

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

**Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Administración de Empresas**



**DISEÑO DE UNA GUÍA DE ORIENTACIÓN CREDITICIA,
CANALIZADO POR LA FUNDACIÓN AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO LOCAL EN BENEFICIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DE LA ZONA URBANA DE SAN FRANCISCO GOTERA,
DEPARTAMENTO DE MORAZÁN**

Trabajo de Investigación Presentado Por:

**Argueta, Claudia Jaquelyn
Chica Hernández, Idalia Sarai
Domínguez Romero, José Adelio**

Para optar al Grado de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Noviembre de 2003

San Salvador,

El Salvador,

Centro América

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector (a) : Dra. María Isabel Rodríguez
Secretaria (o) : Licda. Lidia Margarita Muñoz Vela

Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas : Lic. Emilio Recinos Fuentes

Secretario de la
Facultad : Ing. José Ciriaco Gutiérrez Contreras.

Asesor : Lic. José Lauro Vásquez Benítez.

Tribunal Examinador : Lic. Jorge Arístides Campos
Lic. José Lauro Vásquez Benítez
Lic. Mario A. Machón Escoto

Noviembre de 2003

San salvador,

El Salvador,

Centro América

AGRADECIMIENTOS

A mi Padre Celestial por su sabiduría y porque me acompaña en las alegrías y tristezas, a mi mamá por su amor y apoyo incondicional, mi abuela porque a cuidado de mí siempre, mis hermanas porque me aman y comparten mi felicidad, a un amigo por sus oraciones y su confianza en mí, mis amigos y familiares que me acompañan en este nuevo peldaño de mi vida y a mis compañeros de tesis por su cariño y comprensión.

Jaquelyn

Al Sabio y Eterno Dios por darme un poco de su inmensa sabiduría para coronar mi carrera; mis padres por brindarme su amor y apoyo incondicional en todo lo que está a su alcance, a mi hermano por su amor y ayuda, a mi abuela por amarme y cuidar de mí, mi esposo por su comprensión y ayuda, a todos mis familiares y amigos que están para apoyarme y darme ánimo y a mis compañeros de tesis por su amistad y cariño.

Saraí

Agradezco primeramente a Dios por darme la vida y la sabiduría para lograr un triunfo más, a mi padre que se esfuerza en cada momento para darme lo mejor de su vida, mi abuela que es un regalo de ternura y comprensión cuando más lo necesito, a mis hermanos por apoyarme y creer en mí, a una amiga que en los últimos años de estudio me regaló apoyo a cada instante y a mi grupo de tesis sobre todo.

Adelio

INDICE

Resumen.....	i
Introducción.....	iii

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

A. Situación Geográfica y Económica de Morazán.....	1
B. Generalidades de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán.....	3
1. Antecedentes.....	3
2. Naturaleza.....	4
3. Misión.....	4
4. Visión.....	4
5. Objetivos.....	5
6. Estructura Organizacional.....	6
7. Principales Logros.....	7
C. Generalidades de las Micro y Pequeñas Empresas.....	9
1. Antecedentes.....	9
2. Definición de las Micro y Pequeñas Empresas.....	13
3. Importancia.....	15
4. Clasificación.....	15
5. Características de las Microempresas.....	17
6. Características de las Pequeñas Empresas.....	18
D. Generalidades del Crédito Destinado a las	

Micro y Pequeñas Empresas.....	18
1. Definición del Crédito.....	18
a. Aspecto Legal.....	19
b. Aspecto Económico.....	19
c. Aspecto Financiero.....	20
2. Importancia del Crédito.....	20
3. Componentes del Crédito en Términos Generales.....	20
4. Objetivos del Crédito.....	22
5. Ventajas del Crédito.....	22
6. Clasificación del Crédito.....	22
a. Clasificación del Crédito de Acuerdo al Plazo.....	22
b. Clasificación del Crédito de Acuerdo al Destino.....	23
7. Instituciones Oferentes de Crédito en la Ciudad de San Francisco Gotera, Departamento de Morazán.....	25
8. Antecedentes de las Instituciones oferentes de Crédito en San Francisco Gotera.....	26
9. Matriz de Datos Generales de las Instituciones oferentes de Crédito en San Francisco Gotera.....	36

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DE UNA GUÍA DE ORIENTACIÓN CREDITICIA EN BENEFICIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA ZONA URBANA DE SAN FRANCISCO GOTERA.

A. Métodos y Técnicas de la Investigación.....	37
1. Objetivos de la Investigación.....	37
a) Objetivo General.....	37
b) Objetivos Específicos.....	37
2. Metodología de la Investigación.....	38
a) Investigación Bibliográfica.....	38
b) Investigación de Campo.....	38
3. Técnicas e Instrumentos de Recolección.....	39
a) Entrevista.....	39
b) Encuesta.....	39
4. Determinación del Universo y la Muestra.....	39
a) Universo.....	39
b) Muestra.....	40
5. Tabulación y Análisis de Datos.....	42
a) Cuestionario Dirigido a los Propietarios de las Micro y Pequeñas Empresas	42
b) Entrevista Dirigida a los Oferentes de Crédito en San Francisco Gotera.....	56
B. Análisis de la Situación Actual de las Micro y Pequeñas Empresas en la Zona Urbana de San Francisco Gotera.....	61

C. Conclusiones y Recomendaciones.....	63
1. Conclusiones.....	64
2. Recomendaciones.....	65

CAPITULO III

DISEÑO DE UNA GUÍA DE ORIENTACIÓN CREDITICIA EN BENEFICIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA ZONA URBANA DE SAN FRANCISCO GOTERA.

A. Introducción.....	68
B. Objetivos.....	69
1. General.....	69
2. Específicos.....	69
C. Fundamentos Específicos.....	70
D. Requisitos Necesarios para ser Sujeto de Crédito.....	70
1. Para Personas Jurídicas.....	71
2. Para Personas Naturales.....	72
3. Si la Garantía ofrecida es Firma Solidaria.....	73
4. Si la Garantía ofrecida es Hipotecaria.....	74
5. Si la Garantía es Prendaria.....	74
E. Instituciones Oferentes de Crédito.....	76
F. Plan de Implementación de la Guía.....	78
6. Estrategias.....	78
7. Recursos Humanos.....	79
8. Recursos Materiales.....	79

9. Recursos Financieros.....	80
G. Glosario.....	81
H. Bibliografía.....	95

Anexos

1. Formato de la Guía de Orientación Crediticia.
2. Instituciones Oferentes de Crédito para las Micro y Pequeñas empresas en San Francisco Gotera.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad ofrecer a los dirigentes de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera, una "guía de orientación crediticia canalizada por la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local", que permita facilitar la información crediticia.

Para la elaboración de la propuesta se llevó a cabo una serie de investigaciones tanto bibliográficas como de campo para obtener la información necesaria y suficiente para el desarrollo sustancial de la misma; teniendo como objetivo primordial realizar un análisis general de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local y de las micro y pequeñas empresas para conocer sobre el tema de investigación.

Se presenta un marco teórico como punto de referencia para el desarrollo del trabajo de investigación, el cual incluye la situación geográfica y económica de Morazán, las generalidades de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán, generalidades de las micro y pequeñas empresas, generalidades del crédito destinado a las micro y pequeñas empresas; la información de enfoca básicamente a las generalidades necesarias para el desarrollo del tema.

Lo antes mencionado permitió realizar la investigación de campo en la ciudad de San Francisco Gotera, encuestando a 41 personas dirigentes de las micro y pequeñas empresas y entrevistando a 7 personas claves que tienen relación directa con las instituciones oferentes de crédito para realizar un diagnóstico de la realidad crediticia en San Francisco Gotera.

Como resultado de la investigación de campo se presenta como propuesta una "Guía de Orientación Crediticia en Beneficio de las Micro y Pequeñas Empresas de la Zona Urbana de San Francisco Gotera".

El costo de la impresión de los ejemplares será de \$19.14; además se presenta un plan de implementación y el responsable de su actualización será la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

A. SITUACIÓN GEOGRÁFICA Y ECONÓMICA DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN

1. ENTORNO GEOGRÁFICO

Según "Monografía del Departamento de Morazán y sus municipios, 2000". El Departamento de Morazán está ubicado al norte de la zona oriental de la República, con una topografía marcadamente quebrada, su clima oscila entre los veinte y treinta y seis grados centígrados; según la estación del año y la altura sobre el nivel del mar. En términos territoriales representa el 6% del territorio nacional (1,447 Km²). En cuanto al índice de desarrollo humano, Morazán presenta un índice de 0.613 frente al índice nacional que es de 0.765.

2. DIVISIÓN POLÍTICA

Políticamente está integrado por 26 municipios: San Francisco Gotera, San Carlos, El Divisadero, Jocoro, Sociedad, Corinto, Cacaopera, Lolotiquillo, Chilanga, Sensembra, Yamabal, Guatajiagua, Yoloiquin, Delicias de Concepción, Osicala, Gualococti, San Simón, San Isidro, Meanguera, El Rosario, Jocoitique, Arambala, Joateca, Perquín, San Fernando y Torola. Según el anuario estadístico del año 1999, la población del Departamento es de 171,692 habitantes que da una densidad superior a los 130 habitantes por Km². Su cabecera es la ciudad de San Francisco Gotera, ubicada al sur del Departamento.

3. SITUACIÓN SOCIO-ECONÓMICA DEL DEPARTAMENTO DE MORAZÁN.

De acuerdo a "Monografía del Departamento de Morazán y sus Municipios, 2000". Las contribuciones del departamento en

recaudaciones de impuesto sobre la renta alcanzan el 0.7% y del Impuesto sobre el Valor Agregado - IVA el porcentaje es del 0.1% en relación al nivel nacional.

Durante el periodo 1993-1996 la inversión pública en el Departamento fue del 1.1% y durante el periodo 1997-2000 fue del 1.5%.

El Departamento conserva a la fecha sus características de exclusión social y marginación productiva; siendo sus principales actividades económicas las relacionadas con el sector agropecuario y microempresarial. Las remesas familiares presentan además otra categoría de ingresos.

Las contribuciones económicas al país del Departamento a través de estos sectores no se ha estimado, pero por los niveles de participación en las recaudaciones de impuestos, éstas son poco significativas.

Actualmente las principales actividades son: ganadería, caficultura, henequén, granos básicos, artesanías, microempresas de comercio, industria y servicios.

B. GENERALIDADES DE LA FUNDACIÓN AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE MORAZÁN

1. ANTECEDENTES

La Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán, nació en respuesta a la necesidad de contar con un organismo que orientara los esfuerzos productivos, y particularmente, la promoción de proyectos para el desarrollo económico.

La agencia fue creada por las organizaciones productivas del Departamento de Morazán para resolver el desafío del crecimiento económico autosostenible y potenciar el desarrollo humano en el marco de la estabilidad social. Hoy en día es un organismo dinamizador de las potencialidades locales y permite el acercamiento hacia el desarrollo local.

El desarrollo local está referido a todas las actividades implicadas en los procesos de cambio institucional: crecimiento económico, goce de bienes y servicios y el amplio espectro de las aspiraciones humanas.

2. NATURALEZA

La Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán es una organización privada, sin fines de lucro, y de funcionamiento participativo, fue creada en 1993, por las diferentes organizaciones económicas productivas, gobiernos locales, e instituciones del Estado.

Esta organización es reconocida legalmente por el Decreto Ejecutivo No.5 del Ministerio del Interior, publicados en el Diario Oficial del 26 del julio de 1994.

3. MISIÓN

“Contribuir al desarrollo económico sostenible del Departamento de Morazán, mediante programas de cooperación técnica y financiera dirigidos a los sectores productivos y actores locales, en acciones que potencien el desarrollo y la estabilidad social, la conservación y restauración de los recursos naturales renovables y el ordenamiento territorial.

4. VISIÓN

Esperamos llegar a convertirnos en un mecanismo facilitador para que la sociedad lidere los procesos que contribuyen a construir una sociedad democrática que fortalezca los valores, una economía en armonía con el

medio ambiente y aportar al desarrollo humano integral con equidad de género^{1/}.

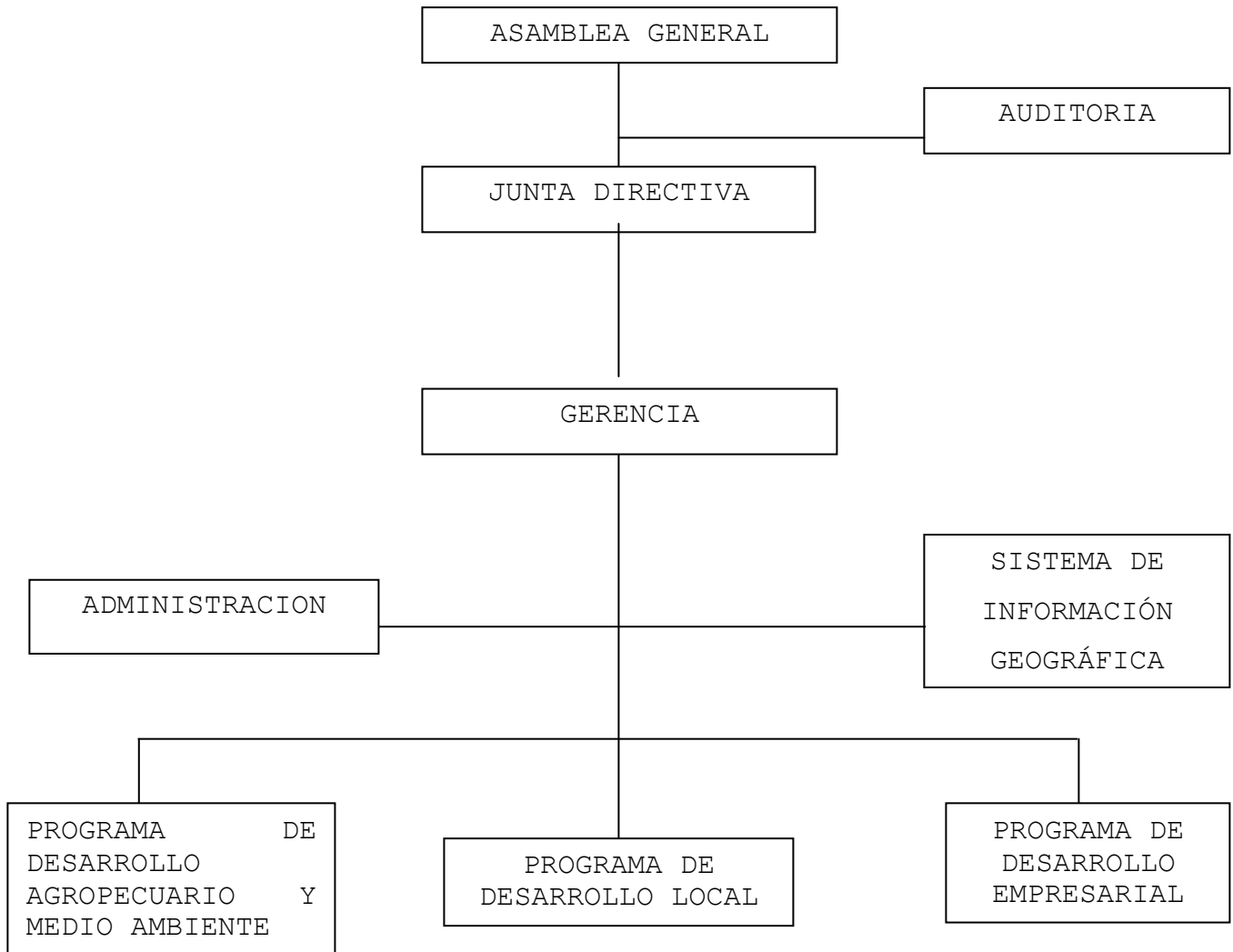
5. OBJETIVOS

- “Lograr una fuerte presencia y credibilidad en el Departamento de Morazán y fuera de él erigiéndose en una opción reconocida de planificación y desarrollo local.
- Contribuir a la creación y el fortalecimiento de empresas con responsabilidad social que apoyen el desarrollo sostenible.
- Impulsar la transformación productiva del departamento estimulando el uso adecuado de los recursos locales.
- Estimular y potenciar el desarrollo integral de la mujer y su plena incorporación al proceso productivo local.
- Gestionar, negociar y canalizar con Organismos Nacionales e Internacionales, la cooperación técnica y financiera para contribuir al desarrollo sostenible del Departamento de Morazán.
- Contribuir a la formación de líderes locales que potencien el desarrollo económico social^{2/}.

