240</sup>. En adición a lo anterior, en consideración de la estructura productiva de la economía de El Salvador, se reconoce el rol del Estado como una institución que promueva el desarrollo de la MYPE agrícola, la cual históricamente se ha caracterizado por ser la actividad cuyos salarios y rendimientos son los más bajos (DIGESTYIC, 2015). De forma que en el art. 116 de la carta magna se indica:

“El Estado fomentará el desarrollo de la pequeña propiedad rural. Facilitará al pequeño productor asistencia técnica, créditos y otros medios necesarios para la adquisición y el mejor aprovechamiento de sus tierras”. (Asamblea Legislativa de El Salvador, 1983).

<sup>241</sup>. A raíz de las disposiciones constitucionales, se crea la CONAMYPE, a fin de que el Estado sea capaz de cumplir con los mandatos constitucionales antes mencionados. CONAMYPE se convierte en la institución de incidencia directa sobre el empresariado MYPE, y tiene como misión impulsar y desarrollar una gama de micro y pequeñas empresas modernas, competitivas, rentables, capitalizables, con capacidad de crear riqueza y empleos, articuladas dentro del sistema económico del país.

<sup>242</sup>. Como segundo esfuerzo institucional a fin de coadyuvar en el desarrollo de la MYPE, se crea la Ley de Protección, Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña (Ley MYPE), vigente desde mayo de 2014 (Asamblea Legislativa, 2014). Entre algunas acciones establecidas por esta Ley, se encuentran una cantidad de disposiciones cuyo objetivo es fomentar el desarrollo y mejorar el acceso al financiamiento de las MYPE.

<sup>243.</sup> Por ejemplo, los art. 38 y 39 establecen la obligación de CONAMYPE en facilitar el acceso y utilización de instrumentos de promoción y desarrollo para las micro y pequeñas empresas. Entre ellos destacan los medios de financiamiento, el capital de riesgo, los programas de garantías y los mecanismos para la formalización y fomento de emprendimientos, con especial énfasis en aquellos liderados por mujeres. En este sentido, esta ley contempla disposiciones vinculantes para el diseño de programas que lleva a cabo CONAMYPE. En la medida en que la institución tome en cuenta el acceso a medios de financiamiento y la productividad como parte de las directrices u objetivos de sus programas, habrá una incidencia directa sobre el acceso a medios de financiamiento para las MYPE.

<sup>244.</sup> En adición, este rol facilitador de CONAMYPE está complementado con la capacidad operativa de la Banca Estatal. En el art. 45 de la Ley MYPE se encuentra establecido que esta entidad deberá promover el acceso de las MYPE al crédito y otras fuentes de financiamiento de forma conjunta con el Ministerio de Economía. Sin embargo, al igual que en el caso anterior, la incidencia y visibilidad de esta disposición sobre el acceso a financiamiento para MYPE dependerán de los efectivas que sean las instituciones en materia de aplicación de la ley.

#### **B. Normativa que influye en el funcionamiento de la MYPE**

<sup>245.</sup> Se reseñarán las principales leyes que tienen incidencia directa en la forma de articulación de las MYPE en la economía en su conjunto, así como aquellas diseñadas para potenciar su desarrollo y crecimiento. Como primera instancia se encuentra el Código de Comercio (Asamblea Legislativa, 1970), principal marco legal general que rige la operación de cualquier tipo de empresas. Al respecto, en su artículo 15 establece que los comerciantes e industriales en pequeño son aquellos con un activo inferior a doce mil dólares de los Estados Unidos de América y determina que no están sujetos de obligaciones tales como: matrícula de comercio, registrar sus locales, llevar contabilidad y depositar sus estados financieros en el Registro de Comercio.

<sup>246.</sup> En cuanto a su relación con el financiamiento dirigido a la MYPE, la citada definición implica que las entidades financieras deberán solicitar estados financieros e información contable formal únicamente a las MYPE que sobrepasan este umbral. Asimismo, aquellas empresas que se encuentran abajo del límite, al no poseer contabilidad formal, requieren procedimientos especiales para el análisis de su riesgo.

<sup>247.</sup> En contraposición, la Ley para Facilitar la Inclusión financiera (Superintendencia del Sistema Financiero, 2011) se crea para procurar mayor accesibilidad en el uso del dinero electrónico, a fin

de aumentar cobertura, agilizar los trámites, disminuir los costos de las transacciones financieras. En consecuencia, dicha normativa pretende facilitar que los servicios financieros alcancen segmentos de población de ingresos bajos o de zonas geográficas que normalmente están alejadas de la actividad financiera. Frecuentemente, estas son las condiciones que caracterizan a los propietarios de las microempresas, por lo que esta ley crea una ventana de oportunidades a estos negocios.

- <sup>248.</sup> Mediante la Ley del Registro de Garantías Mobiliarias (Centro Nacional de Registros, 2013), las entidades financieras pueden aceptar bienes mobiliarios como instrumentos colaterales para los préstamos otorgados. Este sistema brinda mayor seguridad jurídica a las entidades financieras, ya que logra identificar en un registro a los bienes muebles que son otorgados como garantía a su acreedor y facilita a las MYPE recursos que pueden emplearse como prendas para acceder a créditos.
- <sup>249.</sup> De forma análoga, se encuentra una ley especial para garantías provenientes de MYPE. La Ley de Sociedades de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Rural y Urbana (Superintendencia del Sistema Financiero, 2001). Mediante esta ley se establecen las reglas para la creación de sociedades especializadas que permitan ofrecer garantías complementarias o totales a aquellas MYPE que requieren un respaldo adicional. Con su puesta en marcha, se espera promover el acceso a crédito para MYPE a través de estos servicios. Sin embargo, actualmente, solo existe en funcionamiento una Sociedad de Garantía Recíproca.
- <sup>250.</sup> Finalmente, otro cuerpo legal que promueve el crecimiento y desarrollo de la MYPE es la Ley de Fomento Ley de Protección, Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (Asamblea legislativa, 2014). Esta ley dispone que el Banco Multisectorial de Inversiones, actualmente transformado a BANDESAL, es un Banco de Desarrollo, y se crea el Fondo de Desarrollo Económico y el Fondo Salvadoreño de Garantía, para su funcionamiento. Con estos esquemas se pretende impulsar a que el sistema financiero estatal cumpla con su mandato constitucional, de forma que atienda y potencie las actividades productivas cuya dinámica incrementa la formación de capital, la competitividad de las exportaciones y el desarrollo de la cadena productiva de la MIPYME.

### **C. Legislación que incide en la oferta financiera para la MYPE**

- <sup>251.</sup> Existe un conjunto de cuerpos normativos y disposiciones que han sido diseñadas para atacar directamente los obstáculos que impiden a algunas MYPE obtener financiamiento para sus

proyectos. Entre ellos, destaca el PROGRAMYPE, que se encuentra en el Art. 50 de la Ley MYPE y reza:

“Art. 50.- Créase el Programa de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (PROGAMYPE), para respaldar préstamos a la MYPE, el cual contribuirá al crecimiento y la integración de las MYPE a la economía nacional y local. El Programa se constituye inicialmente con un monto de diez millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$10,000,000.00), aportados por el Estado, con recursos del Presupuesto General de la Nación, mismos que serán desembolsados de manera gradual y dependiendo del desarrollo del Programa”<sup>33</sup>.

- <sup>252</sup>. Por otra parte, en la misma ley es posible encontrar una segunda disposición cuya finalidad es complementar a PROGRAMYPE y convertirlo en un programa funcional:

“Art. 52.- Créase el Fondo para el Emprendimiento y Capital de Trabajo, para financiar nuevos proyectos o Micro y Pequeñas empresas ya existentes de todos los sectores productivos, con énfasis en aquellos cuyo contenido incorporen componentes tecnológicos, medio ambientales, de fomento a la empresariedad de las mujeres y de promoción de la igualdad de género en el sector MYPE, con un aporte inicial de cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$5,000,000.00), los que serán desembolsados gradualmente de fondos provenientes del Presupuesto General de la Nación. Con estos fondos se podrá apoyar préstamos de corto, mediano y largo plazo”.

- <sup>253</sup>. Si bien la Ley antes mencionada hace referencia a la creación de una serie de instrumentos financieros que permitirían a las MYPE contar con un mayor apoyo por parte del Estado para un mayor acceso al financiamiento (especialmente para sectores vulnerables y emprendimientos), estos hasta la fecha aún no han entrado en vigencia, ya que CONAMYPE está elaborando los reglamentos respectivos, así como se encuentra en la etapa de gestión de los recursos financieros requeridos.

- <sup>254</sup>. En cuanto a la regulación de la oferta, en diciembre de 2012 se introdujo la Ley Contra la Usura (Asamblea legislativa, 2012) al marco normativo salvadoreño. Su objeto es prohibir, prevenir y sancionar las prácticas usureras, con el fin de proteger los derechos de propiedad y de posesión de

---

<sup>33</sup> Asamblea Legislativa. Ley de Protección, Fomento y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. Decreto Legislativo No 667. Aprobado 25 abril de 2014.

las personas y evitar las consecuencias jurídicas, económicas y patrimoniales derivadas de esas prácticas.

- <sup>255</sup>. La ley establece tasas máximas de interés que las personas naturales o jurídicas dedicadas al financiamiento pueden cobrar a sus clientes. De acuerdo a la teoría económica, existe la posibilidad que como resultado de esta normativa la oferta financiera a las MYPE se vea mermada, ya que, por establecerse tasas de interés máximas, los oferentes pueden excluir de su segmento de financiamiento a los negocios en los cuales el costo operativo y el riesgo crediticio sea superior a los beneficios esperados. Particularmente, las MYPE suelen caracterizarse por ser agentes productivos de alto riesgo, lo cual podría disminuir la oferta de servicios financieros formales, especialmente a las microempresas de menor tamaño.
- <sup>256</sup>. A su vez, en 2011 se aprobó la Ley de Supervisión y Regulación del Sistema Financiero (Superintendencia del Sistema Financiero, 2011, 2), mediante la cual se crea el Sistema de Supervisión y Regulación Financiera, constituido por el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) y la SSF. Dentro de ella, se contempla la figura del Comité de Normas del BCR, el cual retoma la Norma NCB-022 (Normas para calificar activos de Riesgo Crediticio y Constituir Reservas de Saneamiento) para regular la evaluación y clasificación de los activos de riesgo crediticio según la calidad de los deudores y exigir la constitución de reservas mínimas de saneamiento para las entidades financieras supervisadas por la SSF.
- <sup>257</sup>. Algunas de las entidades financieras participantes en esta investigación, manifestaron que la Norma antes mencionada es muy general y establece requerimientos para optar a créditos que en su mayoría solo pueden ser cumplidos por empresas medianas o grandes. Por otra parte, si bien dicha Norma contiene excepciones para la atención financiera de las MYPE, estas no presentan claridad en su aplicación<sup>34</sup>, por lo que algunas entidades financieras a fin de evitar riesgos, ofrecen recursos financieros limitados para la atención a las MYPE.
- <sup>258</sup>. El cuadro 17 expone un resumen de la legislación que incide en el acceso al financiamiento de la MYPE y las consecuencias que podrían derivarse de las mismas, conforme al análisis técnico y el levantamiento de información realizado.