^{1/} ADEL MORAZÁN “Memoria de Labores” 2002. San Francisco Gotera, Pág. 4

^{2/} *Ibíd.* Pág. 18

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



FUENTE: Documentación Interna de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local 2002

7. PRINCIPALES LOGROS (1993-2003)

Según la Memoria de Labores de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán (ADEL Morazán) del año 2002, los principales logros son los siguientes:

- Constitución y legalización de ADEL Morazán (1993)
- Dos planes Estratégicos de ADEL Morazán (1993-1995 y 1999-2003)
- Promoción, organización y funcionamiento del Foro Agropecuario y Microempresarial del Departamento de Morazán (1994).
- Diagnóstico Territorial y plan de Desarrollo Humano Sostenible de Morazán (1995)
- Promoción y creación de la asociación Cooperativa de Aprovechamiento de Servicios Eléctricos de Morazán (1996)
- Creación de una institución especializada para el micro crédito, AMC de R.L. para la zona oriental, iniciando el proceso de gestión del centro de formación para el desarrollo local, teniendo como socio estratégico a la Universidad de El Salvador (1999).
- Implementación del Sistema de Prevención de Desastres en los 26 municipios del Departamento de Morazán (2002).
- Investigación y publicación de libros "Hacia la Gestión del Riesgo de Morazán (2002)".
- Más de 60 proyectos ejecutados, con el apoyo de más de 30 instituciones y organizaciones de cooperación, nacionales e internacionales; entre ellos: Construcción de 23,139 metros lineales de barreras vivas y muertas, 1797 metros cuadrados de infiltración y terrazas para la captación de aguas lluvias. Programa de servicios de asesoría empresarial con la incorporación de microempresarios de Cacaopera, Corinto y San

Francisco Gotera. Programa de construcción de viviendas para excombatientes, entre otros (1993-2003).

- Construcción de un edificio para escuela metodológica y oficinas de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local, en San Francisco Gotera Departamento de Morazán (2003).

C. GENERALIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. ANTECEDENTES

Desde hace muchos años la mayoría de países centroamericanos han venido haciendo énfasis en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas; porque son una base para impulsar el crecimiento en diferentes áreas (comercio, industria y servicio) de la economía.

Las micro y pequeñas empresas son importantes en la economía ya que contribuyen a la generación de empleo y a mejorar el nivel de vida de la población salvadoreña.

“En el año de 1992, con la firma de los acuerdos de paz suceden muchas cosas en el Departamento de Morazán, el retorno de la población desplazada, la desmovilización de combatientes, la ejecución de programas de reinserción y una cultura asistencialista. Fue en este contexto que surgieron 2500 microempresas consideradas de subsistencia, siendo este el sector económico que genera mayores empleos en Morazán”^{3/}

De 1992 a 1994 la reinserción de los desmovilizados y poblaciones desplazadas y repatriadas después del conflicto, dio origen a la creación de microempresas enmarcadas en el Plan de Reconstrucción Nacional. Las micro y pequeñas empresas se convierten en una herramienta de reinserción.

^{3/} Fundación Redes y Otros. “Foro de Sostenibilidad de Programas de Atención a las Microempresas en Áreas Periféricas”. 2000. Pág. 6

De 1994 a 1998 surgió un mayor desarrollo del mercado de servicios técnicos (diversificación de servicios). Las micro y pequeñas empresas, se constituyen en una herramienta de alivio a la pobreza, como parte de los mecanismos de compensación social.

De acuerdo a la Fundación Redes, el número de las micro y pequeñas empresas para el año de 1998 ascendió a más de 473,000 que en términos relativos representa más del 99% del parque empresarial nacional. En materia económica representa un aporte al PIB no agropecuario entre el 25% y el 36%, lo que significa que menos del 1% restante de empresas tienen un aporten del 64% al 75%.

En el país 856,665 personas, entre hombres y mujeres, prestan sus servicios en las micro y pequeñas empresas.

Las mujeres representan el 58.5% del empleo total generado por la microempresa y los hombres el 41.7%. En el caso de la pequeña empresa, el 56% son hombres y el 44% son mujeres.

De 1998 a 1999 la participación de las microempresas en el campo de los servicios quedó condicionada a su potencial de rentabilidad para poder insertarse en la economía nacional.

“A nivel de los sectores económicos representados por las microempresas en el Departamento de Morazán, el 54.4% corresponde al sector agropecuario, el 30.4% al comercio el 8.0% a la industria manufacturera, el 5.20% a otros y 2.0% a construcción”^{4/}.

En el año 2000 se realizó el foro de sostenibilidad de programas de atención a las micro y pequeñas empresas en el área periférica de los municipios del Departamento de Morazán, tradicionalmente marginados.

^{4/} *Ibíd.* Pág. 21

El desarrollo significa la participación de los principales actores locales y el apoyo o participación de las fuerzas dinamizadoras nacionales y regionales dentro de las cuales encontraremos al Gobierno Central, las Instituciones no Gubernamentales y los Organismos Internacionales. Los principales actores locales son las micro y pequeñas empresas, las comunidades, las mujeres y los jóvenes y evidentemente las alcaldías. Es importante destacar que las micro y pequeñas empresas son las principales fuerzas económicas de esta zona y que no han sido reconsideradas como tal.

Potenciar las micro y pequeñas empresas mediante el apoyo técnico y financiero puede ser la llave para lograr el desarrollo y estabilidad económica de las comunidades.

“Los principales protagonistas del mercado de servicios técnicos y financieros manifiestan que aproximadamente de todas las micro y pequeñas empresas en San Francisco Gotera, solamente el 20.0% utiliza los servicios financieros (créditos); pero sólo la mitad de ellas indican que ha recibido capacitación y el 80.0% ninguno de los anteriores servicios”^{4/}.

En San Francisco Gotera, las micro y pequeñas empresas tienen importancia especial, no solamente por la producción de bienes y servicios, sino por la generación de empleo en el área urbana. Además, las micro y pequeñas empresas son base para la política redistributiva de ingresos a los estratos sociales más bajos en San Francisco Gotera y por qué no decir al Departamento de Morazán.

^{4/} SOMOS S.A. de C.V. “Curso de Formación de Técnicos en Microempresas de Morazán”, Pág. 4

2. DEFINICIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Según la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa, se presentan estas definiciones.

- Zona rural: Relativo al campo.
- Zona urbana: Perteneciente a la ciudad.
- Pequeñas empresas rurales: Productor agrícola que posee de 1 a 10 manzanas de tierra como máximo.
- Pequeñas empresas urbanas: Son todas las unidades productivas localizadas en las zonas metropolitanas del país, que cuentan con montos de activos hasta \$85,715.00 dólares y con un máximo de 20 empleados.
- Microempresas urbanas: Son todas aquellas unidades productivas cuyos activos no exceden de los \$11,429.00 dólares, que se encuentran ubicadas en las áreas urbanas del país, y sus ganancias apenas alcanzan para cubrir las necesidades del propietario.
- Microempresas formales urbanas: Son aquellas empresas cuyos activos no exceden de \$11,429.00 dólares con un máximo de 10 empleados, localizadas en las áreas urbanas del país y que están legalmente constituidas.
- Microempresas informales urbanas: Agrupan a todas aquellas empresas que realizan labores dentro de las áreas urbanas del país cuyos integrantes son excluidos

de percibir ingresos provenientes de empleos específicos.

- Microempresas formales rurales: A partir de la legalidad podemos decir que éstas agrupan a todos aquellos entes económicos que se dedican a realizar actividades del campo, que están constituidas legalmente y cuentan con un monto de \$11,429.00 dólares.
- Microempresas informales rurales: Agrupan a todos aquellos entes económicos que se dedican a realizar actividades agrícolas, que no están constituidas legalmente y en cuanto a su tamaño, cuentan con un monto de activos no mayor de \$11,429.00 dólares.

3. IMPORTANCIA

Las micro y pequeñas empresas contribuyen significativamente a la generación de empleo para el desarrollo rural y urbano de la población por que ayuda a generar ingresos a grupos asociados que trabajan en ciertos tipos de actividades artesanales, mecánicas, comerciales, etc. Y que se ubican dentro del sector informal de la economía. "Según el presidente de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), la contribución efectiva al producto interno bruto (PIB) por parte de las micro y pequeñas empresas es del 35% al 45%, contribuyendo al desarrollo del país y convirtiéndose en una opción para disminuir la pobreza de la población"^{5/}.

^{5/} www.conamype.gob.sv

4. CLASIFICACION

Según la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa, las microempresas en El Salvador han sido clasificadas en tres segmentos productivos: microempresas de subsistencia, microempresas de acumulación simple y microempresas de acumulación amplia; este último segmento también es conocido como: micro-tope.

El criterio principal de clasificación, por su practicidad, son las ventas. De esta forma, los segmentos quedan definidos así:

-Microempresa de subsistencia: aquellas unidades productivas con ventas mensuales no mayores a 11.9 salarios mínimos urbanos o 142.8 salarios al año.

-Microempresa de acumulación simple: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.6 salarios al año.

-Microempresa de acumulación ampliada: aquellas unidades productivas con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.4 salarios anuales.

Las pequeñas empresas generan empleo a un máximo de 50 personas y sus ventas anuales son hasta 4762 salarios mínimos urbanos.

5. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

Según el boletín "Características del Sector Microempresarial Salvadoreño 2002", las características de las micro empresas son:

- Utilización de procesos productivos intensos en mano de obra y tecnología escasa y obsoleta.
- Escaso capital de trabajo.
- Propietario con bajo nivel educativo.
- Bajo nivel de producción.
- Son empresas de propiedad familiar.
- La producción es orientada básicamente al mercado interno, como resultado de la baja calidad de los productos que fabrican y la débil organización para exportar a otros mercados.
- El número de empleados oscila entre una y diez personas.

La actividad microempresarial es fundamentalmente urbana, aproximadamente el 72% de las mismas se ubican en esta zona, sobre todo por que las áreas urbanas presentan mayores oportunidades para el desarrollo de estas.

La motivación principal del sector para iniciar una microempresa es obtener ingreso para la subsistencia o para mejorar el bienestar del grupo familiar.

6. CARACTERÍSTICAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

- Utilización de procesos productivos intensos en mano de obra y tecnología mejorada.
- Necesidad de incrementar el capital de trabajo y equipo operacional.
- Propietarios con nivel educativo medio.
- Empresas con localización definida.
- Operación en pequeña escala.
- Utilización de materia prima nacional.
- Aprovechan en forma esporádica, programas de capacitación y asistencia.

- Generalmente operan dentro del hogar, zonas peatonales y lugares aledaños.
- El número de empleados es hasta cincuenta personas.

D. GENERALIDADES DEL CRÉDITO DESTINADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. DEFINICIÓN DE CRÉDITO

La definición de crédito es tan numerosa en cuanto a su interpretación, su utilización; por ello se detallan a continuación los siguientes puntos de vista.

a. ASPECTO LEGAL

Según el Artículo 1105 del Código de Comercio "Por la apertura de créditos, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma convenida obligándose a su vez el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o el importe de la obligación que contrajo, y a pagarle los intereses, gastos y comisiones que se hubiere estipulado".

b. ASPECTO ECONÓMICO

Para Arthur Seldon, "Crédito es la concesión de permiso de un individuo a otra persona para obtener la posesión de algo perteneciente al primero, un depósito, un activo, un servicio, etc, sin pagar en el momento de recibirlo, cualquier transferencia de dinero a recibir

en el futuro, o en su forma más avanzada, una transferencia de dinero a cambio de una promesa de pago en el futuro”.

c. ASPECTO FINANCIERO

Jorge Roberto Ambrum en el Diccionario del Mercado Financiero define al crédito como “la operación activa desarrollada por las instituciones financieras por la cual éstas otorgan la facilidad de utilización de fondos un cliente bajo determinadas condiciones”.

2. IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

El crédito ayuda a los dirigentes de micro y pequeñas empresas a formar su capital, lo cual contribuye a la realización de sus actividades y a la vez proporciona capital a aquellos que no poseen medios propios, sin sacrificar con él su independencia.

Esto conlleva a que se incrementen las fuentes de trabajo y se impulse el desarrollo económico de un país.

3. COMPONENTES DEL CRÉDITO EN TÉRMINOS GENERALES

CAPITAL

Es la cantidad de dinero, que una persona o entidad da a otra en calidad de préstamo.

PLAZO

Es el tiempo para el cual tiene vigencia el crédito, pueden ser semanas o meses en el cual la persona debe pagarlo.

INTERESES

Es la cantidad de dinero, que la persona paga por el uso del crédito.

MORA

Es el atraso de pago a una fecha establecida en el convenio.

AMORTIZACIÓN

Son los pagos consecutivos al capital e intereses que abonan al préstamo.

GARANTÍA O RESPALDO

Instrumento que compromete al usuario de crédito para el cumplimiento de una obligación.

Conjunto de bienes cuyo valor está destinado a sustituir el pago de una obligación a favor de la institución financiera, si dicho pago no es efectuado.

4. OBJETIVOS DEL CRÉDITO

- Incrementar la producción
- Proporcionar empleo a la sociedad
- Mejorar los ingresos de la familia
- Diversificar las actividades productivas de la comunidad

5. VENTAJAS DEL CRÉDITO

- Aumenta la producción de las micro y pequeñas empresas.
- Dependiendo del uso, puede generar mayores utilidades para los grupos familiares.

- Complementa los fondos necesarios para cubrir insolvencias.
- Ayuda a la reactivación económica de un país y a obtener un mejor nivel de vida a la población.

6. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO

El crédito puede clasificarse de muchas maneras, a continuación se detallan algunas formas.

a. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO DE ACUERDO AL PLAZO

CRÉDITO A CORTO PLAZO

Es aquel que se concede a un plazo no mayor de un año.

CRÉDITO A MEDIANO PLAZO

Es aquel que se concede más de un año y menor de cinco años.

CRÉDITO A LARGO PLAZO

Es aquel que se otorga a un plazo mayor de cinco años.

b. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO DE ACUERDO AL

DESTINO

CRÉDITO DE INVERSIÓN

Es aquel que provee al usuario los medios para la adquisición de terrenos, edificios, equipo u otros activos fijos.

CRÉDITO COMERCIAL

Es el que concede una empresa a otra con el fin de intercambiar artículos y servicios.

CRÉDITO BANCARIO

Es el que extiende un banco o cualquier otra institución financiera a un negocio, para proveerle de un financiamiento temporal o para satisfacer una necesidad extraordinaria del mismo.

CRÉDITO A LA PRODUCCIÓN

Es aquel que se concede para la inversión en medios de producción y fuerza de trabajo.

CRÉDITO AGRÍCOLA

Es aquel que se concede a los agricultores para la compra de semilla, abonos y medios de trabajo, estando sujeto al ritmo de recuperación del capital, que depende de la clase de cultivo trabajado (crédito de avío).

El crédito agrícola es de dos tipos:

A largo plazo: para financiar compra de tierras de labranza y efectuar mejoras.

A corto plazo: para financiar la compra-venta de cosechas y ganado.

CRÉDITO AL CONSUMO

Crédito que se concede para la compra de mercancías y servicios que el individuo utiliza en forma personal.

**7. INSTITUCIONES OFERENTES DE CREDITO EN LA CIUDAD
DE SAN FRANCISCO GOTERA, DEPARTAMENTO DE MORAZAN.**

MORAZAN		
INSTITUCIÓN	DIRECCION	TELÉ FONO
ADEL Morazán Créditos (AMC)	Avenida thompson norte y primera calle oriente, Barrio la Cruz, San Francisco Gotera.	654-0412 654-1448
Caja de Crédito de San Francisco Gotera	Primera avenida norte, No 1 Bis Barrio El Centro, San Francisco Gotera.	654-0488 654-0094
Banco de Fomento Agropecuario	Calle Joaquín Rodezno No.9 Barrio El Centro San Francisco Gotera.	654-0018
Banco Agrícola	Avenida Sur y cuarta calle poniente, San Francisco Gotera.	654-0740
Banco Salvadoreño	Barrio El Centro primera Calle Poniente numero 2	654-0713
Banco Cuscatlan	Barrio El Centro primera Calle Poniente numero 1	654-1135
Banco de comercio	Barrio El Centro segunda Calle Poniente primera Avenida Sur.	654-0207

FUENTE: CONAMYPE

8. ANTECEDENTES DE LAS INSTITUCIONES OFERENTES DE CRÉDITO EN SAN FRANCISCO GOTERA.

➤ FEDERACIÓN DE CAJAS DE CRÉDITO

Según la página web de Internet, "www.historiadecajade crédito.htm"; en la década de los cuarenta en nuestro país, se despertó un espíritu de reforma financiera, con énfasis en el sector institucional, con el objeto de promover el desarrollo económico y que a su vez impulsara el bienestar social de la población. En este sentido se creó el Banco Central de Reserva y posteriormente el Banco Hipotecario de El Salvador. La estructura bancaria de esa época, presentaba la debilidad de que por sus características, el pequeño agricultor y comerciante no tenían acceso al crédito, por lo que era necesario establecer entidades financieras que cumplieran ese objetivo.

El 20 de octubre de 1940 fundaron la primera cooperativa de crédito en Izalco, poco tiempo después de fundada la Caja, la idea comenzó a difundirse y despertó la curiosidad y el interés de varias comunidades del país, dando como resultado la fundación de otras 15 Cajas.

La Ley del Crédito Rural fue promulgada en diciembre de 1942, y establecida la forma de organizar y desarrollar un sistema de cooperativas de crédito y a su vez del organismo central de ellas; la Federación de Cajas de Crédito.

El 10 de febrero de 1943 surgió a la vida la Cooperativa de Cajas de Crédito Rural Limitada o Federación de Cajas de Crédito, organizada en forma cooperativa por acciones, participó como accionistas el Estado, el Banco Hipotecario y 16 cooperativas. El capital aportado fue de 201 mil 600 colones.

Actualmente FEDECREDITO cuenta con 48 Cajas de Crédito y 7 Bancos de los Trabajadores. En San Francisco Gotera la Caja de Crédito fue fundada el 11 de noviembre de 1953.

MISIÓN

La Caja de Crédito, es una institución orientada a ofrecer servicios financieros de calidad para atender las necesidades de los socios.

VISIÓN

Conformar, una organización capaz de proporcionar servicios de calidad para financiar proyectos orientados a la producción, transformación, conservación y comercialización de productos agrícolas, industriales, artesanales, así como brindar financiamientos para atender las necesidades básicas familiares.

➤ **BANCO SALVADOREÑO**

Según la página web de Internet, "www.historiadeldelBancoSalvadorenio.htm"; el Banco Particular de El Salvador, como se le denominó en sus inicios, nació el 5 de febrero de 1885, teniendo como cuna a un San Salvador habitado por unas 25 mil personas, caracterizado por su elegante arquitectura propia de la ciudad capital de ese entonces, que constituía, como hoy, el centro económico y mercantil del país.

El Banco Particular de El Salvador, contaba con la facultad de emitir billetes, realizar operaciones de descuento, giros, cuentas corrientes y otras transacciones bancarias, y cambió su nombre seis años después cuando, según acuerdo del 12 de Diciembre de 1891 y luego de modificar su razón social, el Banco Particular, primera institución de esta naturaleza en el país, es rebautizado como Banco Salvadoreño, apelativo que

ha conservado hasta la fecha y que se ha constituido en un símbolo de progreso, solidez y confianza.

Con el objetivo de ser uno de los bancos más competitivos y vanguardistas del sistema financiero nacional, Banco Salvadoreño es el primero en el país en adquirir una computadora, la cuál fue de la reconocida marca NCR/500 que leía sus programas utilizando una cinta de papel perforado, logrando así incorporar a la alta tecnología en el ámbito bancario nacional.

En 1986 ante la creciente necesidad de brindar sus servicios a todos los sectores de nuestra nación, decide abrir la primera sucursal de BancoSal Inc. En la ciudad de Houston, Texas, ofreciendo su servicio de transferencia de dólares a los salvadoreños residentes en los Estados Unidos.

En 1998, se inaugura la red de cajeros Dinero. Éstos son sólo algunos pasos dados por este pionero de la banca nacional, dando un paso firme hacia el futuro, al fusionarse con BANCASA, convirtiéndose así en un banco más fuerte y competitivo que traerá muchos beneficios a El Salvador.

En San Francisco Gotera, empezó a funcionar el 12 de abril de 1969.

MISIÓN

Ser un Banco sólido que brinda soluciones financieras integrales e innovadoras; creando valor para nuestros clientes, accionistas, empleados y la comunidad.

VISIÓN

Posicionarnos como el Banco más eficiente y rentable del Sistema Financiero Centroamericano, extendiendo operaciones a nivel internacional, a través de un equipo humano calificado, comprometido con el éxito de nuestros clientes y accionistas.

➤ **BANCO AGRÍCOLA**

De acuerdo a la página web de Internet, "www.bancoagrícola_historia_archivos\productos_pers...\main_historia_banco.htm"; por iniciativa y entusiasmo de Don Luis Escalante Arce, el Banco Agrícola se fundó como institución privada el 31 de enero de 1955. La organización de labores estuvo dirigida por Don Luis Escalante Arce, quien como fundador, tenía sus proyectos de trabajo formulados; los cuales sirvieron de base para desarrollar las actividades que se iniciaron el 24 de marzo de 1955, en la Agencia Central.

El Banco Agrícola inició un sistema de ahorros que permitió la apertura de cuentas con un colón como mínimo; se establecieron sorteos entre los cuenta habientes y se creó el beneficio familiar por defunción.

Otras de las innovaciones que presentó el Banco Agrícola fue la de poner a disposición del público los préstamos personales. Para ello creó una oficina especializada que, además, otorgaba préstamos con la modalidad de ahorro simultáneo.

Considerando la importancia que para el desarrollo bancario tiene las agencias, se abrieron 17 desde la fundación de Banco hasta 1990.

Fue en el año de 1989, que dio apertura a la agencia en San Francisco Gotera

MISIÓN

Estamos en el negocio de proporcionar con excelencia e innovación los servicios financieros que el mercado demanda.

VISIÓN

Brindar soluciones y servicios financieros con un sentido permanente de excelencia e innovación, que nos permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes más allá de

sus expectativas, obtener resultados financieros altos y consistentes para nuestros accionistas, fomentar la realización profesional de nuestros empleados, que contribuyen al desarrollo de El Salvador y a desempeñarnos con éxito dentro de las más rigurosas exigencias de la competencia internacional.

➤ **BANCO CUSCATLÁN**

En la página web "www.bancocuscatlán.com"; se encuentra que el Banco Cuscatlán se fundó en 1972, en El Salvador, como una respuesta a necesidades y aspiraciones propias del mercado salvadoreño de la época.

Mencionar el Banco Cuscatlán en los círculos financieros de las Américas, es hacer una referencia a la actividad bancaria más relevante que existe actualmente en la región centroamericana.

Visión estratégica global, sentido de oportunidad, enfoque de crecimiento a largo plazo pero con una eficiente administración de riesgo, eficiencia en las operaciones, pero sobre todo creatividad financiera y transparencia a toda prueba, son algunas de las características que explican el crecimiento expansivo de la institución.

Son precisamente esas "ventajas competitivas" las que los observadores internacionales reconocen en el Banco Cuscatlán. Fruto de esa valoración es la reciente inclusión del Banco Cuscatlán entre las 100 empresas Competitivas Globales de América Latina, por parte de la prestigiosa revista "América Economía" en su edición de marzo-abril del año 2002. De hecho, esta misma publicación le mencionó como uno de los mejores 25 bancos latinoamericanos del año.

➤ **BANCO DE COMERCIO**

De acuerdo a la página web, "www.bancodecomercio.htm", el Banco de comercio inició sus operaciones el 17 de Marzo de 2003 en San Francisco Gotera.

MISIÓN

Somos líderes en servir al consumidor con dinamismo apoyándonos en una organización eficiente en innovación tecnología e identificando oportunidades y tendencias de productos y servicios financieros.

Preservamos el prestigio de la institución manteniendo su solidez, liquidez y rentabilidad.

Nos empeñamos en el bienestar de nuestros colaboradores capacitando y promoviendo el desarrollo integral de la familia, fomentando la comunicación y el trabajo en equipo.

VISIÓN

Somos el banco líder en servicios al consumidor, nuestro lema es agilidad, cortesía y amistad y nos respalda nuestra tradición, solidez y servicio.

Nuestro inversionistas confían que con el buen manejo de nuestra institución obtienen un buen rendimiento de su inversión. Somos el banco que sirve.

➤ **BANCO DE FOMENTO AGROPECUARIO**

Según documentación interna de la institución; el Banco de Fomento Agropecuario se fundó el 4 de mayo de 1973, dos años después se inauguró la sucursal en San Francisco Gotera.

MISIÓN

Ser una unidad bancaria estatal autosostenible, dedicada a la intermediación financiera y a proveer otros productos y servicios financieros.

Que atienda las necesidades crediticias de los micro, pequeños y medianos empresarios, principalmente del sector agropecuario en forma competitiva y eficiente.

Con personal capacitado, comprometido con la institución orientado a satisfacer las necesidades del cliente, sirviéndole con honestidad, responsabilidad y amabilidad.

Con una organización capaz de adaptarse al cambio y fortalecer la confianza y aceptación de los clientes e instituciones, a fin de contribuir al desarrollo económico y social del país.

VISIÓN

Seremos la mejor opción financiera para el desarrollo del micro y pequeño empresario, principalmente del sector agropecuario.

➤ ADEL MORAZÁN CRÉDITOS (AMC)

Según Memoria de Labores de 2000; ADEL Morazán dio un paso importante en el año 1999, al separar física y contablemente el programa de financiamiento con la finalidad de convertirla en una unidad especializada en microfinanzas, destinada a incursionar con créditos para las microempresas de la zona oriental del país.

En este periodo se aprobaron 1314 créditos por un monto global de \$1,034,045.81, de estos se otorgaron 748 a mujeres microempresarias por un total de \$548,571.43 y a 566 microempresarios por \$480,000.

Como resultado de una buena administración de los fondos y el interés por contribuir al desarrollo económico de la población de Morazán, desde 1995 hasta 1999 se han otorgado 3747 créditos.