---

<sup>34</sup> Algunas entidades financieras mencionaron aspectos tales como: la atención de las MYPE como personas o empresas; la calificación de riesgos de los clientes con metodologías crediticias grupales; los requerimientos mínimos de información al cliente, entre otros aspectos que muchas veces no pueden ser aplicadas ante una falta de claridad en la Norma.

**Cuadro 17**  
**Legislación y normas que afectan el acceso al financiamiento a la MYPE**

Leyes o Normas	Situación	Consecuencias
<b>Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. Código de comercio. Normas para calificar activos de Riesgo Crediticio y Constituir Reservas de Saneamiento (NCB-022). Código tributario</b>	No existe consenso sobre el concepto de MYPE, lo cual deja vacíos de interpretación respecto a los tamaños de estas empresas y que tipo de normativa aplicar.	Las entidades financieras, en especial las supervisadas, limitan su financiamiento a las MYPE, especialmente las informales.
<b>Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios (ley del IVA)</b>	Establece que serán contribuyentes quienes hayan efectuado transferencias de bienes muebles corporales o prestaciones de servicios, gravadas y exentas, en los doce meses anteriores por un monto mayor a cincuenta mil colones (US\$ 5,714.29) y cuando el total de su activo sea superior a veinte mil colones (US\$2,285.71), lo anterior implica que toda aquella persona que venda promedios diarios entre US\$ 15.00 y US\$ 20.00, debe en teoría declarar IVA.	Las instituciones financieras supervisadas limitan el financiamiento a las MYPE informales, debido a que no cumplen con lo dispuesto en esta ley.
<b>Ley de Registro de Garantías Mobiliarias</b>	Este es un costo que las entidades consideran relativamente alto para los clientes MYPE, gravado por la inscripción de garantías, específicamente cuando las operaciones son de corto plazo. El arancel a pagar es del 1% hasta los US\$1,500.00; si las garantías son de un valor superior de US\$1,500.00 hasta US\$10,000.00 se paga US\$15.00 y arriba de US\$10,000.00 se paga US\$ 15.00 más 1% por cada centena o fracción. Por otra parte, al finalizar el crédito es necesario cancelar la garantía, así cuando esta es de un valor hasta US\$10,000.00 se paga un arancel de US\$ 6.00; arriba de ese monto se pagará US\$6.00 más US\$0.20 por cada centenar o fracción. Lo anterior, aumenta el costo real del crédito y cuando el financiamiento es a corto plazo, dichos pagos pueden hasta cuadruplicarse, por ejemplo, en el caso de tener créditos trimestralmente.	Las entidades financieras solicitan otro tipo de garantías a las MYPE, debido al costo relativamente alto de inscripción en el registro respectivo, lo cual ante la imposibilidad de presentarlas no acceden a financiamiento de corto plazo, los cuales son demandados principalmente por las MYPE.
<b>Ley del Sistema Financiero para el Fomento al Desarrollo</b>	BANDESAL se convierte en proveedor de recursos financieros, pasando a ser no sólo una banca de segundo piso sino también de primer piso, esto significa que se vuelve competencia de las entidades financieras. Sin embargo, la Ley le obliga a cumplir ciertas disposiciones tales como el no brindar financiamiento para iniciativas que no sean productivas, es decir exceptúa a actividades de comercio y el traslado de deudas. Por estas razones, BANDESAL se ve disminuido en su accionar para atender las necesidades de las MYPE, lo cual otras entidades aprovechan para financiarlas aún a costos elevados.	Desincentiva a las entidades financieras a la atención de las MYPE, pues BANDESAL ofrece tasas menores a las del mercado, en lo referente a MYPE que cumplen con requerimientos que esta institución les solicita. Entre estos requerimientos puede mencionarse el hecho de que las empresas no sean del sector comercio y que no soliciten recursos para consolidar deudas, entre otros.

<b>Ley Contra la Usura</b>	El otorgamiento de créditos a las microempresas de menor tamaño (subsistencia) presenta altos costos operativos y son relativamente más riesgosos, lo cual implica el cobro de tasas de interés relativamente más altas que las aplicadas a empresas de mayor tamaño.	Esta Ley podría desincentivar la oferta financiera formal a la microempresa de subsistencia, abriendo espacio para el crecimiento del mercado informal.
<b>Normas para calificar activos de Riesgo Crediticio y Constituir Reservas de Saneamiento (NCB-022).</b>	Requerimientos no adecuados de información en los expedientes de los clientes MYPE y no existe una normativa especializada para este segmento empresarial.	Las entidades supervisadas por la SSF a fin de evitar riesgos adicionales, tienden a ofrecer recursos financieros solamente a las MYPE que cumplen los requerimientos generales establecidos en la Norma.

## VI. Conclusiones

- <sup>259</sup>. La incuestionable importancia de las MYPE como medio de generación de ingresos para gran cantidad de la población de El Salvador resalta la necesidad por desarrollar políticas públicas orientadas al crecimiento y sostenibilidad del sector. El número de familias que dependen directamente de las MYPE, su participación en el PIB y la capacidad de generación de empleos son los factores principales que denotan su relevancia para la economía salvadoreña.
- <sup>260</sup>. En El Salvador, las estadísticas especializadas sobre las condiciones y características de las MYPE tanto a nivel de censos, como de encuestas, son limitadas. Particularmente, el sector informal (donde se concentran la mayor parte de microempresas) no ha sido estudiado de forma sistemática. Ello ha derivado en incertidumbre sobre el impacto y efectividad de las políticas públicas que han sido diseñadas para el sector. Al respecto, existen metodologías propuesta por la OIT para la elaboración de estadísticas sobre la informalidad (CIET 15 de 1993) en las cuales se establecen aspectos relativos a las definiciones de empleo en el sector informal y se describen elementos importantes para la correcta medición de aspectos vinculados a las MYPE.
- <sup>261</sup>. Algunos elementos del cuerpo normativo que regula o influye en el funcionamiento y comportamiento de las MYPE se encuentran definidos de forma no consistente. Por ejemplo, la definición de micro o pequeña empresa y, en consecuencia, algunas regulaciones contables y tributarias (entre otros) que les competen a las entidades financieras varían entre distintas leyes. Como resultado, las instituciones que brindan servicios de financiamiento suelen limitar su oferta de servicios a una porción sustancial de las MYPE. De la misma forma, algunas de las concesiones y beneficios que las nuevas regulaciones otorgan a las micro y pequeñas empresas (por ejemplo, las establecidas en la Ley MYPE) no suelen aplicarse, por su conflicto con otras normativas.

- <sup>262.</sup> Las empresas de subsistencia son, en su mayoría, unipersonales, dedicadas a actividades del sector comercio, y su inversión inicial generalmente fue de mil dólares o inferior. Son el tipo de empresas que generan la menor cantidad de ingresos y aproximadamente el 80% son lideradas por mujeres que operan en la informalidad. Consecuentemente, son agentes económicos vulnerables ya que su acceso a financiamiento es limitado, mientras que sus necesidades de crédito de corto plazo y liquidez son imperantes para, al menos, mantener operaciones.
- <sup>263.</sup> En contraste, las pequeñas empresas suelen contar con personal, la mayor parte de unidades brinda las prestaciones laborales de ley. La mayor proporción de estos agentes se sitúa en el área urbana y su creación requirió una inversión que supera los diez mil dólares. Se caracterizan por disponer de registros contables y estar inscritos en el registro del IVA, por lo que cuentan con mejores oportunidades de financiamiento con respecto a las microempresas, al mismo tiempo que utilizan instrumentos más sofisticados, tales como factoraje, tarjetas de crédito y leasing.
- <sup>264.</sup> A pesar de que el 74% de los empresarios encuestados en el estudio poseen un crédito vigente, el 26% de los que no poseen crédito expresaron que los principales obstáculos que han enfrentado al solicitar financiamiento son:
- a. **Requisitos que no son acorde a la realidad de las MYPE.** Los empresarios consideran que las entidades (sobre todo las reguladas) solicitan mucha información, que en reiteradas ocasiones no pueden suplir de manera oportuna;
  - b. **Exceso de trámites.** Las necesidades de las MYPE generalmente requieren financiamiento rápido y oportuno, pero las entidades financieras aplican una serie de políticas y procesos que provocan lentitud en el otorgamiento de créditos;
  - c. **Altas tasas de interés.** Si bien las tasas de interés nominales cobradas por las entidades financieras son relativamente más bajas que las aplicadas por los prestamistas, los costos financieros de los préstamos concedidos por las IF a las MYPE tienden a elevarse por una serie de recargos (comisiones, seguros, cuota de ahorro, membresías, interés moratorio, multa por mora, papelería, etc.).
  - d. **Garantías exigidas.** La mayoría de entidades financieras utiliza principalmente la metodología de crédito individual, la cual suele tener exigencias prendarias más estrictas y que las MYPE no tienen la capacidad de cumplir (fiduciarias o hipotecarias) para la obtención de un financiamiento bajo esta modalidad.

- <sup>265.</sup> En cuanto a la oferta financiera disponible para las MYPE, esta se conforma por entidades supervisadas y no supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero, lo cual determina los lineamientos que aplican las entidades en cuanto a los requisitos para otorgamiento de créditos, reservas, entre otros. Adicionalmente, las instituciones operan bajo diferentes figuras jurídicas, tales como bancos privados, bancos y financieras estatales, bancos cooperativos y sociedades de ahorro y crédito, sociedades cooperativas, sociedades anónimas, asociaciones cooperativas, fundaciones y asociaciones.
- <sup>266.</sup> El marco legal existente permite una relativa facilidad para iniciar operaciones financieras dirigidas hacia las MYPE, ofreciendo créditos, ahorro, factoraje, leasing, tarjetas de crédito, fondos de garantía, pago de servicios básicos, seguros y remesas familiares por medio de una cantidad muy amplia de entidades financieras. En 2016, 8 instituciones concentraron entre el 80% y 85% del mercado crediticio para las MYPE. El resto (35 entidades) presentaban una participación muy baja, a pesar de ser reconocidas en el mercado como instituciones de apoyo financiero a las MYPE.
- <sup>267.</sup> No obstante, se observa que la proporción de créditos a MYPE por parte de entidades no supervisadas tiende a ser más grande a medida que las empresas son de menor tamaño. Es así, que de las diez primeras entidades que ofrecen mayores carteras de crédito a las microempresas de acumulación ampliada, únicamente tres no son supervisadas; en el caso de la microempresa de acumulación simple, cuatro entidades no son supervisadas y para las de subsistencia la participación aumenta a ocho entidades no supervisadas, siendo el nicho principal donde encuentran sus clientes.
- <sup>268.</sup> Se presenta una relación inversa entre la tasa de interés efectiva y el monto promedio del crédito, esto debido a que el manejo de carteras con créditos relativamente pequeños presenta un mayor costo operativo, mayores riesgos y por lo tanto la exigencia de una rentabilidad relativamente mayor por parte de las entidades.
- <sup>269.</sup> Las entidades supervisadas y no supervisadas operan en un marco de reglas que son disímiles. Las primeras deben cumplir obligatoriamente con normas regulatorias y costos adicionales, mientras que las segundas tienen un mayor margen de maniobra para ofrecer y diseñar sus servicios a las MYPE. Por ende, las micro y pequeñas empresas son un nicho para las entidades no supervisadas y, aunque las MYPE se benefician con el acceso a recursos financieros, las condiciones son relativamente adversas en cuanto a plazos y tasas de interés relativamente altas.
- <sup>270.</sup> En tal sentido, el acceso a crédito para MYPE parece estar en mayor concordancia con la flexibilidad que poseen las entidades no supervisadas, en contraste con aquellas que deben regirse por la

normativa de la SSF. Ello podría sugerir la necesidad de distinguir los criterios y parámetros de regulación establecidos para las entidades supervisadas en función del tipo de cliente al que atienden (en el caso de cartera empresarial), de forma que sea posible establecer directrices que permitan el acceso a financiamiento a más agentes económicos.