9. MATRIZ DE DATOS GENERALES DE LAS INSTITUCIONES OFERENTES DE CRÉDITO DE SAN FRANCISCO GOTERA.

INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	DE MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
ADEL Morazán Créditos	Industria Comercio Agropecuario	Personas naturales Personas jurídicas	\$15 a \$17143	4 meses 8 meses 1 año	18% 19% 24%	Flexible de acuerdo al monto solicitado	Monto Destino Garantía Amortización
Caja de Crédito	Industria Comercio Agropecuario	Personas naturales Personas jurídicas	\$100 a \$30000	De 1 a 5 años	10.75%	Fiador Hipotecario	Monto Destino Garantía Amortización
Banco de Fomento Agropecuario	Industria Comercio Agropecuario Servicio	Personas naturales Personas jurídicas	\$100 a \$14,735	De 1 a 5 años	11% 11% 9% 11%	Fiador Hipotecario	Monto Destino Plazo Forma de retiro Forma de pago Tasa de interés Interés moratorio Garantía
Banco Agrícola	Personal Hipotecario Prendario Vehículo Vivienda	Personas naturales Personas jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 15 años	11% 7.5% 6.5% 9% 7%	Fiador Hipotecario Depositos a plazo Vehículo casa	Monto Destino Intereses Tasa de interés Plazo Forma de pago Garantía Condiciones
Banco Salvadoreño	Personales Vehículos Sin fiador crédipoteca Vivienda Estudio	Personas naturales Personas jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 20 años	11% 8.5% 15% 10% 6.8% 15%	Fiador vehículo Sin fiador Hipoteca Vivienda fiador	Monto Destino Plazo Forma de retiro Forma de pago Tasa de interés Garantía Comisión por trámite Seguros Condiciones especiales
Banco Cuscatlán	Personales Vivienda Vehículo Crédito automático estudio	Personas naturales Personas jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 10 años	10.5% 6.7% 9% 15% 10% 14.5%	Fiador Vivienda Vehículo Record de crédito Fiador	Monto Destino Plazo Tasa de interés Recargo por mora Forma de retiro Forma de pago Garantía Documento de contratación Comisiones a cancelar
Banco de Comercio	Personal Vivienda Negocios Multidestino Vehículo	Personas naturales Personas jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 20 años	11% 6.9% 15% 10% 8.75%	Fiador Vivienda Hipoteca Fiador vehículo	Monto Destino Plazo Tasa de interés Recargo por mora Forma de retiro Forma de pago Garantía Documento de contratación Comisiones a cancelar

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DE UNA GUÍA DE ORIENTACIÓN CREDITICIA EN BENEFICIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA ZONA URBANA DE SAN FRANCISCO GOTERA.

A. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Con el propósito de obtener la información para el "Diseño de una Guía de Orientación Crediticia Canalizada por la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local en Beneficio de las Micro y Pequeñas Empresas de la Zona Urbana de San Francisco Gotera, Departamento de Morazán"; se utilizó métodos, técnicas e instrumentos con el fin de recopilar la información para el éxito de la investigación.

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

a) OBJETIVO GENERAL

Conocer la necesidad y aceptabilidad de orientación crediticia a través de una guía.

b) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer las diferentes instituciones oferentes de crédito en San Francisco Gotera.
- Determinar la necesidad de crédito de los dirigentes de las micro y pequeñas empresas en la zona urbana de San Francisco Gotera.
- Determinar si los dirigentes de las micro y pequeñas empresas en la zona urbana de San Francisco Gotera están

dispuestos a recibir información crediticia a través de una guía de orientación.

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología que a continuación se presenta sirvió de base para evaluar la situación actual de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera, en cuanto a la necesidad de orientación sobre créditos.

a) INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

La información teórica conceptual sobre las micro y pequeñas empresas se obtuvo mediante la consulta de libros, revistas, internet, trabajos de graduación, boletines y memorias, todos relacionados con el tema.

b) INVESTIGACIÓN DE CAMPO

La investigación de campo estuvo enfocada a recopilar información que sirviera de base para determinar la necesidad de orientación crediticia para los dirigentes de las micro y pequeñas empresas.

3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La investigación exigió la aplicación de técnicas e instrumentos para obtener la información deseada. En este sentido se utilizaron las siguientes modalidades:

a) Entrevista:

La entrevista permitió determinar en forma profunda las opiniones emanadas por parte de los oferentes de crédito y dirigentes de las micro y pequeñas empresas; utilizando como instrumento una guía de entrevista.

c) Encuesta:

Siendo la técnica de mayor utilización en la recolección de datos, consistió en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a evaluar. En la investigación, se utilizó el instrumento el cuestionario dirigido a los responsables de la conducción de las micro y pequeñas empresas.

4. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y LA MUESTRA

a) UNIVERSO

Según documentos internos de la Alcaldía Municipal de San Francisco Gotera, existen 609 micro y pequeñas empresas en la zona urbana y esta es la población que se toma para constituir el universo de la investigación.

b) MUESTRA

Por contar con un universo finito, la muestra se determinó con la fórmula estadística siguiente:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N-1)E^2 + Z^2 P \cdot Q}$$

Donde:

E = Error muestral máximo permisible en la Investigación.

Z = Valor crítico correspondiente a un determinado grado de confianza.

P = Proporción poblacional de ocurrencia del fenómeno.

Q = Probabilidad de rechazo del fenómeno

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

DATOS PARA DETERMINAR LA MUESTRA

$$P = 0.80$$

$$Q = 1 - P = 0.20$$

E = El margen de error es el 10% ó 0.10

$$Z = 1.64$$

N = 609 micro y pequeñas empresas en el área urbana de San Francisco Gotera.

Sustituyendo en la fórmula:

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.80) (0.20) (609)}{(609-1) (0.10)^2 + (1.64)^2 (0.80) (0.20)}$$

n = 41; dirigentes de las micro y pequeñas empresas encuestados.

Se encuestó a los dirigentes de las micro y pequeñas empresas, para lo cual se hizo una división de la muestra de acuerdo a la distribución de los establecimientos por sector económico en la zona urbana de San Francisco Gotera; de la siguiente manera:

DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS POR SECTOR ECONÓMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS		
Sector	%	Cantidad
Comercio	60.3	25
Industria	22.2	9
Servicio	17.5	7
Total	100	41

FUENTE: conamype

5. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

a) CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS PROPIETARIOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. ¿Cuál es su actividad económica?

OBJETIVO:

Conocer la actividad económica que más predomina en la zona urbana de San Francisco Gotera.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercio	25	60.3%
Industria	9	22.2%
Servicio	7	17.5%
Total	41	100%

COMENTARIO:

De acuerdo al número de establecimientos que existen en la zona urbana de San Francisco Gotera, el 60.3% pertenece al sector comercio, el 22.2% le corresponde al sector industria y el 17.5% al sector servicio.

2. ¿Alguna vez, usted ha solicitado un préstamo?

OBJETIVO:

Conocer si los dirigentes de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera han solicitado crédito.

TABULACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	29	70.7%
Si	12	29.3%
Total	41	100%

COMENTARIO:

De las personas encuestadas, una elevada mayoría de ellas no ha solicitado crédito.

3. ¿Cuántas veces ha solicitado un crédito?

OBJETIVO:

Conocer la frecuencia de solicitud de crédito de los dirigentes de las micro y pequeñas empresas.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez	5	41.7%
Dos veces	5	41.7%
Tres ó más	2	16.6%
Total	12	100%

COMENTARIO:

De las personas que han solicitado crédito, el 41.7% lo han hecho una vez, el mismo porcentaje dos veces y una minoría ha solicitado tres ó más veces

4.¿Cuáles son los obstáculos que ha tenido, al momento de solicitar un crédito?

OBJETIVO:

Conocer los obstáculos, que enfrentan las personas al momento de solicitar un crédito.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Falta de orientación	9	75%
Altas tasas de interés	8	67%
Demasiados requisitos	5	42%
Tardanza en el otorgamiento del crédito	3	25%

COMENTARIO:

De los 12 dirigentes de las micro y pequeñas empresas que han solicitado crédito, consideran que sus mayores obstáculos al momento de solicitar un crédito se dan por la falta de orientación en un 75%, altas tasas de interés en 67%, las instituciones piden demasiados requisitos un 42%; además un 25% considera que el crédito llega demasiado tarde a manos del usuario.

En esta pregunta, los encuestados tuvieron la oportunidad de dar respuesta múltiple.

5.¿Logró obtener el crédito solicitado?

OBJETIVO:

Conocer si todas las personas que han solicitado crédito, lograron obtenerlo.

TABULACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	11	91.7%
No	1	8.3%
Total	12	100%

COMENTARIO:

Según la información obtenida, un 91.7% de los empresarios que han solicitado crédito, lo han obtenido; sin embargo existe un 8.3% que no obtuvieron el crédito.

6.¿Qué institución le otorgó el crédito?

OBJETIVO:

Determinar la institución que está en primera opción para las personas que han solicitado un crédito.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos	8	67%
AMC	6	50%
Otros	4	33%
Caja de crédito	3	25%

COMENTARIO:

Se puede observar que la mayoría de los 12 dirigentes de micro y pequeñas empresas de San Francisco Gotera que solicitan crédito, se dirigen a una institución bancaria, ADEL Morazán Créditos, y otros. Existe un mínimo porcentaje que se decide por la caja de crédito.

En esta pregunta, las personas encuestadas tuvieron la oportunidad de dar respuesta múltiple.

7. ¿Cuál ha sido la cuota que ha estado en capacidad de pagar mensualmente?

OBJETIVO:

Determinar la capacidad de pago que poseen los dirigentes de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$20-\$40	1	8%
\$40-\$60	7	58%
\$60-\$80	2	17%
\$80-\$100	6	50%
\$100 ó más	5	42%

COMENTARIO:

Con los datos obtenidos se observa que la mayoría de los 12 dirigentes de las micro y pequeñas empresas que han solicitado un préstamo, han estado en capacidad de pagar de \$40 a \$100 mensualmente.

En esta pregunta, las personas encuestadas tuvieron la oportunidad de dar respuesta múltiple.

8.¿En qué actividad de su negocio invirtió el crédito?

OBJETIVO:

Conocer el destino que le dieron los dirigentes de las micro y pequeñas empresas a los créditos obtenidos.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Adquisición de mercadería	9	75%
producción	4	33%
Compra de maquinaria y equipo	4	33%
Otros	3	25%
Terreno o local	1	8%

COMENTARIO:

Según los datos recabados, el 75% de los 12 dirigentes de micro y pequeñas empresas que han adquirido crédito lo utilizaron para adquisición de mercadería, el 33% para producción o para compra de maquinaria y equipo, el 8% para terreno o local y el 25% para otras actividades del negocio.

En esta pregunta, las personas encuestadas tuvieron la oportunidad de dar respuesta múltiple.

9.¿Por qué no ha solicitado un crédito?

OBJETIVO:

Conocer las razones que obstaculizan la solicitud de crédito por parte de los dirigentes de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Falta de orientación	10	34%
Altas tasas de interés	9	31%
Demasiados requisitos	7	24%
Cuenta con fondos propios	3	10%
Tardanza en el otorgamiento	1	3%

COMENTARIO:

De los 29 dirigentes de las micro y pequeñas empresas que no han solicitado crédito, según la encuesta no lo han hecho por falta de orientación, altas tasas de interés; además consideran que las instituciones oferentes de crédito piden demasiados requisitos y se tardan demasiado para el otorgamiento del crédito y otros cuentan con fondos propios.

En esta pregunta, las personas encuestadas tuvieron la oportunidad de dar respuesta múltiple.

10.¿Le gustaría que existiera un documento que recopile información de las instituciones que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas?

OBJETIVO:

Determinar si los dirigentes de las micro y pequeñas empresas, consideran necesaria la existencia de un guía que brinde orientación crediticia.

TABULACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	38	92.7%
No	3	7.3%
Total	41	100%

COMENTARIO:

De las personas encuestadas, un 92.7% están de acuerdo que exista un documento que brinde información de crédito para las micro y pequeñas empresas y un 7.3% no lo ve importante.

11. ¿Estaría usted dispuesto a recibir orientación crediticia de las diversas alternativas de financiamiento que existen?

OBJETIVO:

Determinar si los empresarios están dispuestos a recibir orientación crediticia.

TABULACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	38	92.7%
No	3	7.3%
Total	41	100%

COMENTARIO:

Un 92.7% de los dirigentes de las micro y pequeñas empresas encuestados están dispuestos a recibir orientación crediticia de las alternativas de financiamiento que existen en San Francisco Gotera y un 7.3% no están de acuerdo.

12.¿Qué institución le gustaría a usted, que le otorgara crédito?

OBJETIVO:

Conocer las instituciones que tienen mayor aceptación por los empresarios en la zona urbana de San Francisco Gotera.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos	16	39.0%
AMC	13	31.7%
Caja de Crédito	7	17.0%
Ninguna	3	7.3%
Otros	2	5.0%
Total	41	100%

COMENTARIO:

Entre las instituciones que otorgan crédito en la zona urbana de San Francisco Gotera, las que mayor aceptación reflejan en la encuesta son los Bancos, AMC y Caja de Crédito.

13.¿Cuál es la forma que usted considera adecuada para que le brinden información crediticia?

OBJETIVO:

Conocer la forma de orientación que prefieren los propietarios de las micro y pequeñas empresas, al momento de recibir la información crediticia.

TABULACIÓN

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guía	25	61.0%
Personalmente	10	24.0%
Teléfono	3	7.3%
Ninguna	3	7.3%
Total	41	100%

COMENTARIO:

De las personas encuestadas; la mayoría de ellas prefiere que la información se le proporcione a través de una guía en donde aparezcan todos las instituciones oferentes de crédito para las micro y pequeñas empresas.

14.¿Cree usted que la obtención de un crédito, contribuiría al desarrollo de su empresa?

OBJETIVO:

Determinar si los dirigentes de las micro y pequeñas empresas consideran que la obtención de crédito contribuiría el desarrollo de su negocio.

TABULACIÓN

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	38	92.7%
No	3	7.3%
Total	41	100%

COMENTARIO:

De todos los dirigentes de las micro y pequeñas empresas encuestados un 92.7% asegura que con la obtención de un crédito, mejoraría su empresa y un 7.3% no estuvo de acuerdo.

b) ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS OFERENTES DE CRÉDITO EN SAN FRANCISCO GOTERA

1.¿Cuáles son los requisitos generales que debe cumplir las micro y pequeñas empresas para obtener un crédito?

Objetivo

Conocer las condiciones generales que deben cumplir las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera en el Departamento de Morazán para la adquisición de un crédito.

Análisis

La mayoría de entrevistados coincidieron que las condiciones generales que deben cumplir los dirigentes de las micro y pequeñas empresas para poder adquirir el crédito son: garantías que ofrecen y la capacidad de pago.

2.¿Cuáles son las líneas de crédito que ofrecen a las micro y pequeñas empresas?

Objetivo

Conocer las diferentes líneas de crédito que ofrecen a las micro y pequeñas empresas en la zona urbana de San Francisco Gotera en el Departamento de Morazán.

Análisis

Al momento de realizar la entrevista se reveló que los tipos de crédito que ofrecen a las micro y pequeñas empresas son los destinados a aumentar el capital de trabajo o para invertir en cualquiera de los sectores económicos (comercio, industria, servicio).

3. ¿Cómo clasifican los clientes potenciales para ofrecerles créditos?

Objetivo

Conocer la forma de cómo clasifican las instituciones oferentes de créditos en la zona urbana de San Francisco Gotera en el Departamento de Morazán, a los posibles clientes de las micro y pequeñas empresas y la forma de ofrecerles créditos.

Análisis

Todas las instituciones oferentes de crédito utilizan el mismo criterio de clasificación; es decir, evalúan la capacidad de pago o garantía crediticia y de acuerdo a esto, ellos ofrecen los créditos para los diferentes sectores.

4. ¿Para qué tipo de actividad económica, otorgan créditos a las micro y pequeñas empresas en la zona urbana de San Francisco Gotera en el Departamento de Morazán.?

Objetivo

Conocer los sectores económicos de las micro y pequeñas empresas que financian los oferentes de crédito en la zona urbana de San Francisco Gotera en el Departamento de Morazán.

Análisis

Según la información recabada las instituciones que apoyan a las micro y pequeñas empresas les apoyan financieramente en las áreas siguientes comercio, industria, servicio y agricultura.

5. ¿Para cuántos años máximos les otorgan créditos a las micro y pequeñas empresas en su institución?

Objetivo

Conocer los plazos máximos que les otorgan las instituciones de crédito a las micro y pequeñas empresas en la zona urbana de San Francisco Gotera en el Departamento de Morazán.

Análisis

Los plazos máximos varían de acuerdo al monto y a las condiciones contractuales que acuerdan con la institución que esté ofreciendo el servicio de crédito.

6. ¿Existe alguna tasa de interés especial para las micro y pequeñas empresas en su institución?

Objetivo

Determinar si las instituciones oferentes de crédito tienen tasas especiales para las micro y pequeñas empresas.

Análisis

Según las respuestas de las instituciones de crédito no tienen ninguna tasa especial; y en algunos casos a los dirigentes de

las micro y pequeñas empresas se les ofrecen tasas de interés acorde a las necesidades del negocio.

7. ¿A cuánto asciende el monto máximo prestado a las micro y pequeñas empresas?

Objetivo

Conocer el monto máximo prestado a las micro y pequeñas empresas.

Análisis

De acuerdo a la respuesta proporcionada por las instituciones que ofrecen créditos, existe techo máximo para los créditos, estos se conceden de acuerdo a la capacidad de pago y a la garantía que ofrecen los clientes o dirigentes de las micro y pequeñas empresas.

8. ¿De qué forma le dan orientación crediticia a los clientes actuales y potenciales?

Objetivo

Conocer la manera que utilizan para ofrecer la orientación crediticia a los clientes actuales y potenciales.

Análisis

Según los datos recabados, la mayoría de instituciones ofrecen orientación a través de venta personal, perifoneo, reuniones con las comunidades, boletines, brochures y algunos utilizan anuncios publicitarios por radio, televisión y prensa.

B. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA ZONA URBANA DE SAN FRANCISCO GOTERA.

En la zona urbana de San Francisco Gotera se puede observar que existen muchas micro y pequeñas empresas, la mayoría de ellos son pequeños negocios informales que se dedican a comercializar diversos productos, entre ellos se puede mencionar venta de ropa, venta de comida, calzado, frutas y verduras, granos básicos, productos de primera necesidad, medicamentos, telas y otros.

La mayor parte de establecimientos se encuentran ubicados en el Barrio El Calvario de la ciudad antes mencionada, siendo la actividad de mayor auge la comercialización de productos; estas micro y pequeñas empresas son fuente generadora de empleo, especialmente al grupo familiar ya que la mayoría de los propietarios son jefes de familia y sus empleados son sus parientes ya sean niños, jóvenes o adultos y en casos especiales contratan a personas particulares.

Algunos dirigentes de estos negocios, les gustaría obtener financiamiento externo, pues sólo cuentan con el poco capital que han logrado acumular durante su tiempo de existencia, algo que impide su fortalecimiento.

A pesar de los diferentes problemas enfrentados han logrado mantenerse en el mercado y algunos cuentan con la capacidad de adquirir un crédito si lo desean, pero necesitan que alguien los oriente en relación a las diversas oportunidades de financiamiento que se encuentran en el mercado.

La diversidad de instituciones financieras que se ubican en San Francisco Gotera, Departamento de Morazán, en su mayoría ofrecen

servicios de crédito a las pequeñas empresas; no obstante los requisitos son muchos; pero la dificultad es para el sector de las micro empresas. No todas las instituciones existentes en San Francisco Gotera, asumen el riesgo de financiar su actividad económica debido a que la mayoría de las instituciones toman en cuenta la no recuperación rápida del capital, para el sector microempresarial.

C. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este apartado se presentan las conclusiones y recomendaciones sobre los aspectos fundamentales que muestran la situación actual de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera, Departamento de Morazán, respecto a la información que ellos necesitan para la adquisición de crédito, de la diversas instituciones que se encargan de proporcionar este servicio.

Después de efectuarse un análisis de la situación actual se establecen algunas recomendaciones que pueden ayudar a solventar la problemática que enfrenta este sector.

1. CONCLUSIONES

- a. La mayoría de las micro y pequeñas empresas que existen en la zona urbana de San Francisco Gotera se dedican a la actividad de comercialización de diferentes productos, de los cuales son pocos los que han solicitado un crédito para su negocio.
- b. Se determinó que los obstáculos enfrentados por los dirigentes de las micro y pequeñas empresas que han solicitado crédito, son la falta de orientación y las altas tasas de interés.
- c. Se observó que la mayoría de los empresarios, cuando solicitan un crédito se dirigen a una institución y debido a sus ocupaciones no cuenta con el tiempo suficiente para investigar sobre las diferentes alternativas de financiamiento que están a su alcance.

- d. Según la encuesta se determinó una alta disposición por parte de los dirigentes de las micro y pequeñas empresas de recibir orientación crediticia.
- e. Según los datos recabados, la mayoría de dirigentes de micro y pequeñas empresas se ven interesados en que exista una institución que les ofrezca orientación de créditos sin costos ni compromiso alguno.
- f. La población empresarial considera que en la guía de orientación debe detallarse la información necesaria que se necesita al momento de solicitar un crédito.
- g. La mayoría de las instituciones que ofrecen crédito en la zona urbana de San Francisco Gotera, consideran que no hay un instrumento donde registren y ofrezcan sus servicios de crédito para las micro y pequeñas empresas.
- h. Según los oferentes de crédito la guía de orientación crediticia generará una competitividad de crédito a las micro y pequeñas empresas, debido a que los clientes potenciales puedan elegir el mejor servicio.

2. RECOMENDACIONES

- a. Es conveniente que los dirigentes de las micro y pequeñas empresas que comercializan con productos tengan acceso a una guía de orientación crediticia, que venga a facilitarles la obtención de un crédito en el momento que ellos decidan hacerlo.
- b. Es necesario que la guía de orientación crediticia se elabore de una forma clara y precisa en cuanto a información para que

pueda ser comprendida por los dirigentes de las micro y pequeñas empresas.

- c. Que la guía de orientación crediticia cuente con la información de todas las instituciones que ofrecen crédito y que ésta se encuentre disponible en una oficina donde puedan acceder fácilmente los dirigentes de las micro y pequeñas empresas.
- d. Las personas que tengan en su poder la guía de orientación crediticia deben ser responsables de ofrecer un servicio de calidad.
- e. Que la institución encargada de ofrecer orientación crediticia pueda brindarla sin ningún recargo financiero y con un trato equitativo.
- f. Que la información presentada en la guía de orientación crediticia sea clara, precisa y objetiva en cuanto a la oferta de crédito para los dirigentes de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera.
- g. Al momento de renovar la información de la guía, todas las instituciones sean tomadas en cuenta.
- h. Es necesario que la guía esté diseñada especialmente sólo para contener información crediticia no otros servicios que ofrezcan dichas instituciones financieras

CAPÍTULO III

DISEÑO DE UNA GUÍA DE ORIENTACIÓN CREDITICIA EN BENEFICIO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA ZONA URBANA DE SAN FRANCISCO GOTERA.

A. INTRODUCCIÓN

En la zona urbana de San Francisco Gotera, las micro y pequeñas empresas se dedican al comercio, industria y servicio; por lo cual existe una necesidad de financiamiento, para realizar la actividad económica; pero existen algunos requisitos que las micro y pequeñas empresas no conocen para orientarse y adquirir un crédito.

Partiendo de esa necesidad se ha elaborado la presente guía de orientación crediticia para los micro y pequeños empresarios de la zona urbana de San Francisco Gotera, que por su ocupación le es más fácil acceder a una guía de información que acercarse a cada una de las instituciones oferentes de crédito.

La información que se presenta en esta guía (ver anexo n° 1), ayudará a orientar a las micro y pequeñas empresas para tomar una decisión de financiamiento, brindándoles la lista de instituciones oferentes de crédito, y los requisitos que deben tener los usuarios tales como; montos, plazos, tasas de interés, tipos de créditos.

B. OBJETIVOS

1. GENERAL

Diseñar una guía de orientación crediticia canalizada por la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local en beneficio de las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera, Departamento de Morazán

2. ESPECÍFICOS

- Orientar a los dirigentes de las micro y pequeñas empresas sobre los requisitos que exigen las instituciones oferentes de crédito para que los propietarios puedan acceder al mismo.
- Conocer las diferentes líneas de financiamiento ofrecidas a las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera.
- Detallar el procedimiento que deben seguir los dirigentes de las micro y pequeñas empresas para que puedan tener acceso a crédito.

C. FUNDAMENTOS ESPECÍFICOS

La guía está fundamentada en los resultados obtenidos de la investigación realizada a las micro y pequeñas empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera, partiendo que un 92.7% de los encuestados informaron que sería de utilidad una guía de orientación crediticia para generar beneficios a su empresa.

Consideramos que las necesidades de los posibles usuarios de ésta guía y la información obtenida genera razones concretas para la existencia de la misma.

Cabe mencionar que las personas y empresas de la zona urbana de San Francisco Gotera, podrán identificar los requisitos que cada uno de los oferentes de crédito exigen para los que están interesados en adquirir financiamiento.

D. REQUISITOS NECESARIOS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO

Inicialmente usted debe solicitar la respectiva solicitud de crédito en las instituciones autorizadas para ofrecer este tipo de servicio en San Francisco Gotera entre las que se pueden mencionar:

Para las microempresas

- Adel Morazán Crédito (AMC)
- Caja de Crédito

- Banco Salvadoreño
- Banco de Fomento Agropecuario

Para las pequeñas empresas

- Adel Morazán Crédito (AMC)
- Caja de Crédito
- Banco Salvadoreño
- Banco de Fomento Agropecuario
- Banco Cuscatlán
- Banco Agrícola
- Banco de Comercio

Posteriormente el usuario debe completar toda la documentación adicional dependiendo de la naturaleza y el tipo de garantía.

1. PARA PERSONAS JURÍDICAS (SOCIEDADES)

- Copia fotostática de la escritura de constitución de la sociedad, debidamente inscrita en el Centro Nacional de Registro.
- Número de Identificación Tributaria (copia de NIT) de la empresa.
- Copias fotostáticas de Documento Único de Identidad (DUI) y Número de Identidad Tributario (NIT) del representante legal.

- Estados financieros de cierre auditados de los últimos dos años y un Balance de Comprobación con tres meses de antigüedad del año actual.
- Presentar por lo menos cinco referencias comerciales y/o bancarias de créditos en original que sean recientes con un mes de antigüedad.

2. PARA PERSONAS NATURALES

- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante
- Si lleva contabilidad formal, presentar originales del Balance General y Estado de Resultado de un ejercicio completo (un año) y Balance de Comprobación reciente (tres meses de antigüedad). Se deben detallar las principales cuentas; entre ellas cuentas por cobrar, maquinaria y equipo, casas y/o edificios, terreno, vehículo, cuentas por pagar, gastos de administración y ventas.

Si no lleva contabilidad formal, detallar la situación económica (activos, pasivos, patrimonio, ingresos y egresos) en la solicitud de crédito, mostrando por separado los rubros más importantes: maquinaria y equipo, vehículos, casas, terrenos y cuentas por pagar.

- Presentar por lo menos tres referencias comerciales, bancarias y proveedores.
- Fotocopia de las tres últimas declaraciones de IVA (en caso de llevar contabilidad formal) o facturas de compras.

3. SI LA GARANTÍA OFRECIDA ES FIRMA SOLIDARIA

(CODEUDORES)

- Fotocopia del DUI y NIT del codeudor(es).
- Constancia de sueldo y certificado patronal del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) del codeudor(es) en caso de ser empleado.
- Si el codeudor(es) posee negocio propio debe presentar la información financiera establecida anteriormente para el solicitante.
- Presentar al menos tres referencias comerciales, bancarias para cada codeudor.

4. SI LA GARANTIA OFRECIDA ES HIPOTECARIA (TERRENOS, VIVIENDA)

- Fotocopia de la escritura de compra venta del inmueble a hipotecar para efectuar el respectivo valúo.

- Presentar Certificación Extractada en original del inmueble a hipotecar. Se solicitará en el Registro de la Propiedad en donde está inscrito el inmueble.

5. SI LA GARANTÍA OFRECIDA ES PRENDARIA

(MAQUINARIA Y EQUIPO)

- Presentar facturas originales o escritura de compra-venta de la maquinaria o equipo a preñar, los cuales deben contener la siguiente información: marca, modelo, serie y valor del bien.
- Fotocopia de la tarjeta de circulación si el bien a preñar es un vehículo de transporte.
- Es importante mencionar que este tipo de garantía puede ser combinada con otras garantías.

OBSERVACIONES

- La solicitud de crédito (información de deudor y codeudor) de preferencia debe completarse a máquina o con letra de molde legible.
- Para evitar molestias innecesarias, antes de entregar la solicitud de crédito, deberá revisar cuidadosamente

que esté totalmente completa; además, debe entregarse con los documentos que se le indiquen.

- Los nombres, direcciones y teléfonos de las personas que detalle en el espacio "referencias personales y familiares", deben ser completas y exactas. No deberá usar abreviaturas.
- Antes de entregar su solicitud, deberá aperturar cualquier modalidad de depósito: cuenta corriente, de ahorros, depósitos a plazo y anotar el número de cuenta en la solicitud.
- En las instituciones oferentes de crédito, se conceden créditos a personas cuyas edades estén comprendidas entre 18 y 65 años de edad.