- <sup>271.</sup> Aunado a lo anterior, es notable el liderazgo de los bancos estatales en el financiamiento a las MYPE como consecuencia de políticas públicas específicas para el sector. Además, estas instituciones presentan indicadores de morosidad relativamente bajos; en promedio, la cartera en riesgo mayor a 30 días al 30 de junio de 2016 era de 4.8% en microempresa y 5.3% en pequeña empresa.
- <sup>272.</sup> Este fortalecimiento de la banca estatal busca brindar un apoyo sustancial hacia los emprendedores, los cuales actualmente pueden presentar ideas de negocios que resultan rentables, pero se les dificulta contar con instrumentos de financiamiento, y por lo general no tienen garantías adecuadas. No obstante, las MYPE generalmente suelen enfocarse en actividades de comercio y servicios que, aunque generan ingresos y empleo, su bajo valor agregado no permite que sean sostenibles a mediano o largo plazo. En consecuencia, se deduce la necesidad de promover la creación de MYPE modernas y sostenibles.
- <sup>273.</sup> De forma alternativa, integrar a las MYPE que actualmente existen al sector formal de la economía también facilitarían su acceso a medios de financiamiento. Para ello es necesario que las empresas sean censadas, se registren en los sistemas tributarios pertinentes y, cuando sea requerido, manejen registros contables. Para ello, es necesario que se simplifiquen trámites y se eliminen aspectos burocráticos, de forma que estos sean ágiles y de bajo costo para las MYPE. Al respecto, los empresarios encuestados sugieren medidas como el uso de formularios únicos y cortos, registro en línea, impuesto único aplicado a las ventas de empresas por debajo de cierto umbral, facilidad de entrada y salida del sistema impositivo y el uso de tecnologías de información.
- <sup>274.</sup> Estas acciones tendrán como consecuencia, además del aporte de mayores ingresos al fisco, beneficios sociales para las personas propietarias y trabajadoras de las MYPE, contribuyendo de esta manera al desarrollo social; además, las entidades financieras tendrán elementos formales que permitirán hacer un mejor análisis del riesgo y por lo tanto ofrecer mejores condiciones financieras a este segmento empresarial. Por último, la meta de estas políticas es que las MYPE puedan ofrecer en mayor medida sus productos o servicios a empresas medianas, grandes o entidades gubernamentales, al contar con registros fiscales adecuados.

- <sup>275.</sup> Los esfuerzos anteriormente descritos deberán ser masivos a fin de que exista una reconversión sectorial, que incentive la creación de MYPE en áreas innovadoras, con mayor generación de valor agregado, y aprovechen las oportunidades en mercados crecientes y dinámicos. Lo anterior permitirá la creación de empleos relativamente mejor remunerados que los actuales y la absorción de aquella población que, ante la falta de ingresos, se convierte en emprendedor por necesidad.
- <sup>276.</sup> En adición a lo anterior, los empresarios que localizan sus negocios en zonas de mayor impacto de la delincuencia, se manifestaron afectados en su rentabilidad, dadas las extorsiones a las que son sometidas. Por tanto, todos los esfuerzos dirigidos a mejorar las condiciones de seguridad de la población en zonas de mayor vulnerabilidad son positivos en aras de aminorar los riesgos que enfrentan estos negocios.

## **VII. Recomendaciones**

### **A la Secretaría Técnica y de Planificación de la Presidencia de la República, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Economía y Banco de Desarrollo de El Salvador:**

1. Aumentar la disponibilidad de recursos financieros hacia entidades gubernamentales responsables de la promoción y apoyo a las MYPE, tales como CONAMYPE y otras, a fin de que éstas puedan desarrollar instrumentos especializados para mejorar el acceso a financiamiento en condiciones adecuadas a las MYPE. Principalmente, los establecidos en la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (Fondo de Emprendimiento y Capital de Trabajo y Fondo de Garantía para la MYPE) entre otros que al respecto puedan crearse.
2. Fortalecer y facilitar el uso de los fondos de garantía estatales, tales como el Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG), el Fondo de Garantía Agropecuario (PROGARA) y el Fondo de garantía para la Micro y Pequeña Empresa (FOGAMYPE), a fin de incrementar el nivel de acceso de las MYPE al financiamiento en condiciones más convenientes para su desarrollo.

### **Al Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa y la Dirección General de Estadísticas y Censos:**

1. Crear un sistema de estadísticas especializadas en información sobre las MYPE y los lineamientos para su monitoreo, que comprenda la información necesaria para el diseño y

seguimiento adecuado de políticas públicas, en especial las relacionadas con programas de apoyo a las MYPE.

**Al Ministerio de Hacienda, Ministerio de Economía y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa:**

1. Crear un programa de formalización para las MYPE con los suficientes incentivos económicos, fiscales y normativos, tomando en cuenta las características y obstáculos identificados en este estudio, que permitan a las MYPE incorporarse a la economía formal, a fin de que obtengan los beneficios del acceso al mercado, financiamiento a costos más bajos, beneficios laborales y sociales. Este programa debería considerar, como mínimo, la simplificación de los procesos administrativos de registro y fiscalización para las MYPE, por ejemplo: disminución en los trámites y costos para formalización de empresas, implementación de procesos expeditos para la inscripción y cobro de impuestos, entre otros. Para una mayor efectividad, se sugiere articular esfuerzos con instancias de índole municipal.

**A la Asamblea Legislativa, Secretaría de Asuntos Legislativos y Jurídicos de la Presidencia, Banco Central de Reserva y Superintendencia del Sistema Financiero:**

1. Actualizar y homogenizar la normativa (leyes, normas y reglamentos), a fin de que exista un marco jurídico claro para ser aplicado al financiamiento de las MYPE, con el fin de disminuir barreras legales, agilizar procesos y reducir costos que actualmente limitan a las entidades financieras ofrecer sus servicios a las MYPE. Para ello, se sugiere la creación de un comité coordinado a nivel gubernamental, que incluya la participación de los agentes relevantes del sector.
2. Revisar la Ley contra el Lavado de Dinero y Activos, con el fin de incorporar un apartado específico que considere la dinámica de las MYPE que operan con flujos de efectivo menores.
3. Considerar en la Ley del Registro de Garantías Mobiliarias, la disminución de aranceles para la inscripción de las garantías de créditos dirigidos a las MYPE, que actualmente representa un costo particularmente alto para este tipo de empresas.
4. Considerar en la discusión del proyecto de la “Ley Especial de Regulación Financiera de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito”, las características particulares de las MYPE y de las instituciones financieras que les atienden que han sido expuestas en este estudio, con el objeto de establecer una regulación diferenciada que posibilite tanto la estabilidad macroeconómica, como la ampliación del crédito dirigido a las MYPE en condiciones adecuadas. Dicha regulación debería diferenciar, al menos, niveles mínimos de

capital inicial, normativa básica de riesgos, organización e infraestructura para todas las entidades involucradas.

**Al Ministerio de Economía, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Instituto Salvadoreño de Formación Profesional y el Banco de Desarrollo de El Salvador:**

1. Coordinar programas de reconversión productiva y desarrollo tecnológico e innovador, de amplio alcance, a fin de propiciar la creación de MYPE modernas de alto valor agregado. Estos programas deberían considerar alianzas con universidades o institutos tecnológicos para la promoción de personas emprendedoras, subsidios para la inscripción de patentes y marcas, asistencia técnica de inteligencia de mercados *ah hoc* para MYPE, plantas incubadoras de empresas, así como el diseño de productos financieros especializados (capital semilla, crowdfunding, ángeles inversionistas, capital de riesgo, créditos especiales para inicio de empresas, etc.), entre otras acciones.

**A la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, Banco Central de Reserva, Superintendencia del Sistema Financiero y el Banco de Desarrollo de El Salvador:**

1. Profundizar y ampliar el alcance de los programas de educación financiera especializados en MYPE, mediante esfuerzos coordinados entre las instituciones gubernamentales con atribuciones en la materia. En particular, estos programas deberán promover metodologías especializadas que faciliten el acceso a financiamiento en condiciones adecuadas (como los créditos grupales, entre otros), prioritariamente para las MYPE de menor tamaño.

**Al Banco Central de Reserva:**

1. Considerar en los parámetros utilizados para el cálculo de la tasa de referencia de la Ley contra la Usura, aspectos particulares de las instituciones especializadas en microcréditos.

**Al Banco de Desarrollo de El Salvador:**

1. Coordinar esfuerzos para la creación de programas de mediano plazo de fortalecimiento institucional dirigido a las entidades dedicadas a la microfinanzas, a fin de que contribuya a la mejora de su eficiencia, a ser más competitivas y aumentar su capacidad de oferta de productos y servicios crediticios de menor precio.

**A la Policía Nacional Civil, Ministerio de Economía, Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa y Ministerio de Seguridad Pública:**

1. Fortalecer los esfuerzos y la coordinación interinstitucional en materia de seguridad pública que estén orientados a combatir las extorsiones a las MYPE, con el fin de aminorar el impacto de la delincuencia en la rentabilidad y la capacidad de pago de estas empresas, condiciones que derivan en limitar su acceso a financiamiento en condiciones apropiadas a sus características.