E. INSTITUCIONES OFERENTES DE CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN SAN FRANCISCO GOTERA.

INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
ADEL Morazán Créditos (AMC)	Industria Comercio	Personas naturales Personas jurídicas	Desde \$115 a \$17,143	4 meses 8 meses 1 año	18% 19% 24%	Fiador Hipoteca	Monto Destino Garantía Amortización
Caja de Crédito	Industria Comercio Servicio	Personas naturales Personas jurídicas	Desde \$100 a \$30,000	De 1 a 5 años	10.75%	Fiador Hipotecario	Monto Destino Garantía Amortización
Banco de Fomento Agropecuario	Industria Comercio Servicio	Personas naturales Personas jurídicas	Desde \$100 a \$14,735	De 1 a 5 años	11%	Fiador Hipotecario	Monto Destino Plazo Forma de retiro Forma de pago Tasa de interés Interés moratorio Garantía
Banco Agrícola	Comercio Industria Servicio	Personas naturales Personas Jurídicas	Desde \$100, según capacidad de pago del solicitante	De 1 a 15 años	De 10.5% a 11%	Fiador Hipotecario Depósitos a plazo Vehículo Casa	Monto Destino Intereses Tasa de interés Plazo Forma de pago Comisión Garantía Condiciones
Banco Salvadoreño	Comercio Industria	Personas naturales Personas	Desde \$100, según capacidad de pago del	De 1 a 20 años	De 10% a 15%	Fiador vehículo Hipoteca	Monto Destino Plazo

	Servicio	Jurídicas	Solicitante			Vivienda	Forma de retiro Forma de pago Tasa de interés Garantía Comisión por trámite Seguros Condiciones especiales
Banco Cuscatlán	Comercio Industria Servicio	Personas naturales Personas jurídicas	Desde \$100, según capacidad de pago	De 1 a 10 años	De 10% a 14.5%	Vivienda Vehículo Record Crédito	Monto Destino Plazo Tasa de Interés Recargo por mora Forma de retiro Forma de pago Garantía Descuento de contratación Comisiones a cancelar
Banco de Comercio	Industria Comercio Servicio	Personas naturales Personas jurídicas	Desde \$100, según capacidad de pago del solicitante	De 1 a 20 años	De 8.9% a 11%	Vivienda Hipoteca Vehículo	Monto Destino Plazo Tasa de Interés Recargo por mora Forma de retiro Forma de pago Garantía Descuento de contratación Comisiones a cancelar

F. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE LA GUÍA DE ORIENTACIÓN

CRÉDITICIA

1. ESTRATEGIAS

- Mantener actualizada la guía de orientación crediticia de acuerdo a los cambios experimentados por las instituciones oferentes de crédito.
- Presentar la información de manera sencilla, clara y precisa para la obtención de crédito.
- Aprovechar las capacitaciones que realiza el Programa de Desarrollo Empresarial de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local para dar a conocer el servicio de orientación crediticia para los micro y pequeños empresarios de la zona urbana de San Francisco Gotera.
- Proporcionar a los usuarios de la guía de orientación, una atención de calidad y brindar la información con eficiencia.

2. ACCIONES

- Recopilar información actual de los oferentes de crédito que aparecen en la guía.

- No introducir en la guía un lenguaje desconocido por los usuarios.
- Al finalizar la capacitación la persona encargada de realizarla deberá tomarse unos cinco minutos aproximadamente para informarles del nuevo servicio.
- La persona que oriente a los dirigentes de las micro y pequeñas empresas, debe conocer de la guía y de su actualización.

3. RECURSOS HUMANOS

Para la implementación de la presente guía, la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local deberá hacer uso de la metodología ya existente, porque esta guía puede ser canalizada a través de la recepcionista o en la gerencia del Programa de Desarrollo Empresarial; por lo tanto no será necesaria la contratación de personal adicional.

4. RECURSOS MATERIALES

Entre los recursos necesarios para brindar la información financiera a los dirigentes de las micro y pequeñas empresas serán los siguientes:

Papel bond

Teléfono

Lapiceros

Computadora

Tinta

Impresora

Escritorio

Sillas

4. RECURSOS FINANCIEROS

La información contenida en la guía se estará actualizando trimestralmente, se imprimirán cinco ejemplares, los cuales estarán en manos de la recepcionista y del encargado del Programa de Desarrollo Empresarial de la Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local.

Al momento de dar la información se le dirá la mejor opción de acuerdo a la capacidad de pago y a la garantía que el usuario ofrece

PRESUPUESTO TRIMESTRAL		
MATERIALES	CANTIDAD	COSTO
Papel bond	200 páginas	\$2.00
Lapiceros	1 caja	\$1.14
Teléfono		\$10.00
Impresión de la guía	5 ejemplares	\$6.00
TOTAL		\$19.14

G. GLOSARIO

A

Accionista:

Poseedor de una o varias acciones de una Sociedad Anónima.

Activo:

Son todos los bienes y derechos de una empresa u organización.

Agencia:

Empresa destinada a gestionar asuntos ajenos o a prestar determinados servicios.

Ahorro:

Cantidad de renta no gastada en consumo

Aprobación:

Evaluar y autorizar la solicitud de crédito.

B

Banco:

Establecimiento de origen privado o público que debidamente autorizado por la ley, admite dinero en forma de depósito, en unión de recursos propios poder conceder préstamos, descuentos y en general todo tipo de operaciones bancarias.

Beneficio:

Bien que se hace o se recibe.

C

Capital de trabajo:

Activos circulantes que representan la porción de la inversión que circula de una forma u otra en la conducción ordinaria de la empresa.

Comercio:

Negociación que se hace comprando y vendiendo o permutando bienes mercantiles.

Comisión:

Compensación ligada a determinada unidad de logro en el ejercicio comercial o prestación de servicios.

Contabilidad:

Arte o ciencia interpretación y métodos utilizados para registrar todas las transacciones que afectan a la situación financiera de la empresa u organización.

Contribución:

Acción de contribuir; cosa que se hace o da para contribuir a algo; pago que están obligados a hacer los ciudadanos para contribuir a sostener los gastos del Estado, la provincia o el municipio.

Credibilidad:

Calidad de creíble.

Crédito:

Derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero; prestar dinero sin otra seguridad que la del crédito de aquel que lo recibe.

Comercialización:

Actividades que aceleran el movimiento de los bienes y servicios desde el fabricante hasta el consumidor.

Competencia:

Situación en la que un gran número de empresas abastece a un gran número de consumidores y en la que ninguna empresa puede demandar u ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio del mercado.

Cooperativa:

Sociedad que recibe los ahorros de sus socios y utiliza esos fondos para financiar préstamos concedidos a sus miembros.

Cuenta corriente:

Cuenta de depósito a la vista que exige la utilización de los cheques para retirar fondos.

D

Datos primarios:

Son aquellos que el investigador obtiene directamente mediante cuestionarios, entrevistas, guías de investigación, observaciones ordinaria y participativa.

Datos secundarios:

Son datos que se obtienen de fuentes documentales, empleando fichas de trabajo o mediante cuadros estadísticos.

Desarrollo económico:

Proceso caracterizado por una rápida acumulación de capital, elevación de la productividad, mejora de las técnicas, aumento de la población y creación perfeccionamiento de la infraestructura.

Descuento:

Cantidad de dinero deducida a partir del valor nominal de una letra.

Diagnóstico:

Es el análisis racional y sistemático de las funciones principales de una empresa con el fin de detectar los problemas dentro de la misma, así como las causas que la generan y a través de ellas, plantear posibles soluciones.

E**Economía:**

La ciencia social que se ocupa de la escasez y selección de recursos.

Efectividad:

Lograr un objetivo.

Eficaz:

Consecución de objetivos, logro de los efectos buscados.

Eficiencia:

Logro de los objetivos con la menor cantidad de recursos, el logro de objetivos al menor costo.

Empleo:

Ocupación económica de toda la población activa de todo el país.

Empresa:

Es toda unidad económica productora y/o comercializadora de bienes o servicios con fines de lucro en el cual los recursos de capital y otras propiedades están en poder de una persona natural o jurídica.

F**Fiador:**

Individuo que se compromete al pago de la deuda en caso de incumplimiento de la obligación por parte del deudor.

Financiamiento:

Aportación de capital necesario para el funcionamiento de las empresas o del estado.

Funciones:

Conjunto de actividades para desarrollar un trabajo.

Fundación:

Entidad benéfica o cultural constituida y sostenida con los bienes de un particular cuya voluntad continua y cumple.

G**Garantía:**

Conjunto de bienes cuyo valor está destinado a sustituir el pago de una obligación a favor de un beneficio de la misma, si dicho pago no es efectuado.

Giro:

Sistema de pago, procedente del sistema bancario en el que el depositante de fondos instruye a su banco para que realice una transferencia de fondos directamente de su cuenta a la de un acreedor, y notifique a este acreedor la transferencia realizada.

H**Hipoteca:**

Gravamen sobre bienes inmuebles por el que quedan adscritos como garantía de la obligación con que se garantiza el pago de un crédito.

I

Interés:

Compensación que el capitalista recibe por el uso del capital en un periodo determinado de tiempo y con cierto riesgo.

Inversión:

Empleo de capital a la producción general de bienes o en aumento de la reserva de bienes productivos.

L

Líneas de crédito:

Operación activa desarrollada por las instituciones financieras por lo cual estas otorgan la facilidad de utilización de fondos a un cliente bajo determinadas condiciones.

Liquidez:

Capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen.

M

Mercado:

Personas u organizaciones con necesidades que satisfacer, dinero para gastar y el deseo de gastarlo. También, cualquier persona o grupo con el que un individuo u empresa tiene una relación actual o posible de intercambio.

Metodología:

Manera razonada de conducir el pensamiento con el objeto de llegar a un resultado determinado y al descubrimiento de la verdad.

Mora:

Atraso en los pagos o sea insolvencia del cliente en cualquier tipo de crédito.

Muestra:

Elección de una parte representativa del universo.

O

Oportunidades:

Son los factores positivos externos que se encuentran en el entorno en que se desenvuelve la empresa.

Otorgamiento:

Parte final del documento en que este se aprueba, cierra y solemniza.

P

Plazo:

Fecha en la que se debe devolver un crédito o pagar una deuda.

Potenciar:

Comunicar, potenciar a una cosa o incrementar la que ya tiene; emplear, fomentar.

Proceso:

Progreso, acción de ir adelante; conjunto de las fases sucesorias de un fenómeno natural.

Préstamo:

Dinero o valor que toma una persona para devolverlo; contrato entre el prestamista y prestatario con la utilización de una línea de crédito.

Producción:

Actividades necesarias para la elaboración de un producto físico o para ofrecer algún servicio.

R**Recursos financieros:**

Está formado por el capital de trabajo o dinero para que una institución pueda cumplir con sus compromisos.

Recursos propios:

Recursos con que cuenta toda empresa para poder realizar sus operaciones.

Red:

Conjunto de establecimientos comerciales, industriales y de distribución.

Riesgo:

Posibilidad que se produzca un acontecimiento que conlleve a pérdidas materiales; valores asegurables expuestos a sufrir pérdida.

S**Sistema:**

Conjunto de métodos, procedimientos o técnicas relacionado con objeto de formar un todo organizado.

Sistema financiero:

Organización bajo la cual funciona todo el mecanismo del país.

Solvencia:

Condición existente cuando el importe de las obligaciones a pagar es inferior a la suma de los activos; capacidad de pago de una deuda.

H. BIBLIOGRAFÍA

A. LIBROS

- BESLEY, SCOTT. Fundamentos de Administración Financiera. México: McGraw-Hill, 12^a.edición. 2001.
- Código de Comercio. El Salvador.2002
- GITMAN, LAWRENCE J. Principios de Administración Financiera. México: Editorial Prentice Hall, 8^a.edición. 2000
- ROJAS SORIANO, RAÚL. Guía Para Realizar Investigaciones Sociales. México: Editorial PyV, 34^a edición.

B. TESIS

- BARRIENTOS RIVERA, JAIME ALFREDO Y OTROS.
Análisis de las Políticas Crediticias del Sistema Financiero, Para la Micro y Pequeña Empresa en los Sectores Industrial y de Servicio de la Zona Occidental de El Salvador. Universidad de El

Salvador. San Salvador, El Salvador, Centro América, 1992.

- PARADA RAMOS, YENI DEL CARMEN Y OTROS. Diseño de Estrategias para el Otorgamiento y Recuperación de Créditos del Fondo de Financiamiento y Garantía Para la Pequeña Empresa. Universidad de El Salvador. San Salvador, El Salvador, Centro América, 1996.

C. REVISTAS

- ADEL MORAZÁN. Memoria de Labores. 2002
- Política Nacional Para la Micro y Pequeña Empresa. El Salvador, 2002.

D. OTROS

- www.conamype.org
- www.fusades.org
- www.google.com
- www.bancocuscatlan.com
- www.bancoagricola/historia/archivos/htm
- A:/historiabancosalvadoreño.htm
- A:/historiadecajadecrédito.htm

ANEXOS

Anexo n° 1

FORMATO DE LA GUÍA DE ORIENTACIÓN CREDITICIA

- Nombre de la institución que ofrece el servicio

- Introducción

- Objetivos

- Requisitos necesarios para ser sujeto de crédito
 - . Para personas naturales
 - . Para personas jurídicas
 - . Tipos de garantía

- Matriz de instituciones oferentes de crédito
 - . Nombre de la institución
 - . Líneas de crédito
 - . Sujetos de crédito
 - . Montos
 - . Plazos
 - . Tasas
 - . Garantías
 - . Condiciones contractuales

**ANEXO N° 2 INSTITUCIONES OFERENTES DE CREDITO PARA LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS EN SAN FRANCISCO GOTERA.**



INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
Adel Morazán Créditos (AMC)	Industria Comercio	Personas naturales Personas jurídicas	\$115 a \$17,143	4 meses 8 meses 1 año	18% 19% 24%	Flexible de acuerdo al monto solicitado	Monto Destino Garantía Amortización

SOCIEDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO AMC DE R. L.