## Referencias bibliográficas

- Asamblea Legislativa (25 de abril de 2014). “Ley de Protección, Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”. Disponible en <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-proteccion-fomento-y-desarrollo-de-la-micro-y-pequena-empresapresa>.
- Asamblea Legislativa (8 de mayo de 1970). “Código de Comercio”. Disponible en <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/codigo-de-comercio>.
- Asamblea Legislativa (12 de diciembre de 1983). “Constitución de la República”. Disponible en <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/constitucion-de-la-republica>.
- Asamblea Legislativa (11 de noviembre de 1996). “Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro”. Disponible en <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-asociaciones-y-fundaciones-sin-fines-de-lucro/?searchterm=ley%20de%20fundaciones%20y%20asociaciones>
- Asamblea Legislativa de El Salvador. (6 de diciembre de 2012). “Ley Contra la Usura”. Disponible en <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-contra-la-usura>.
- Banco Mundial CGAP. (2004). “Impacto de los techos para las tasas de interés en las microfinanzas”. Disponible en <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-el-impacto-de-los-techos-para-las-tasas-de-interes-en-las-microfinanzas-2004.pdf>.
- Banco Mundial. (2017). “What is microfinance”. Disponible en <https://www.microfinancegateway.org/es/what-is-microfinance>.
- BID y Fundación Centro ACCION Empresarial. (2010). “Grupos solidarios”. Obtenido de: <https://www.accion.org/sites/default/files/IDB-Grupos%20Solidarios.pdf>.
- BID y Fundación Centro ACCION Empresarial. (2012). “Manual de implementación de Banca comunal”. Obtenido de <https://www.accion.org/sites/default/files/IDB-Manual%20Implementacion%20Banca%20Comunal.pdf>.
- Black, S. E., & Lynch, L. M. (2001). “How to compete: the impact of workplace practices and information technology on productivity.” *Review of Economics and statistics*, 83(3), 434-445.

- Centro Nacional de Registros (2013). “Ley del Registro de Garantías Mobiliarias”, Disponible en [http://www.cnr.gob.sv/2014/registro\\_mobiliario/Ley\\_de\\_Registro\\_de\\_Garant%C3%ADas\\_Mobiliarias.pdf](http://www.cnr.gob.sv/2014/registro_mobiliario/Ley_de_Registro_de_Garant%C3%ADas_Mobiliarias.pdf)
- CEPAL. (2011). “Eliminando barreras: El financiamiento a las Pymes en América Latina”. 2011. Página 15. Santiago: CEPAL.
- Collins, D. (2009). “Las Finanzas de los Pobres. Como viven los pobres con dos dólares al día”. New Jersey: Princeton University Press.
- CONAMYPE, OIT. (2013). “Marco integrado de evaluación de un entorno favorable para el desarrollo de las mujeres empresarias en El Salvador”. EFADEMU. San Salvador: CONAMYPE.
- CONAMYPE. (2003). “Evolución del mercado de servicios microfinancieros en El Salvador”. San Salvador: CONAMYPE.
- CONAMYPE. (2014). “Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. San Salvador”. Imprenta Ricaldone.
- DIGESTYC. (2015). “Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples 2015”. Dirección Nacional de Estadísticas y Censos. Ministerio de Economía. San salvador. El Salvador.
- FEDECREDITO. (2013). “Historia de FEDECREDITO”. Disponible en <https://www.fedecredito.com.sv/documentos/historia-FEDE-nov-2013.pdf>
- Fitch Rating. (2013). “Informe de clasificación de riesgos”. Disponible en [http://www.ssf.gob.sv/descargas/Paginas\\_publicas/SENAVAL/dar/html\\_informacion\\_mercado/clasificaciones\\_riesgo/informes/2012/dic\\_2012/FITCH/Fitch\\_BcoProcredit\\_311212.pdf](http://www.ssf.gob.sv/descargas/Paginas_publicas/SENAVAL/dar/html_informacion_mercado/clasificaciones_riesgo/informes/2012/dic_2012/FITCH/Fitch_BcoProcredit_311212.pdf)
- FOMMI. (1997). “Libro Blanco de la Microempresa”. San Salvador: Imprenta Díaz.
- Friedrich Schneider y Enste, D. (2002). “Ocultándose bajo la sombra”. Fondo Monetario Internacional (FMI), Washington.
- FUSADES. (2001). “El papel de las microempresas en el ingreso de los hogares salvadoreños”. Boletín económico y social N°188. 1 – 11. Disponible en: [http://fusades.org/sites/default/files/investigaciones/boletin\\_economico\\_y\\_social\\_no\\_188\\_el\\_papel\\_de\\_las\\_microempresas\\_en\\_el\\_ingreso\\_de\\_los\\_hogares\\_salvadorenos.pdf](http://fusades.org/sites/default/files/investigaciones/boletin_economico_y_social_no_188_el_papel_de_las_microempresas_en_el_ingreso_de_los_hogares_salvadorenos.pdf).
- Igual, D. (2008). “Conocer los productos y servicios bancarios. Productos de tesorería, de inversión, de financiación, leasing, factoring, renting, tarjetas”. Barcelona: Bresca Editorial.
- INSAFOCOOP (2016). “Principios y valores del cooperativismo”. Disponible en [www.insafocoop.gob.sv/index.php/principios-y-valores/](http://www.insafocoop.gob.sv/index.php/principios-y-valores/)

- Leftwich, R. H. (2007). "Sistema de Precios y Asignación de Recursos". México: Mc Graw Hill.
- Loscocco, K. A., & Leicht, K. T. (1993). "Gender, work-family linkages, and economic success among small business owners". *Journal of Marriage and the Family*, 875-887.
- Loscocco, K. A., Robinson, J., Hall, R. H., & Allen, J. K. (1991). "Gender and small business success: An inquiry into women's relative disadvantage". *Social forces*, 65-85.
- Marguerite Berger, L. G.-S. (2007). "El Boom de las microfinanzas en América Latina". Washington, DC: IDB Bookstore.
- MINEC. (2006). "El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYME". San Salvador: MINEC.
- Moreno, A. (2001). "Economía popular y desarrollo humano". Editorial Abya Yala.
- Neely, A. D., Adams, C., & Kennerley, M. (2002). "The performance prism: The scorecard for measuring and managing business success". London: Prentice Hall Financial Times.
- Nieto, B. G. (2006). "El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. Disponible en <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-el-microcredito-dos-escuelas-teoricas-y-su-influencia-en-las-estrategias-de-lucha-contra-la-pobreza-2006.pdf>.
- Olson, P. D., Zuiker, V. S., Danes, S. M., Stafford, K., Heck, R. K., & Duncan, K. A. (2003). "The impact of the family and the business on family business sustainability. *Journal of business venturing*", 18(5), 639-666.
- REDCAMIF. (2017). "Informe de calidad en cartera". Disponible en <http://www.redcamif.org/index.php/en/calidad-de-cartera.html>
- Superintendencia del Sistema Financiero (SSF, 2011). "Ley para Facilitar la Inclusión Financiera". Disponible en <https://www.ssf.gob.sv/descargas/Leyes/Leyes%20Financieras/Ley%20para%20facilitar%20la%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera.pdf>.
- Superintendencia del Sistema Financiero (SSF, 2001). "Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Rural y Urbana". Disponible en <http://www.ssf.gob.sv/index.php/normativa/leyes/36-leyes-financieras/71-ley-sistema-garantia-reciproca-pequena-mediana-empresa-rural-urbana?start=1>.
- Superintendencia del Sistema Financiero (SSF, 2011, 2). "Ley de Regulación y Supervisión del Sistema Financiero". Disponible en

<https://www.ssf.gob.sv/descargas/Leyes/Leyes%20Financieras/Ley%20de%20Supervision%20y%20Regulacion%20del%20Sistema%20Financiero.pdf>.

- SC Riesgos, Rating Agency (2016). “Análisis del sector microfinanciero en Centroamérica” Disponible en [https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication\\_files/es\\_analisis\\_del\\_sector\\_microfinanciero\\_en\\_centroamerica\\_3\\_2016.pdf](https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/es_analisis_del_sector_microfinanciero_en_centroamerica_3_2016.pdf).
- USAID (2005). “Estudio de Bancos Comunes en El Salvador”. San Salvador, El Salvador: USAID.

## ANEXOS

### Anexo 1. Instrumento encuesta dirigida a MYPE

**SALUDO:** Muy buenos días (buenas tardes). Le visito de la Superintendencia de Competencia, entidad pública que tiene como Misión promover y proteger la competencia en el país. En esta ocasión estamos haciendo un estudio sobre la micro y pequeña empresa a fin de conocer cuáles son las posibles barreras que los empresarios (as) como usted tienen para acceder al financiamiento adecuado para sus negocios, por lo que deseamos conocer su opinión. ¿Nos permite hacerle una entrevista que durará 15 minutos aproximadamente?

#### SECCION FILTRO

- F1. ¿Es usted el dueño (a) y fundador(a) del negocio?: **RESPUESTA ÚNICA**  
1. Si  
2. No **TERMINE**
- F2. ¿La empresa es una sociedad legalmente constituida? **PREGUNTA SOLO PARA EMPRESAS QUE PRELIMINARMENTE SE UBIQUEN COMO SOCIEDADES**  
1. Si **PASAR A PREGUNTA F4**  
2. No
- F3. ¿Es usted quien toma las decisiones en su negocio para adquirir créditos si fuere necesario?  
**RESPUESTA UNICA**  
1. Si  
2. No **TERMINE**
- F4. ¿Cuáles son las ventas promedio diarias de su negocio? Le voy a mostrar una tarjeta y puede usarla para decirme cual es el caso que más se parece al suyo. **MUESTRE TARJETA F4 AL ENTREVISTADO / RESPUESTA UNICA**  
**Subsistencia:**  
1. Menos de \$30 al día  
**Acumulación simple**  
2. De \$30.01 a \$100 al día  
**Acumulación ampliada**  
3. De \$100.01 a \$200 al día  
4. De \$200.01 a \$300 al día  
**Pequeña empresa**  
5. De \$300.01 a \$400.00 al día  
6. De \$400.01 a \$500.00 al día  
7. De \$500.01 a \$3000.00 al día  
8. Más de \$3000.01 al día **TERMINE**

#### **I. CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIO (A) ENCUESTADO (A)**

1.1 Sexo de la persona entrevistada (**SOLO OBSERVAR Y ANOTAR, NO PREGUNTAR**)

1. Mujer \_\_\_\_\_  
2. Hombre \_\_\_\_\_

1.2 ¿Cuál es su edad? **SEÑALE EDAD DE ACUERDO AL RANGO ESTABLECIDO/ RESPUESTA ÚNICA**

1. 21 a 25 años \_\_\_\_\_  
2. 26 a 30 años \_\_\_\_\_  
3. 31 a 40 años \_\_\_\_\_

- 4. 41 a 50 años    \_\_\_
- 5. 51 a 60 años    \_\_\_
- 6. 61 a 65 años    \_\_\_
- 7. Más de 65 años    \_\_\_

1.3 ¿Cuál es su estado civil? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. Casado (a)    \_\_\_
- 2. Acompañado (a)    \_\_\_
- 3. Divorciado (a)    \_\_\_
- 4. Viudo (a)    \_\_\_
- 5. Soltero (a)    \_\_\_
- 6. Separado (a)    \_\_\_

1.4 Número de miembros del grupo familia **SEÑALE EL RANGO DONDE SE ENCUENTRE LA RESPUESTA. RESPUESTA ÚNICA**

- 1. De 1 a 3 miembros    \_\_\_
- 2. De 4 a 6 miembros    \_\_\_
- 3. De 7 a 9 miembros    \_\_\_
- 4. Más de 10 miembros    \_\_\_

1.5 ¿Hasta qué grado de educación formal ha cursado? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. No ha asistido a la escuela    \_\_\_
- 2. De primero a tercer grado    \_\_\_
- 3. De cuarto a sexto grado    \_\_\_
- 4. De séptimo a noveno grado    \_\_\_
- 5. Bachillerato    \_\_\_
- 6. Técnico    \_\_\_
- 7. Universitario    \_\_\_
- 8. Maestría o doctorado    \_\_\_

1.6 ¿Municipio donde reside con su grupo familiar? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. San Salvador
- 2. Soyapango
- 3. Santa Ana
- 4. San Miguel
- 5. Mejicanos
- 6. Santa Tecla
- 7. Apopa
- 8. Ciudad Delgado
- 9. Sonsonate
- 10. San Marcos
- 11. Usulután
- 12. Zacatecoluca
- 13. Cojutepeque
- 14. Ahuachapán
- 15. Otros: **MENCIONELO DE MANERA COMPLETA** \_\_\_\_\_

1.7. ¿Tiene teléfono celular con acceso a redes sociales?