REGISTRO DE CLIENTES

RESERVADO PARA CREDITOS		
Solicitud No. _____	Agencia: [100] [101] [102] _____	Fecha Recepción: ____/____/____
Solicitada por: [1ª] [2ª] [3ª] [...] Vez _____	Monto Solicitado: \$ _____	Plazo (meses): _____
Activos Fijos: \$ _____	Garantías Ofrecidas: [F] [P] [H] _____	Forma Pago: _____
Destino: _____		
Explicación del Destino: _____		
Fuente: _____	Modalidad: [Directo] [Automático] [Refinamiento] _____	

1. DATOS PERSONALES

Persona Natural (apellido) _____ (nombres) _____

Nombre según cédula: _____

Lugar y fecha nac.: _____, ____/____/____ Sexo: [M] [F]

Nacionalidad: _____ Residente: [Si] [No] Actividad (oficio): _____

Documentos de Identidad:

No. DUI: _____ Fecha exp.: ____/____/____ Fecha venc.: ____/____/____

No. C. Electoral: _____ Fecha exp.: ____/____/____ Fecha venc.: ____/____/____

No. Pasaporte: _____ Fecha exp.: ____/____/____ Fecha venc.: ____/____/____

No. NIT: _____ ISSS: _____ NUP: _____

Otro: _____

Dirección Vivienda: _____

Tel. Vivienda: _____ Tel. dejar recados: _____

Estado Civil: [Soltero/a] [Casado/a] [Viudo/a] [Otros] _____

Nombre del Conyuge: _____ Edad: _____ Actividad(oficio): _____

Lugar de Trabajo: _____ Salario: _____

Dirección: _____

2. DATOS GENERAL

Sabe Leer [Si] [No], Escribir [Si] [No], Como lee firma: _____ Nivel Estudio: [Nin] [Pri] [Sec] [Tec] [Uni]

Tipo Vivienda: [Propia] [Arrendada] [Promesa Venta] [Bien Familiar] Otro: _____

País de Origen: [El Salvador] Otro: _____ Profesión: _____

Dependientes: _____ No. de Hijos: _____ Años en domicilio actual: _____

3. DATOS LABORALES (SI ES EMPLEADO)

Lugar de Trabajo: _____ Dirección: _____

Tipo Ingreso: [Permanente] [Eventual] Salario Mensual \$ _____ Fecha de Ingreso: ____/____/____

Cargo: _____ Jefe Inmediato: _____

4. REFERENCIAS

Familiares cercanos que no vivan en la misma dirección:

Nombre: _____ Dirección: _____ Tel. _____

Parentesco: _____ Trabaja en: _____ Tel. _____

Nombre: _____ Dirección: _____ Tel. _____

Parentesco: _____ Trabaja en: _____ Tel. _____

PERSONALES			
Nombre	Teléfono	Dirección	
BANCARIAS			
Institución	Tipo de Cuenta	No. De Cuenta	Saldo
COMERCIALES			
Nombre	Teléfono	Monto Crédito	Saldo

5. DATOS Y CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA (SI ES MICRO EMPRESARIO/A)

Nombre del Negocio: _____ Tiempo Establecida: _____ años. Actividad: _____

Dirección Exacta: _____

El Local es usado para: [Negocio] [Vivienda/Negocio] El Local es: [Propio] [Arrendado] [Promesa Venta] [Bien Familiar]

Personal: No. de Empleados Hom.: _____ Muj.: _____ Cuantos son Familiares: Hom.: _____ Muj.: _____

Aumento de Personal debido al Crédito: Hom.: _____ Muj.: _____

Mes mayor volumen venta: _____ Por \$ _____ Mes menor volumen venta: _____ Por \$ _____

Principales Productos que fabrica o comercializa o Servicios que presta mensualmente:

Producto/Servicio	Cantidad	Precio/Unidad

Principales Proveedores

Nombre	Dirección	Teléfono

Sistemas Mercadeo

Sistema de Venta		Sistema Comercialización			Alcande Geográfico		
{Contado}	{Crédito}	{Consumidor}	{Minorista}	{Mayorista}	{Local}	{Nacional}	{Regional}

6. ESTADO PATRIMONIAL

BIENES	\$ _____	OBLIGACIONES	\$ _____
- Dinero en Efectivo	\$ _____	- Bancos	\$ _____
- Dinero en Bancos	\$ _____	- Enseres del Hogar	\$ _____
- Inmuebles	\$ _____	- Tiendas y Almacenes	\$ _____
- Enseres del Hogar	\$ _____	- Gastos Familiares	\$ _____
- Vehículos	\$ _____	- Otros	\$ _____
TOTAL	\$ _____	TOTAL	\$ _____

BALANCE (Bienes - Obligaciones) \$ _____

7. SITUACION FINANCIERA DEL NEGOCIO

A- BALANCE GENERAL

ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>	.	<u>CIRCULANTE</u>	.
Caja	\$ _____	Inst. Financieras	\$ _____
Bancos	\$ _____	Proveedores	\$ _____
Cuentas por Cobrar	\$ _____	Cuanta por Pagar	\$ _____
Inventarios	\$ _____	Otros	\$ _____
Materia Prima	\$ _____		
Productos en Proc.	\$ _____		
Prod. Terminados	\$ _____		
Otros	\$ _____		
Total Activo Circulante	\$ _____ %	Total Pasivo Circulante	\$ _____ %
<u>FIJO</u>	.	<u>FIJO</u>	.
Maquinaria y Equipo	\$ _____	Inst. Financieras	\$ _____
Muebles y Enseres	\$ _____	Otros	\$ _____
Vehículos	\$ _____		
Construcciones	\$ _____		
Otros	\$ _____		
Total Activo Fijo	\$ _____ %	Total Pasivo Fijo	\$ _____ %
<u>OTROS ACTIVOS</u>	.	<u>CAPITAL</u>	\$ _____ %
Pagos por Anticipado	\$ _____	Participación Propietario	\$ _____
Otros	\$ _____		
Total Otros Activos	\$ _____		
TOTAL ACTIVO	\$ _____ 100 %	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ _____ 100 %

B- FLUJO DE CAJA DE LA UNIDAD FAMILIAR

<u>DENTRO DE LA EMPRESA</u>	.	<u>FUERA DE LA EMPRESA</u>	.
Ventas Netas	\$ _____		
Ventas de Contado	\$ _____		
Ventas Crédito	\$ _____		
(-) Costos Mercadería/Producción	\$ _____	Otras Empresas	\$ _____
Inventario Inicial	\$ _____	Otros Ingresos	\$ _____
+ Compras	\$ _____		
- Inventario Final	\$ _____		
Materia Prima	\$ _____		
Mano de Obra	\$ _____		
Otros Gastos	\$ _____		
UTILIDAD/PERDIDA BRUTA	\$ _____	(2) TOTAL DE INGRESOS	\$ _____
(-) <u>Gastos de Operación</u>	\$ _____	(-) Gastos Familiares	\$ _____
- Sueldo Propietario	\$ _____	(-) Otros Gastos	\$ _____
- Otros Sueldos	\$ _____	(-) Cuota de Crédito	\$ _____
- Alquiler	\$ _____	(-) Imprevistos (10%)	\$ _____
- Serv. (Agua, Luz, Tel.)	\$ _____		
- Transporte	\$ _____	(3) TOTAL EGRESOS	\$ _____
- Otros	\$ _____		
<u>Gastos de Venta</u>	\$ _____		
- Comisiones	\$ _____		
- Otros	\$ _____		
- Gastos financieros	\$ _____		
- Intereses	\$ _____		
- Otros	\$ _____		
(1) RESULTADOS DE LA EMPRESA	\$ _____	DISPONIBILIDAD FAMILIAR (1+2-3)	\$ _____

Declaro bajo juramento que todos los datos son ciertos y autorizo a AMC de R. L. a corroborarlos.

Lugar y Fecha _____

F _____
Firma del Solicitante



INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
Caja de Crédito	Industria Comercio Servicio	Personas naturales Personas Jurídicas	\$100 a \$30000	De 1 a 5 años	10.75%	Fiador Hipotecario	Monto Destino Garantía Amortización



CAJA DE CREDITO DE SAN FRANCISCO
Sistema de Información General - SIG2000
Módulo de Clientes
Solicitud de Crédito

Fecha de Emisión 06/08/2003 03:40 PM

DATOS DEL CREDITO

Monto Solicitado:	_____	Plazo Solicitado:	_____	(Meses)	Cuota:	_____
Programa:	_____	Fuente de Fondo:	_____			
Linea de Fin:	_____	Linea de Crédito:	_____			
Sector:	_____	Subsector:	_____			
Actividad Productiva:	_____	Destino:	_____			
Forma de Pago:	_____	Clasificación:	_____			

DATOS PERSONALES

Nombre:	_____				
Conocido Por:	_____	Sexo:	_____		
Fecha de Nacimiento:	_____	Estado Civil:	_____		
Referido Por:	_____				
Profesion/Oficio:	_____				
Dirección:	Departamento:	_____	Municipio:	_____	
	Ciudad/Canton:	_____	Barrio:	_____	
	Calle/Av./Pasaje/Colonia:	_____			
	Dirección Complementaria:	_____			
Numero Cedula:	_____	Fecha Ext. CIP:	_____		
Numero NIT:	_____	Numero ISSS:	_____		
Numero Carnet Electoral:	_____	Fecha Ext. CE:	_____		
Numero DUIP:	_____	Fecha Ext. DUIP:	_____		
Numero Licencia:	_____	Fecha Ext. Lic:	_____		
Numero NUP:	_____	Numero Tel. 1:	_____		
Numero Tel. 2:	_____	Numero Celular:	_____		
Numero Viper:	_____	Condición Vivienda:	_____		

SITUACION LABORAL

Nombre de La Empresa:	_____				
Dirección:	Departamento:	_____	Municipio:	_____	
	Ciudad/Canton:	_____	Barrio:	_____	
	Calle/Av./Pasaje/Colonia:	_____			
	Dirección Complementaria:	_____			
Numero Tel.1:	_____	Numero Tel.2:	_____	Fax:	_____
Cargo:	_____	Sueldo:	_____		
Patrón:	_____	Inicio de Labores:	_____		
Pagador:	_____				



**BANCO DE
FOMENTO
AGROPECUARIO**

Banco de Fomento Agropecuario	Industria Comercio Servicio	Personas naturales Personas Jurídicas	\$100 a \$14,735	De 1 a 5 años	11% 11% 11%	Fiador Hipotecario	Monto Destino Plazo Forma de retiro Forma de pago Tasa de interés Interés moratorio Garantía
-------------------------------	-----------------------------------	--	------------------	---------------	-------------------	--------------------	---

VII. VEHICULOS

(1) Marca: _____ Modelo: _____ Placas: _____

Color: _____ Año: _____ Tipo: _____

(2) Marca: _____ Modelo: _____ Placas: _____

Color: _____ Año: _____ Tipo: _____

VIII. REFERENCIAS PERSONALES

Nombre: _____

Dirección: _____

Tel.: _____

Nombre: _____

Dirección: _____

Tel.: _____

IX. DATOS DEL CONYUGE

Nombre: _____

Empresa donde Labora _____

Teléfono: _____ Sueldo \$: _____

X. FIRMA

F. _____
(Firma del Fiador)

REQUISITOS GENERALES SEGÚN EL CASO:

- Fotocopia del CIP o DUI y NIT del solicitante y fiador
 - Constancia de sueldo en original con tiempo de servicio y deducciones del solicitante y fiador
 - Copia del certificado patronal del ISSS.
 - Fotocopia último recibo cancelado de Agua, Luz y Teléfono
 - No. Cuenta de Ahorros o Corriente con BFA.
-
- Constancia de deudas a cancelar, que contenga todas las condiciones del préstamo a cancelar.
 - Fotocopia de Escritura registrada del Inmueble a otorgar en Garantía
 - Certificación Extractada.
 - Si los Ingresos Proviene de un negocio propio:
 - Estados Financieros del último año y de comprobación reciente.
 - Declaraciones de IVA de los últimos tres meses.



**BANCO DE
FOMENTO
AGROPECUARIO**

SOLICITUD

CREDITO INTEGRAL

I. CREDITO SOLICITADO		
Cantidad \$:		
Destino:		
Plazo:		
Forma de Pago:		
Garantía: Hipotecaria () Prenda () Fianza Personal ()		
II. DATOS DEL SOLICITANTE		
Nombre según CIP ó DUI:		
Edad: _____ años Fecha de Nacimiento:		
No de N.I.T.:		
I.S.S.S.:		
Estado Civil: _____ Profesión u Oficio:		
Dirección Actual:		
Tiempo de Residir en la Dirección Actual:		
Dirección Anterior:		
Teléfono: _____ Fax:		
E-mail:		
Vive en casa: Propia () Alquilada () Financiada ()		
Institución Financiera:		
No de dependientes:		
III. INFORMACION LABORAL		
Empresa donde labora:		
Dirección:		
Teléfono: _____ Jefe Inmediato:		
Cargo: _____ Sueldo \$:		
Tiempo de Trabajo: _____ años _____ meses		
IV. INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES		
Sueldo \$ _____ Otros Ingresos \$ _____		
Procedencia _____		
Gastos de Vida \$ _____ Obligaciones \$ _____		
Descuentos \$ _____ Disponible \$ _____		
V. REFERENCIAS BANCARIAS		
1) Depósitos	No. Cuenta	Institución
\$ _____		
\$ _____		
\$ _____		
b) Préstamos:		
Monto	Saldo	Institución
\$ _____		
\$ _____		
\$ _____		
VI. TARJETAS DE CREDITO		
Institución	Número	Límite \$
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

VII. REFERENCIAS COMERCIALES		
Monto	Saldo	Empresa
\$ _____		
\$ _____		
\$ _____		
VIII. VEHICULOS		
(1) Marca:	Modelo:	Placas:
Color:	Año:	Tipo:
(2) Marca:	Modelo:	Placas:
Color:	Año:	Tipo:
IX. REFERENCIAS PERSONALES		
Nombre:		
Dirección:		
Tel: _____		
Nombre:		
Dirección:		
Tel: _____		
Nombre:		
Dirección:		
Tel: _____		
X. PROPIEDADES		
Clase de Propiedad	Valor estimado \$	
Dirección:		
Clase de Propiedad	Valor estimado \$	
Dirección:		
Clase de Propiedad	Valor estimado \$	
Dirección:		
XI. DATOS DEL CONYUGE		
Nombre:		
Dirección Actual:		
NIT: _____ CIP ó DUI _____		
Edad: _____ años Fecha de Nacimiento _____		
Empresa donde labora:		
Dirección:		
Teléfono _____ Jefe Inmediato _____		
Cargo: _____		
Tiempo de Trabajo _____ años _____ meses		
Sueldo \$ _____ Otros ingresos \$ _____		
Procedencia _____		
Gastos de Vida \$ _____ Obligaciones \$ _____		
Descuentos \$ _____ Disponible \$ _____		
XII. FIRMA		
F. _____ (Firma del solicitante)		

I. DATOS DEL FIADOR		
Nombre según CIP ó DUI:		
No. de CIP ó DUI:		
Edad: _____ años Fecha de Nacimiento:		
No. de NIT _____		
I.S.S.S. _____		
Estado Civil: _____ Profesión u Oficio _____		
Dirección Actual:		
Tiempo de Residir en la dirección Actual:		
Dirección Anterior:		
Teléfono _____ Fax:		
Email: _____		
Vive en casa Propia () Alquilada () Financiada ()		
Institución Financiera _____		
No de dependientes _____		
II. INFORMACION LABORAL		
Empresa donde labora:		
Dirección:		
Teléfono: _____ Jefe Inmediato:		
Cargo: _____ Sueldo \$ _____		
Tiempo de Trabajo: _____ años _____ meses		
III. INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES		
Sueldo \$ _____ Otros Ingresos \$ _____		
Procedencia _____		
Gastos de Vida \$ _____ Obligaciones \$ _____		
Descuentos \$ _____ Disponible \$ _____		
IV. REFERENCIAS BANCARIAS		
a) Depósitos:	No. Cuenta	Institución
\$ _____		
\$ _____		
\$ _____		
b) Préstamos:		
Monto	Saldo	Institución
\$ _____		
\$ _____		
\$ _____		
V. TARJETAS DE CREDITO		
Institución	Número	Límite \$
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
VI. REFERENCIAS COMERCIALES		
Monto	Saldo	Empresa



INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
Banco Agrícola	Personal Comercio Industrial Servicio	Personas naturales Personas Jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 15 años	11% 11% 10.5% 11%	Fiador Hipoteca Depósitos a plazo Vehículo casa	Monto Destino Intereses Tasa de interés Plazo Forma de pago Comisión Garantía Condiciones



SOLICITUD DE PRESTAMO PERSONA NATURAL

No. Solicitud: _____

Cliente Nuevo: Sí () No ()

A- Características del Cliente

Nombre (s/C.I.P.) _____

No. de C.I.P.