- 1. Sí    \_\_\_
- 2. No    \_\_\_

1.8 ¿Cuántos Miembros de su grupo familiar trabajan en otras actividades o son empleados?

1. Uno \_\_\_\_\_
2. Dos \_\_\_\_\_
3. Tres \_\_\_\_\_
4. Más de tres \_\_\_\_\_

1.9 ¿Recibe remesas familiares? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Si, de manera constante \_\_\_\_\_
2. Sí, en ciertas ocasiones \_\_\_\_\_
3. No \_\_\_\_\_

## II. CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 ¿Posee o ha tenido en algún momento apoyo de un programa para las MYPE? **SÍ** \_\_\_\_\_ **NO** \_\_\_\_\_

2.1.1- Respuesta **Sí**: ¿de qué Instituciones?: \_\_\_\_\_

2.2 ¿Cuántos son dueños del negocio? 1\_\_\_\_, 2\_\_\_\_, 3\_\_\_\_, 4\_\_\_\_, 5\_\_\_\_, Más de 5.

2.1.1- ¿Cómo toman las decisiones?: Por una sola persona\_\_\_\_, Solo 2 personas\_\_\_\_, en grupo\_\_\_\_\_.

2.3- Sector económico en el que se ubica la empresa. (Según CLAEES) **NO PREGUNTAR SOLO OBSERVAR Y ANOTAR**

1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
2. Explotación de minas y canteras
3. Industria manufacturera
4. Suministro de agua y alcantarillados, gestión de desechos y actividades de saneamiento
5. Comercio al por mayor y menor; reparación de vehículos y motocicletas
6. Alojamiento y servicios de comida
7. Actividades de servicios profesionales, científicos y técnicos
8. Actividades de servicios NCP
9. Otros

2.4 Actividad principal específica a la que se dedica. **NO PREGUNTAR SOLO OBSERVAR Y ANOTAR**

1. Tienda o pulpería
2. Comedor, restaurante, pupuserías o tortillerías
3. Sala de Belleza o barberías
4. Panaderías
5. Taller mecánico de reparación de vehículos y motocicletas
7. Almacén al por menor
- 8 Transporte
9. Educación formal o técnica
10. Comercio en mercado municipal o plaza pública
11. Reparaciones de muebles, equipos eléctricos, electrónicos y demás.
- 12- Otros. \_\_\_\_\_ ANOTAR

2.5 Municipio donde se ubica el negocio **NO PREGUNTAR, SOLO ANOTAR**

1. San Salvador
2. Soyapango
3. Santa Ana
4. San Miguel

- 5 Mejicanos
- 6. Santa Tecla
- 7. Apopa
- 8 Ciudad Delgado
- 9, Sonsonate
- 10 San Marcos
- 11. Usulután
- 12 Zacatecoluca
- 13 Cojutepeque
- 14 Ahuachapán
- 15 Otros: MENCÍONELO DE MANERA COMPLETA \_\_\_\_\_

2.6 ¿Cuántos años tiene de existencia el negocio? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. Menos de un año \_\_\_\_\_
- 2. De 1 a 3 años \_\_\_\_\_
- 3. De 4 a 6 años \_\_\_\_\_
- 4. De 7 a 10 años \_\_\_\_\_
- 5. Más de 10 años \_\_\_\_\_

2.7 ¿Propiedad del local del negocio? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. Propio lugar de residencia \_\_\_\_\_
- 2. Propio otro local \_\_\_\_\_
- 3. Alquilado lugar de residencia \_\_\_\_\_
- 4. Alquilado otro local \_\_\_\_\_
- 5. Municipal \_\_\_\_\_
- 6. Sin local (Ambulante) \_\_\_\_\_
- 7. Otra forma de propiedad \_\_\_\_\_ explicar \_\_\_\_\_

2.8 ¿Posee empleados, ya sean familiares y otro?

- SÍ \_\_\_\_\_  
 NO \_\_\_\_\_ **RESPUESTA NO PASE A LA PREGUNTA 2.12**

2.9 ¿Cuántos empleados tiene trabajando en su empresa? **RESPUESTA ÚNICA**

Remunerados	No remunerados
Un empleado	Un empleado
Dos a cinco empleados	Dos a cinco empleados
Seis a diez empleados	Más de cinco empleados
Más de diez empleados	

2.10 ¿Sus empleados cotizan al ISSS y a las AFP? (REMUNERADOS O NO). **RESPUESTA ÚNICA**

- Si \_\_\_\_\_
- No \_\_\_\_\_
- Algunos \_\_\_\_\_

2.11 ¿Cuál es la frecuencia de pago a sus empleados? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. Por hora \_\_\_\_\_
- 2. Por tarea \_\_\_\_\_
- 3. Por día \_\_\_\_\_
- 4. Por semana \_\_\_\_\_
- 5. Cada 15 días \_\_\_\_\_
- 6. Por mes \_\_\_\_\_

2.12 ¿En cuánto calcula la inversión total en su empresa (negocio)?

- 1. Hasta \$1,000.00

2. de \$1,000.01 a \$5,000.00
3. De \$5,000.01 a \$10,000.00
4. De \$10,000.01 a \$15,000.00
5. De \$15,000.01 a \$20,000.00
6. Más de \$20,000.01

2.13 ¿Llevan en el negocio contabilidad formal? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Sí \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_, 2.13.2.1 ¿Llevó contabilidad alguna vez? Sí \_\_\_\_\_ ¿por qué dejó de llevar contabilidad?  
 \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2.14 ¿Está registrado como contribuyente de IVA en el Ministerio de Hacienda? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Sí \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_ 2.14. 2. 1 ¿Ha sido contribuyente alguna vez: Sí \_\_\_\_\_ ¿Por qué dejó de ser contribuyente?: \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2.15 ¿Paga impuestos municipales? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Sí \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_

2.16 ¿Cuántas horas tiene abierto su negocio diariamente. **RESPUESTA ÚNICA. INDICAR RESPUESTA SEGÚN RANGO**

1. Menos de ocho horas \_\_\_\_\_
2. Más de ocho horas y menos de doce \_\_\_\_\_
3. Más de doce horas \_\_\_\_\_

2.17. ¿Cotiza como Propietario (a) de la empresa (negocio) al ISSS y AFPs? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Sí \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_

2.18 ¿Está agremiada la empresa? **SÍ**\_\_\_\_, **NO**\_\_\_\_,

2.18.1 Si es Sí, ¿con qué gremio?: \_\_\_\_\_

2.19 ¿Cuál es el plan de sucesión para dar continuidad a la empresa?

- a. Entrenar a un familiar
- b. Entrenar una persona particular
- c. No se tiene definido

2.20 ¿Cuáles son sus metas para los próximos 3 años?

- a. Mantenerse \_\_\_\_\_
- b. Expandirse \_\_\_\_\_
- c. Disminuir \_\_\_\_\_
- d. Cerrar \_\_\_\_\_

2.21 ¿Qué impacto ha tenido su negocio por la delincuencia? (Ponderar del 1 al 5 )

- a. Diminución de ventas \_\_\_\_\_
- b. No contratar empleados \_\_\_\_\_
- c. Desmejora de imagen \_\_\_\_\_
- d. Diminución de Utilidades \_\_\_\_\_
- e. Incremento de costos \_\_\_\_\_

### III. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO EN EL QUE SE REALIZA SU ACTIVIDAD ECONÓMICA

3.1 ¿A dónde se ubican sus clientes? **PUEDE EXISTIR MÁS DE UNA RESPUESTA.**

1. En la localidad, municipio, colonia o Barrio donde se ubica el negocio
2. En otro Municipio de donde tiene el negocio
3. A nivel nacional
4. Fuera del país \_\_\_\_\_ Explique, ¿En qué país? \_\_\_\_\_

3.2 ¿Qué porcentaje del total de sus ventas mensuales son al crédito? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Solo vende efectivo
2. Hasta un 25%
3. Hasta un 50%
4. Más del 50%

3.3 ¿Le ha vendido productos o servicios a alguna entidad estatal? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Si \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_

3.4 ¿Tiene Agencias en otro lugar del país? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Si \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_

3.5 Los niveles de compra que realizan sus clientes son mayoritariamente: **RESPUESTA ÚNICA**

1. Al menudeo o minorista \_\_\_\_\_
2. Al mayoreo \_\_\_\_\_
3. Ambas \_\_\_\_\_

3.6 ¿Cómo realiza el abastecimiento de sus materias primas o mercaderías? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Del mercado nacional \_\_\_\_\_
2. Importación directa \_\_\_\_\_
3. De ambos \_\_\_\_\_

3.7 ¿Sus principales clientes son?

1. Vecinos, amigos, empleados, transeúntes u otra venta minorista particular
2. Otras MYPES
3. Grandes empresas del sector privado
4. El sector público
5. Empresas o clientes extranjeros

### IV. CARACTERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS RECIBIDOS

4.1 ¿Ha tenido usted algún tipo de financiamiento para su negocio?

1. Sí \_\_\_\_\_
  - 1.1- Vigente \_\_\_\_\_
  - 1.2- Tuvo anteriormente \_\_\_\_\_
    - 1.2.1- ¿Por qué dejó de tenerlo?: \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_ **(PASAR A PREGUNTA 4.3)**

4.2 Si es sí ¿Qué tipo de financiamiento?

1. Crédito \_\_\_\_\_
2. Tarjeta de Crédito \_\_\_\_\_
3. Factoraje \_\_\_\_\_
4. Leasing \_\_\_\_\_
5. Otros (aplican proveedores, casas comerciales): \_\_\_\_\_

4.3 ¿Cuáles son las causas por las cuales no ha tenido financiamiento para su negocio?

1. No lo necesito
2. Piden muchos requisitos ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
3. No tiene garantías
4. Soy temeroso (a) a endeudarme
5. La tasa es muy alta
6. Tardanza en el trámite
5. Otros \_\_\_\_\_ Explique: \_\_\_\_\_

4.4 Mencione tres Instituciones financieras que usted conoce que dan servicios financieros a la Micro y Pequeña Empresa. **RESPUESTA ABIERTA. ANOTAR LAS TRES PRIMERAS QUE MENCIONE EL ENTREVISTADO**

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

4.5 ¿Qué instituciones que ofrecen crédito a micro y pequeña empresa ha utilizado alguna vez? **RESPUESTA MULTIPLE**

1. A) \_\_\_\_\_ B) \_\_\_\_\_ C) \_\_\_\_\_
2. Nunca he tenido crédito con entidades financieras. **PASAR A PREGUNTA 4.12**

4.6 ¿Ha solicitado crédito y alguna vez se lo han denegado?

1. Sí \_\_\_\_\_
2. No \_\_\_\_\_ **PASAR A PREGUNTA 4.8**

4.7 ¿Por qué razón considera que se lo denegaron?

1. No sabe
2. No tenía garantías suficientes
3. Estaba en mora con otras entidades financieras
4. Tenía muchas deudas
5. No presento toda la documentación solicitada por la Entidad Financiera
- 5.1- ¿Por qué razón?: \_\_\_\_\_
6. No prestaban para el destino que necesitaba
7. Otras razones: \_\_\_\_\_ **Explique:** \_\_\_\_\_

4.8 ¿Qué instituciones está utilizando en este momento, es decir, con cuáles tiene crédito vigente?

**RESPUESTA MULTIPLE**

4.9 Describa las condiciones de los créditos que tiene vigentes

Institución	Crédito 1	Crédito 2	Crédito 3	Tarjeta de Crédito	Otros:(factoraje, Proveedor o Leasing)
4.8.1 Metodología					
4.8.2 Monto					
4.8.3 Cuota mensual					
4.8.4 Plazo (en meses)					

4.8.5 Tasa de interés nominal					
4.8.5 Tasa de interés efectiva					
4.8.5 Tasa de interés moratoria					
4.8.6 Destino	1. Capital de trabajo 2. Activo fijo 3. Remodelar local 4. Consolidar deuda 98. Otros (Mencione)	1. Capital de trabajo 2. Activo fijo 3. Remodelar local 4. Consolidar deuda 5. Otros (Mencione)	1. Capital de trabajo 2. Activo fijo 3. Remodelar local 4. Consolidar deuda 98. Otros (Mencione)	1. Capital de trabajo 2. Activo fijo 3. Remodelar local 4. Consolidar deuda 5. Otros (Mencione)	1. Capital de trabajo 2. Activo fijo 3. Remodelar local 4. Consolidar deuda 5. Otros (Mencione)
4.8.7 Frecuencia de pago	1. Diaria 2. Semanal 3. Quincenal 4. Mensual 98. Otros (Mencione)	1. Diaria 2. Semanal 3. Quincenal 4. Mensual 98. Otros (Mencione)	1. Diaria 2. Semanal 3. Quincenal 4. Mensual 98. Otros (Mencione)	1. Diaria 2. Semanal 3. Quincenal 4. Mensual 98. Otros (Mencione)	1. Diaria 2. Semanal 3. Quincenal 4. Mensual 98. Otros (Mencione)
4.8.8 Garantía	1. Fiador 2. Hipotecaria 3. Bienes de hogar 4. Bienes del neg 98. Otros (Mencione)	1. Fiador 2. Hipotecaria 3. Bienes de hogar 4. Bienes del neg 98. Otros (Mencione)	1. Fiador 2. Hipotecaria 3. Bienes de hogar 4. Bienes del neg 98. Otros (Mencione)	1. Fiador 2. Hipotecaria 1. Bienes de hogar 2. Bienes del neg 98. Otros (Mencione)	1. Fiador 2. Hipotecaria 3. Bienes de hogar 4. Bienes del neg 98. Otros (Mencione)
4.8.9. Mora	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No	1. Si 2. No
4.8.10. Cuotas en mora					
Otros:					

4.10 Si posee cuotas en mora, ¿Cuáles son las causas del atraso? **PUEDEN EXISTIR RESPUESTAS MÚLTIPLES**

1. Bajas ventas \_\_\_\_\_
2. Robos \_\_\_\_\_
3. Extorsión \_\_\_\_\_
4. Cuotas muy altas \_\_\_\_\_
5. Problemas familiares \_\_\_\_\_
6. Otras causas \_\_\_\_\_

**4.11 Calificando LA SATISFACCIÓN con una nota del 1 (muy malo al 10 excelente) ¿Cómo calificaría usted los aspectos siguientes de la institución que últimamente le otorgo crédito?**

1. Cercanía de la sucursal	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
2. Montos otorgados	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
3. Requisitos fáciles de llenar	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
4. Rapidez o agilidad en el trámite	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
5. Tasas de interés	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
6. El trato o relación con el representante de la institución financiera	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
7. Plazo de los créditos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
8. Frecuencia de pago	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
9. Garantía solicitada	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>

**PASAR A PREGUNTA 4.13**

**4.12 ¿Por qué razón usted nunca ha adquirido un financiamiento con una entidad financiera? PUEDE HABER VARIAS RESPUESTAS**

- 1 No lo necesita
- 2 Piden muchos requisitos
- 3 No tengo garantías para presentar a la Entidad Financiera
- 4 Tengo otras fuentes de financiamiento
- 5 Las oficinas de las Entidades Financieras están muy lejos de mi negocio
- 6 La Atención al cliente en las Entidades Financieras es mala
- 7 Mis principios religiosos me impiden hacer préstamos
- 8 Solicité alguna vez un préstamo y no me lo aprobaron
- 9 Las financieras no ofrecen financiamiento para el tipo de negocio que tengo
- 10 Los Intereses de las Entidades financieras son muy altos
- 11 Soy temeroso (a) para endeudarme
- 12 Mi esposo (a) no quiere que me endeude
- 13 Otras razones \_\_\_\_\_

Explique \_\_\_\_\_

**4.13 ¿Ha tenido o tiene crédito con Prestamistas?**

- 1 Sí \_\_\_\_\_
- 2 No \_\_\_\_\_ **PASAR A PREGUNTA 4.15**

4.14 Describa las condiciones de su último crédito con el prestamista

	Crédito
4.14.1 Monto	
4.14.2 Cuota mensual	
4.14.3 Plazo (en meses)	
4.14.4 Tasa de interés	
4.14.5 Destino	5. Capital de trabajo 6. Activo fijo 7. Remodelar local 99. Otros (Mencione)
4.14.6 Frecuencia de pago	5. Diaria 6. Semanal 7. Quincenal 8. Mensual 98. Otros (Mencione)
4.14.7 Garantía	5. Fiador 6. Hipotecaria 7. Bienes de hogar 8. Bienes del neg 98. Otros (Mencione)
4.14.8. Mora	3. Sí 4. No
4.14.9. Cuotas en mora	

4.15 ¿Por qué razón ha tomado créditos con prestamistas? **PUEDE HABER VARIAS RESPUESTAS**

- 1 Las Instituciones financieras ofrecen crédito para el tipo de negocio que tengo
- 2 Estoy en DICOM- EQUIFAX, INFORED u otro buró de créditos
- 3 No tengo garantías que exigen las Entidades financieras
- 4 Las Financieras no ofrecen créditos en la zona donde tengo mi negocio
- 5 Es más ágil
- 6 No me piden muchos papeles
- 7 Tengo muchas deudas en mi negocio
- 8 No declaro IVA
- 9 No llevo contabilidad formal
- 10 Otras razones: Explique \_\_\_\_\_

4.16 Actualmente, ¿cuenta con alguno de los siguientes servicios financieros? **PUEDE HABER VARIAS**

**RESPUESTAS**

1. Ahorros \_\_\_\_\_
2. Remesas Familiares \_\_\_\_\_
3. Seguros \_\_\_\_\_
4. Tarjeta de debito \_\_\_\_\_
5. Pagos por Internet \_\_\_\_\_
6. Pagos por teléfono celular \_\_\_\_\_
7. Uso de cajeros automáticos \_\_\_\_\_
8. Otros: \_\_\_\_\_

## V. SERVICIOS FINANCIEROS REQUERIDOS POR LAS MYPE

5.1 De los siguientes aspectos califique por orden de IMPORTANCIA (del 1 menos importante al 10 más importante), los que usted tomaría en cuenta, cuando una Entidad le ofrece financiamiento. **NO PUEDEN EXISTIR CALIFICACIONES IGUALES**

1.	Cercanía de la sucursal	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
2	Montos otorgados	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
3	Requisitos fáciles de llenar	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
4	Rapidez o agilidad en el trámite	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
5	Tasas de interés	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
6	El trato o relación con el representante de la institución financiera	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
7	Plazo de los créditos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
8	Frecuencia de pago	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9	Garantía Solicitada	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

5.2- ¿Con qué frecuencia necesita financiar su negocio?

- a. Varias veces en el año (temporadas) \_\_\_\_\_
- b. Una sola vez al año \_\_\_\_\_
- c. Más de un año \_\_\_\_\_
- d. Cuando se vence el crédito vigente \_\_\_\_\_

5.3 ¿Ha considerado que su empresa o negocio tendrá necesidad de financiamiento para los próximos 12 meses?

**RESPUESTA ÚNICA**

- 1. Sí \_\_\_\_\_
- 2. No \_\_\_\_\_ **PASAR A PREGUNTA 5.5**

5.4 Pensando en las necesidades de financiamiento para los próximos doce meses, ¿cuáles serían las condiciones con las que le gustaría que le otorgaran el financiamiento? **ESCRIBIR RESPUESTA EN CADA ÍTEM. UNA RESPUESTA POR ÍTEM.**

- 1. Monto: \_\_\_\_\_
- 2. Plazo: \_\_\_\_\_
- 3. Destino: \_\_\_\_\_
- 4. Frecuencia de pago: \_\_\_\_\_
- 5. Cuota que le gustaría pagar: \_\_\_\_\_

5.5 ¿Se le han presentado necesidades crediticias ajenas a su negocio? **RESPUESTA ÚNICA**

- 1. Sí \_\_\_\_\_
- 2. No \_\_\_\_\_ **PASAR A PREGUNTA 5.8**

5.6 ¿Para qué destinos? **PUEDE HABER VARIAS RESPUESTAS**

- |   |                         |       |
|---|-------------------------|-------|
| 1 | Vivienda                | _____ |
| 2 | Gastos médicos          | _____ |
| 3 | Gastos estudios         | _____ |
| 4 | Consolidación de deudas | _____ |
| 5 | Compra de local         | _____ |
| 6 | Otros:                  | _____ |

5.7 Fueron satisfechas esas necesidades por alguna Entidad financiera? **RESPUESTA ÚNICA**

- |   |    |       |
|---|----|-------|
| 1 | Sí | _____ |
| 2 | No | _____ |

5.8 ¿Cómo evalúa el acceso al financiamiento para la MYPE en el país?

1. Facilidad de acceso **PASE A LA PREGUNTA 5.10**
2. Dificultades de acceso

5.9 ¿Cuáles son los factores que dificultan en al acceso?

- |    |   |
|----|---|
| 1  | No tiene las garantías solicitadas por las financieras o bancos       |
| 2  | Porque la mayoría son mujeres   |
| 3  | Los montos solicitados son muy bajos                                  |
| 4  | No se puede cumplir con todos los requisitos o documentos solicitados |
| 5  | No tienen capacidad de pago   |
| 6  | Están muy endeudadas  |
| 7  | Tienen malas referencias crediticias                                  |
| 8  | Las entidades financieras no prestan en la zona donde está el negocio |
| 9  | La edad de los solicitantes (sobrepasan los 60 años)                  |
| 10 | Son negocios ambulantes   |
| 11 | Otras razones: _____ <b>ESPECIFIQUE</b>                               |

5.10. ¿Considera que hay Leyes, Normativa o Políticas a nivel de país, que afectan en el acceso al financiamiento de las MYPE?,

SÍ \_\_\_\_\_ ¿Cuáles? \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

**CIERRE DE LA ENTREVISTA Y AGRADECIMIENTO**

Agradecemos toda su colaboración para completar el presente cuestionario.

Certifico que el contenido de este formulario corresponde con las respuestas ofrecidas por el entrevistado y reconozco que cualquier alteración por mi parte, en cuanto a la forma de la entrevista o selección del respondiente, redundara en perjuicio hacia la empresa contratante y será motivo suficiente para que mi trabajo sea anulado sin derecho a pago alguno.

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Teléfono de negocio (fijo o cel.) \_\_\_\_\_ (opcional)

Nombre del Entrevistador: \_\_\_\_\_

Firma del Entrevistador: \_\_\_\_\_

Fecha de la Entrevista: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

### SUPERVISIÓN Y REVISIÓN

Resultados de la revisión: Número de errores \_\_\_\_\_ Satisfactorio SÍ \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombre y Firma de Supervisor

\_\_\_\_\_  
Nombre y Firma de Consultor

### DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA A NIVEL NACIONAL

No.	DEPARTAMENTO	MICRO ENCUESTAS	MICRO URBANO (70%)			MICRO RURAL (30%)				PYMES
			12% INDUSTRIA	60% COMERCIO	29% SERVICIOS	7% INDUSTRIA	63% COMERCIO	20% SERVICIOS	10% AGRICOLA	
	TOTAL	372	31	155	74	8	70	22	11	28
1	AHUACHAPAN	14	1	7	2	0	3	1	1	1
2	SANTA ANA	38	3	17	7	1	8	2	2	3
3	SONSONATE	25	2	11	4	1	5	1	1	2
4	CHALATENANGO	8	0	4	1	0	2	0	-	1
5	LA LIBERTAD	43	4	18	9	1	8	3	1	3
6	SAN SALVADOR	143	11	60	30	3	27	9	3	11
7	CUSCATLAN	10	1	5	2	0	2	1	0	1
8	LA PAZ	16	1	7	3	0	3	1	2	1
9	CABAÑAS	7	1	3	1	0	1	0	-	1
10	SAN VICENTE	7	0	3	1	0	2	0	-	1
11	USULUTAN	19	2	8	3	0	4	1	1	1
12	SAN MIGUEL	26	2	10	6	1	5	2	0	2
13	MORAZAN	5	0	2	1	0	1	0	0	0
14	LA UNIÓN	10	1	4	2	0	2	1	-	1

## Anexo 2. Guía grupos focales MYPE

### 1. Introducción (5 min)

**Saludo:** Muy buenas tardes, mi nombre es \_\_\_\_\_, muchas gracias por participar en esta reunión. Estamos elaborando un Estudio para la Superintendencia de Competencia que es una entidad autónoma cuya misión es promover y proteger la competencia para incrementar la eficiencia económica y el bienestar del consumidor. La idea de invitarlos(as) es para conocer sus opiniones sobre una serie de temas que voy a ir mencionando. En general, queremos conocer cómo piensan los propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas referente al financiamiento que ofrecen las entidades bancarias o microfinancieras, en vista que no podemos invitarlas a todos (as) los propietarios (as), hemos invitado este selecto grupo que consideramos puede de algún modo representar al resto de empresarios.

Vamos a participar todos, porque todas las opiniones son valiosas, tenemos que tratar que todos demos nuestra opinión, ya que eso enriquece el estudio.

Les voy a garantizar que solamente las personas que trabajamos directamente en esta actividad vamos a tener acceso a la información que nos brinden en esta reunión y que sus nombres serán confidenciales, no se los vamos a decir a ninguna persona, ni a escribir su nombre en ningún reporte.

Les pido que apaguen los celulares o los pongan en silencio y además que no hablemos todas a la vez. Debemos esperar nuestro turno para decir nuestra opinión. Acuérdense que las opiniones todas valen, estas preguntas que voy a hacer no son un examen o algo así, donde hay respuestas buenas y malas, al contrario, aquí todas las respuestas son buenas.

### 2. Calentamiento (10 minutos)

Empecemos presentándonos todos (as). Vamos a decir nuestro nombre, edad si quieren decirla, de qué es su negocio, hace cuanto lo tienen, adonde lo tiene ubicado y que les gusta más de su trabajo. Primero me voy a presentar yo...

### 3. Dificultades de acceso al crédito y servicios financieros (20 minutos) (Hacer una lista todas las respuestas)

- ¿Quiénes de ustedes tienen negocio con más de un año de estar operando?
- ¿Quiénes de ustedes tienen negocio con menos de año de operación?
- ¿De donde provenían los recursos que le permitieron iniciar su negocio?
  - ✓ Ahorros \_\_\_\_\_
  - ✓ Prestamista \_\_\_\_\_
  - ✓ Amigos \_\_\_\_\_
  - ✓ Indemnización \_\_\_\_\_
  - ✓ Remesas familiares \_\_\_\_\_
  - ✓ Otros \_\_\_\_\_
- ¿Quiénes de los asistentes nunca han tenido Crédito?
- ¿Por qué nunca ha tenido crédito?
  - ✓ No lo necesito
  - ✓ Piden muchos requisitos
  - ✓ No tiene garantías

- ✓ Soy temeroso (a) a endeudarme
  - ✓ Otros \_\_\_\_\_ Explique
- ¿Quiénes nunca han tenido crédito con Entidades Financieras (Bancos, Cajas de Crédito, Cooperativas, Fundaciones, Asociaciones, Financieras)
  - ¿Por qué causas no ha tenido crédito con Entidades Financieras?
    - ✓ No lo necesita
    - ✓ Piden muchos requisitos ¿Cuáles?
    - ✓ No tengo garantías para presentar a la Entidad Financiera
    - ✓ Tengo otras fuentes de financiamiento
    - ✓ Las oficinas de las Entidades Financieras están muy lejos de mi negocio
    - ✓ La Atención al cliente en las Entidades Financieras es mala
    - ✓ Mis principios religiosos me impiden hacer préstamos
    - ✓ Solicité alguna vez un préstamo y no me lo aprobaron
    - ✓ Las financieras no ofrecen crédito para el tipo de negocio que tengo ¿Tipo de negocio?
    - ✓ Los Intereses de las Entidades financieras son muy altos
    - ✓ Soy temeroso (a) para endeudarme
    - ✓ Mi esposo (a) no quiere que me endeude
    - ✓ Otras razones \_\_\_\_\_ Explique
  - ¿Quiénes han tenido crédito con Entidades Financieras?
  - ¿Por qué solicitan crédito con Entidades Financieras?
    - ✓ Por la buena atención a los clientes
    - ✓ Por la tasa de interés más baja
    - ✓ No me pidieron garantías
    - ✓ Por los plazos
    - ✓ Otros \_\_\_\_\_ Explique
  - ¿Alguna vez le han denegado una solicitud de crédito o un servicio financiero complementario al crédito?
  - ¿Cómo se sintieron al respecto?
 

Sabía que no me iban a otorgar	Me sentí mal, frustrado (a)	Pregunte por que no me lo dieron, para así mejorar mi negocio	Otras:
--------------------------------	-----------------------------	---	--------
  - ¿Por qué consideran que les denegaron el crédito o el servicio solicitado?
    - ✓ Ya no tiene la edad: \_\_\_\_\_
    - ✓ No tiene garantía: \_\_\_\_\_
    - ✓ Muy alta la cuota: \_\_\_\_\_
    - ✓ Mi nombre se encuentra en DICOM- Equifax, INFORED u otros Buros de Crédito
    - ✓ Tuvo mora en alguna ocasión: \_\_\_\_\_
    - ✓ Cambio de política de la IMF: \_\_\_\_\_
    - ✓ Porqué solo tiene idea de negocio o porque recién inicia el negocio?: \_\_\_\_\_
    - ✓ Por vivir en zona de alta peligrosidad?: \_\_\_\_\_
    - ✓ Por no tener servicios básicos(recibos agua-luz) \_\_\_\_\_
    - ✓ Por qué no daban crédito para el tipo de negocio que tiene \_\_\_\_\_
    - ✓ Estaba muy endeudado (tiene otros créditos): \_\_\_\_\_
    - ✓ Otros (Mencione) \_\_\_\_\_
  - ¿Considera usted que el crédito es una herramienta beneficiosa para su negocio o solo le incrementa sus gastos?

**4. Instituciones de créditos que les atienden (15 minutos)**

- ¿Cuáles son las Instituciones que les han brindado créditos? **HACER UNA LISTA Y CONSULTAR SI TIENEN CRÉDITO CON PRESTAMISTA**
- ¿Cómo se dieron cuenta ustedes de estas instituciones?
- ¿Qué le motivó a tomar el crédito con esta institución?
- Que sugerencia le podría dar a la institución para que responda a sus necesidades para iniciar o fortalecer su negocio?
- ¿Tienen crédito con prestamistas?
- ¿Por qué prefieren a los prestamistas?
- ¿Tiene crédito con sus proveedores?
- ¿A qué plazo le da crédito sus proveedores?

**5. FACTORES DE DECISION (20 MINUTOS)**

- ¿Cada cuánto tiempo necesitan créditos?
- ¿Para qué lo necesita?
- ¿Cómo necesita el crédito? **HACER LISTADO**
  - ✓ Monto promedio
  - ✓ Tiempos de respuesta
  - ✓ Frecuencia de pagos
  - ✓ Garantía (ofrecidas, ¿Qué opina de las garantías complementarias?)
  - ✓ Metodologías crediticias (Individual o en grupo...explicar)
  - ✓ Intereses (que considera justo)
  - ✓ Periodos de gracia
  - ✓ Destino
  - ✓ Lo quiere ir a pagar a una Agencia
  - ✓ Horario de pago
  - ✓ Quieren que le lleguen a cobrar a su negocio
  - ✓ Qué puntos o lugares sugiere para ir a pagar sus créditos
  - ✓ Le gustaría que de la institución financiera la atienda una mujer o un hombre
  - ✓ Otros: \_\_\_\_\_
- ¿Cuáles son los aspectos más importantes para ustedes al solicitar un crédito? **FAVOR LLENAR CUADRO CON PONDERACION DEL 1 AL 10, SEGÚN RESPUESTAS.**

1.	Cercanía de la sucursal	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
2.	Monto otorgado	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
3.	Requisitos fáciles de llenar	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
4.	Rapidez o agilidad en el trámite	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
5.	Tasas de interés	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
6.	El trato o relación con el representante de la institución financiera	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
7.	Plazo de los créditos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
8.	Frecuencia de pago	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
9.	Garantía Solicitada	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

- ¿Qué otra necesidad le gustaría suplir con un crédito?
  - Mejora de vivienda \_\_\_\_\_
  - Consolidación de deuda \_\_\_\_\_
  - Crédito personal \_\_\_\_\_
  - Crédito para estudio \_\_\_\_\_
  - Crédito para salud \_\_\_\_\_
  - Otros \_\_\_\_\_
  
- ¿Qué otro tipo de servicio financieros complementarios al crédito le gustaría? y ¿Por qué? **HACER**

**LISTADO, PONDERAR FRECUENCIA EN RESPUESTAS.**

Producto o servicio	Tiene este producto o servicio en el lugar que la ha otorgado el crédito	Servicio que le gustaría la Entidad que le ha otorgado el crédito tuviera.
Colecturía de servicios básicos		
Seguros		
Descuento de quedas (factoraje)		
Cobro de Remesas Familiares		
Ahorros		
Otros:		

- ¿Por qué considera usted que a las micros y pequeñas empresas se les dificulta el acceso al financiamiento en el país?
- ¿Qué recomendaciones daría usted a los Bancos y Micro-financieras, para que las micros y pequeñas empresas tengan acceso adecuado al financiamiento?

**6. Estilo de vida de la emprendedora o microempresaria (10 min)**

- ¿Cuántos son los miembros de su grupo familiar?
- ¿Qué hace usted en su tiempo libre?
- ¿Tiene teléfono celular?
- ¿Tiene acceso a internet?
- ¿Usa correo electrónico o redes sociales?

Estamos llegando al final de nuestra reunión, agradecemos todo su apoyo brindado, pasaremos a un refrigerio que les tenemos preparado. Que pasen un feliz día.

### Anexo 3. Base de Entidades financieras que atienden a las MYPE

<p>ACACESPROMAC de R.L Asociación El Bálsamo ACACES de R.L ACOVEMERSA de R.L Caja de Crédito San Martín FADEMYPE BANCOFIT Cámara Salvadoreña de Artesanos - CASART ACACEMIIHA de R.L. Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo - REDES Asociación de Fomento Integral Comunitario de El Salvador- FINCA Asociación Cooperativa de ahorro, crédito, consumo "La Fuente"- ACAF de R.L COODIMAS de R.L COASPAAE de R.L Asociación de proyectos comunales de El Salvador- PROCOMES Mi Auto S.A. de C.V Fidecoop-es, S.A de C.V ACACCEANTEL de R.L FUNSALDE BAC- PROPEMI ACUDE de R.L Caja de Crédito de Aguilares Banco Hipotecario Micronegocios S.A de C.V Caja de crédito metropolitana INTEGRAL FOSOFAMILIA COMEDICA de R.L. Banco Procredit ACCES de R.L Caja de Crédito de Soyapango BTS ASEI Banco Agrícola Comercial- Banca Mype Mejora S.A DE C.V Caja de Crédito de Tenancingo CACTIUSA de R.L ACOFINGES de R.L Caja de Crédito Toncatequepe Caja de crédito de Cojutepeque ACAPRODUSCA de R.L ACOPASS de R.L Caja de Crédito de Suchitoto ADEL Chalatenango (HACER SISTEMA) Caja de crédito Rural de Chalatenango Caja de crédito de San Ignacio Cooperativa de Ahorro y Crédito de R.L - ACACRESCO de R.L Cooperativa Financiera Progreso de R.L - ACACYPAC N.C de R.L SOLFID</p>	<p>Cooperativa Financiera Solidez Total - ACECENTA de R.L Cooperativa Financiera Favorita - ACOPACTO de R.L Banco de Fomento Agropecuario - BFA Caja de crédito de La Libertad Servicios Financieros Enlace S.A de C.V CODEZA de R.L ACAYCCOMAC de R.L Caja de crédito de Nueva Concepción Caja de Crédito de Ciudad Arce Multi Inversiones MI BANCO FUNDASAL - CREDIHABITAT Primer Banco de los Trabajadores, Sociedad Cooperativa de R.L Progresemos S.A de C.V Caja de Crédito de San Salvador CREDICOMER Caja de crédito de Colón Caja de crédito de Quezaltepeque Caja de crédito de San Juan Opico ACACTRAMU de R.L. COSTISSS de R.L ACOPACC de R.L ACACRESCOSC de R.L Caja de Crédito de Ilobasco Caja de Crédito de Sensuntepeque Cooperativa Fuente de Vida de R.L. ACOASMI "El Roble" de R.L. Cooperativa Financiera Unidad ACODJAR de R.L. ACAASS de R.L. ACCOVI de R.L. FOMENTA S.A de C.V. Caja de Crédito de Sebastián COPADEC de R.L. Caja de crédito de San Vicente Caja de crédito de Santiago Nonualco Caja de crédito de Zacatecoluca Caja de Crédito de San Pedro Nonualco. ACOPANELA de R.L. Caja de Crédito de Olocuilta, Sociedad Cooperativa de R.L. AMC Caja de Crédito San Miguel Fundación Campo A.C.A.P.A de R.L FUNDECRÉDITO de R.L. Huella de Oro Tu Solidaria DAVIVIENDA CREDIMAS PRISMA HOGAR</p>	<p>Bancomi Caja de Crédito de Ciudad Barrios Asociación cooperativa de aprovisionamiento ahorro y crédito, La Guadalupana ACCACIBA de R.L ACOACC de R.L ACOMI de R.L Caja de Crédito de San Francisco Gotera Sociedad Cooperativa Padecomscredito de r.l. ACOMAM de R.L Caja de Crédito de Jocoro ACACU de R.L ACOCONCHAGUA de R.L Caja de Crédito de San Alejo Caja de Crédito de Santa Rosa de Lima Caja de Crédito de La Unión Caja de Crédito de Santiago de María Caja de Crédito de Jucuapa Caja de Crédito de Berlín Caja de Crédito de Usulután Caja de Crédito de Concepción Batres Caja de Crédito de San Agustín ACOCOMET de R.L. ASAPROSAR ACACSEMERSA de R.L. Asociación Cooperativa de Ahorro, Crédito y Consumo Universitaria de R.L. PRIBANTSA Caja de Crédito de Ahuachapán Caja de Crédito de Candelaria de la Frontera. ACACMAC de R.L. Caja de Crédito de Atiquizaya Caja de Crédito de Chalchuapa Coop-1 de R.L. ACACCI de R.L. Caja de Crédito de Juayúa SIHUACOOP de R.L Caja de Crédito de Santa Ana. Caja de Crédito Acajutla. Cooperativa Financiera "el esfuerzo" Acacme de R.L Caja de Crédito Armenia Caja de crédito Izalco Banco Izalqueño de los Trabajadores. OPTIMA CREDIAVANCE ARQUECREDIT UNICREDIT CECEL Cooperativa DRH CREDIMUJER FIRMECO KRECE Mi Crédito RAPID-CREDIT</p>
---	---	--

## Anexo 4. Referencias estadísticas

Se denomina coeficiente de correlación a una medida estadística que indica en qué medida se relacionan dos variables entre sí. Es decir, la fuerza y dirección con la que los valores de una variable estadística fluctúan de forma sistemática con respecto a las cifras análogas de otra. En un sentido intuitivo, la correlación indica la asociación que existe entre dos fenómenos observados a través de variables cuantitativas (Mood & Graybill, 1963). A manera de ejemplo, si dos variables X, Y están correlacionadas, cuando la variable X aumenta, se esperaría observar un cambio en la variable Y, dependiendo el tipo de asociación que hay entre ellas. Si la relación es directa, se esperaría que al aumentar la variable X, también lo haga Y; mientras que cuando la relación es inversa, Y tendería a disminuir.

Una acotación importante es que los coeficientes de correlación únicamente son medidas cuantitativas de la asociación estadística entre dos variables, y no indican nada sobre la presencia de relaciones causales entre ellas. En estadística, esto se señala con la frase correlación no implica causalidad, lo que enfatiza el hecho que, aunque los coeficientes de correlación sugieren fenómenos relacionados, en ninguna forma son medidas que permitan establecer relaciones causales entre variables (Aldrich, 1995).

### A. Índice de Pearson

El coeficiente de correlación de Pearson mide la relación lineal que existe entre dos variables estadísticas cuantitativas. Su estimación se realiza a través de la ecuación (1).

$$\rho_{X,Y} = \frac{\sigma_{X,Y}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})(y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{X})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{Y})^2}} \quad (1)$$

Donde:

- X, Y representan ambas variables estadísticas cuantitativas.
- $\sigma_{X,Y}$  es la covarianza entre ambas variables
- $\sigma_i$  es la desviación estándar de la variable “i”, ya sea X o Y.

El índice se interpreta entre el intervalo -1, 1. Cuando toma valor de cero indica que no existe una relación lineal entre las variables; si es menor que cero, la relación entre ellas es inversa, mientras que cuando es mayor que cero es directa. Mientras más alta sea la magnitud del coeficiente, en valor absoluto, más fuerte se dice que es la relación entre las variables.

### B. Índices de correlación policóricos

La correlación policórica es una medida de asociación entre variables categóricas ordinales que cuantifican, en una escala predefinida, la presencia de una propiedad que se define en función de una variable latente normalmente distribuida. Ante variables ordinales divididas en categorías, el índice de correlación de Pearson puede no ser adecuado ya que la relación lineal entre dos variables de este tipo no necesariamente es observable con precisión en categorías, particularmente si las variables son binarias. Por otra parte, el índice de correlación policórica es preferible ya que aproxima de mejor manera la relación entre las variables latentes que subyacen a las categorías de análisis. Sin embargo, es apropiada únicamente cuando dichas variables siguen una distribución normal (Uebersax, 2006).

Para la estimación del índice de correlación policórica se utiliza el método de máxima verosimilitud y su derivación deviene de la solución de sistemas de ecuaciones diferenciales, dependiendo del número de categorías que existen entre las variables de análisis. Para más detalle es posible consultar Olsson (1979), sobre el método de estimación, y Choi, Peters, & Mueller (2010), para una comparación entre diversas medidas de correlación. Los coeficientes de correlación policórica se interpretan de forma análoga al índice de Pearson.