Nacionalidad

N.I.T.

Edad

Estado Civil

Profesión u Oficio

No. Carnet Electoral

Dirección Actual

Teléfono

Lugar de Trabajo

Desde

Dirección

Cargo que desempeña

Nombre de su Jefe Inmediato

Empresa de su Propiedad

Tel.

Dirección

Actividad Económica

Tiempo de establecida

Capital Actual US\$

Nombre de su Cónyuge

Lugar de trabajo de su Cónyuge

Sueldo US\$

Dirección

Tel.:

Grupo familiar bajo su
protección

Tiempo de residir
en su dirección actual

Vive en Casa: Propia

Alquilada

Otros

Nombre Dueño de la Casa

B- Datos del Préstamo

Valor Solicitado
US\$

Cantidad en Letras

Plazo

Destino Específico del Crédito

Forma de Pago

C- Descripción de la Garantía

HIPOTECARIA ()

PRENDARIA ()

FIDUCIARIA ()

Descripción de la Garantía: _____

D- Ingresos y Egresos

Ingresos Mensuales

Sueldo US\$ _____

Comisiones US\$ _____

Otros US\$ _____

Total US\$ _____

Egresos Mensuales

Alquiler US\$ _____

Gastos de Vida US\$ _____

Otros US\$ _____

Total US\$ _____

Fuente de otros ingresos: _____

E- Seguros

Clase _____

Valor US\$ _____

Cia. Aseguradora _____

Antigüedad _____

Beneficiarios _____

F- Propiedades

Clase de Propiedad	Dirección	Valor	Hipotecas	Pagos
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

Otros Bienes _____

G- Relaciones con el B. A.

Depósitos Cta. Cte. No. _____

Cta. de Ahorros No. _____

A Plazo No. _____

Número de Referencia _____

Monto _____

Créditos _____

US\$ _____

Cartas de Crédito: _____

US\$ _____

Garantías Bancarias: _____

US\$ _____

Otros: _____

US\$ _____

H- Experiencia Crediticia con el Sistema Financiero

Institución Financiera	Monto	Vto.	Destino	Garantía
_____	US\$ _____	_____	_____	_____
_____	US\$ _____	_____	_____	_____
_____	US\$ _____	_____	_____	_____
_____	US\$ _____	_____	_____	_____
TOTALES	US\$ _____	_____	_____	_____

I- Otras Referencias**Personales**

Nombre _____

Dirección y Teléfono _____

He leído la solicitud de _____, Por US\$ _____

Y por medio de la presente hago constar mi consentimiento a firmar como Fiador y Codeudor solidario al formalizar el préstamo que se solicita. En caso de incumplimiento me comprometo a efectuar los pagos de la obligación existente en la forma contratada hasta su total de liquidación.

Lugar y Fecha _____

Firma del Solicitante _____

Indique como se lee _____

VIII. Datos del Cónyuge

Nombre del cónyuge: _____ Salario: _____
 Lugar de Trabajo: _____ Teléfono: _____

IX. Garantía Ofrecida

Valor estimado del inmueble US\$: _____ Está Hipotecado Sí No Es Hipoteca Abierta: Sí No

Tipo de Garantía: Inmueble Vehículo

Si es vehículo indique: Valor estimado: US\$ _____ Año: _____ Marca: _____ Modelo _____

Es propiedad del solicitante Sí No Relación con el propietario _____ Teléfono _____
 Dirección: _____

X Propiedades

Tipo de Inmueble: _____ Tipo de Inmueble: _____
 Valor Estimado: US\$ _____ Está Hipotecado: Sí No Valor Estimado: US\$ _____ Está Hipotecado: Sí No

Institución: _____ Saldo: US\$ _____ Institución: _____ Saldo: US\$ _____
 Dirección: _____ Dirección: _____

XI. Información Financiera Cuentas que posee:

Ahorro Saldo US\$ _____ Ahorro Saldo: US\$ _____ Ahorro Saldo: US\$ _____
 Corriente Institución: _____ Corriente Institución: _____ Corriente Institución: _____

Detalle Tarjetas de Crédito: **Detalle Préstamos:**

No. de Tarjeta _____ Límite US\$ _____ Acreedor _____ Límite US\$ _____
 No. de Tarjeta _____ Límite US\$ _____ Acreedor _____ Límite US\$ _____
 No. de Tarjeta _____ Límite US\$ _____ Acreedor _____ Límite US\$ _____

XII. Referencias Familiares

1. Nombre _____
 Dirección Particular: _____ Teléfono: _____
 Lugar de Trabajo: _____ Teléfono: _____

2. Nombre _____
 Dirección Particular: _____ Teléfono: _____
 Lugar de Trabajo: _____ Teléfono: _____

XIII. Referencias Personales

1. Nombre _____
 Dirección Particular: _____ Teléfono: _____
 Lugar de Trabajo: _____ Teléfono: _____

2. Nombre _____
 Dirección Particular: _____ Teléfono: _____
 Lugar de Trabajo: _____ Teléfono: _____

XIV. Información Específica Debe contestarse únicamente para los productos Max Nómina, Consumo sin Fíador y Revolvente.

Cargo Automático a: Cuenta Corriente Cuenta de Ahorros Fecha de Carg: 1a. Quincena 2a. Quincena Otra _____

Número de Cuenta a Cargar: _____

XV. Sólo Max Nómina Beneficiarios:

1. _____ Número de CIP o DUI: _____ No. de Teléfono: _____
 2. _____ Número de CIP o DUI: _____ No. de Teléfono: _____

Garantizo la exactitud de la información contenida en esta solicitud. Autorizo al Banco para que conserve esta información y las constancias en sus archivos, aunque no se me conceda el crédito solicitado. Además lo autorizo para que confirme la información anterior por las vías que crea convenientes. En caso que el crédito se me conceda, me comprometo a no contraer nuevos créditos sin antes consultarlo con el Banco. También me comprometo a informar al Banco, de cualquier cambio que afecte la anterior información. ADEMÁS HAGO CONSTAR QUE EL BANCO NO TENDRÁ QUE DARMÉ EXPLICACIÓN ALGUNA RESPECTO A LOS MOTIVOS DE LA NO APROBACION, SI ESA FUERE LA RESOLUCION DE LA PRESENTE.

 Lugar y Fecha Firma del cliente Como se lee su firma

Exclusivo de Banco Agrícola

Actividad Económica _____ Lugar de Actividad Económica _____ Sector Institucional _____
 Domicilio _____

Monto o Límite US\$ _____ APROBADO DENEGADO Garantía _____
 Interés _____ Ejecutivo que tramita: _____
 Plazo _____ Otros _____ Responsable Autoriza Ratifica Ratifica



Banco Salvadoreño	Comercio	Personas naturales Personas Jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 20 años	11%	Fiador vehículo Hipoteca Vivienda fiador	Monto Destino Plazo Forma de retiro Forma de pago Tasa de interés Garantía Comisión por trámite Seguros Condiciones especiales
	Industria				10%		
	Servicio				11%		
	Microcréditos				15%		



SOLICITUD DE CREDITO

No.

Fecha de Recepción

D	M	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

I. NATURALEZA DE LA OPERACION

CREDITO POR: (Coloque en la casilla el número correspondiente)

- | | | |
|-------------------------|------------------------|--------------------|
| 1. Crédito Directo | 4. Descuento de Letras | 7. Sobregiros |
| 2. Refinanciamiento | 5. Crédito Automático | 8. L/C no Rotativa |
| 3. Crédito Agropecuario | 6. Línea de Crédito | 9. Otros |
| | | Especificar |

Cantidad Solicitada Plazo: Forma de Pago:
 Forma de Retiro: Destino:

Fuente de Recurso: 0. Propios 1. BCR 2. Exterior
 Clase de Garantía (Completar información en anexo)
 2. Personal Con firma solidaria de:
 3. Prendaria
 4. Hipotecaria: Especifica
 Abierta Hasta por Otorg.

D	M	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

 Vto.

D	M	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

II. DATOS DEL SOLICITANTE:

Persona Jurídica

Nombre de la Empresa o Razón Social:
 Dirección:
 Teléfono: Fax: Apdo. Postal
 Actividad Económica Principal:
 No. Insc. Sociedad del Libro Credenc. Insc. al No. del Libro
 F/Cont. Sociedad

D	M	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

 NIT I.S.S.S.
 Representante Legal:

Persona Natural

Primer Apellido Segundo Apellido (o de casada) Nombres

Domicilio:
 Tiempo de Domicilio Actual: PROPIETARIO INQUILINO HUESPED
 PROMESA DE VENTA ALQUILER NOMBRE DEL PROPIETARIO
 BANCO O ASOCIACION DONDE PAGA CASA:
 Teléfono: Fax: Apdo. Postal
 Actividad Económica Principal:
 Matric. de Comercio No. F. de Nac.

D	M	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

 NIT
 No. de Cédula: Carnet Electoral:
 I.S.S.S. Pasaporte/Carnet Res.
 Nombre Cónyuge:
 Lugar de Trabajo Cónyuge: Teléfono:
 No. Grupo Familiar Posee Vehículo: SI NO No. de Placa:

Si trabaja para alguna Empresa

Nombre de la Empresa:
 Dirección:
 Teléfono: Cargo Desempeñado:
 Fecha de Ingreso:

D	M	A
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

 Sueldo Mensual
 Nombre Jefe Inmediato: Cargo:
 Si trabaja en el Banco detallar el No. de empleado:

Autorizo al Banco para cargar en mi Cuenta Corriente No.
 Las cuotas correspondientes al Crédito solicitado y designo al Notario:
 para elaborar el documento de esta operación.

La Correspondencia favor enviarla a:

III. SITUACION ECONOMICA (Llenar solo para créditos personales y Micro Empresa)

ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS

<u>Ingresos Mensuales</u>		<u>Egresos</u>	
Sueldo		Gastos de Vida	
Otros (Especificar)		Obligaciones Bancarias	
		Comerciales	
		Otros	
Total Ingresos	_____	Total Egresos	_____
	=====		=====

BALANCE GENERAL

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
<u>CIRCULANTE</u>			<u>CORTO PLAZO</u>		
Caja y Bancos			Cta. por pagar		
Cuentas por Cobrar			Otros		_____
Inventario	_____				
			<u>LARGO PLAZO</u>		
<u>FIJO</u>			Total Pasivo		
Mob. y Equipo					
Inmuebles			<u>PATRIMONIO</u>		
Edif.			Total Pasivo +		_____
Terrenos			Patrimonio		_____
					=====
<u>OTROS ACTIVOS</u>					
Total Activo		=====			

IV. REFERENCIAS

DEPOSITOS

NOMBRE DE LA INSTITUCION	TIPO DE CUENTA	No. CUENTA
_____	_____	_____
_____	_____	_____

PRESTAMOS

NOMBRE DE LA INSTITUCION	TIPO DE PRESTAMO	MONTO ORIGINAL	SALDO	TIPO DE GARANTIA
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

REFERENCIAS COMERCIALES

NOMBRE	TELEFONO	CREDITO VIGENTE	SALDO
_____	_____	_____	_____

REFERENCIAS PERSONALES

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO
_____	_____	_____

REFERENCIAS FAMILIARES

NOMBRE	PARENTESCO	DIRECCION	TELEFONO
_____	_____	_____	_____

Fecha y Lugar

FIRMA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE LEGAL



BANCO CUSCATLÁN

Una generación adelante

INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
Banco Cuscatlán	Comercio Industria Servicio	Personas naturales Personas Jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 10 años	10.5% 10% 14.5%	Vivienda Vehículo Record de crédito	Monto Destino Plazo Tasa de interés Recargo por mora Forma de retiro Forma de pago Garantía Documento de contratación Comisiones a cancelar

**PROGRAMA DE GARANTIA PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS
 REPORTE DE GARANTIA APROBADA**

AGENTE: _____

No. GARANTIA: _____

I. INFORMACION DEL CLIENTE

APELLIDOS				NOMBRES	
C/P:				CALIFICACION DE RIESGO	A
D.U.I.	N.I.T.				B
DIRECCION PROYECTO:					
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:		TELEFONO:	
DIRECCION PERSONAL:					
MUNICIPIO:		DEPARTAMENTO:		TELEFONO:	
PERSONA:					
1. NATURAL					
2. JURIDICA		REPRESENTANTE LEGAL:			
D.U.I.			N.I.T.		
SECTOR PRODUCTIVO:	1. INDUSTRIA	3. ARTESANAL	5. AGROPECUARIO		
	2. COMERCIO	4. SERVICIOS	6. TRANSPORTE	7. ESTUDIANTES	
ACTIVIDAD ESPECIFICA:					
REALIZO VISITA AL NEGOCIO LA INSTITUCION: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO					
MONTO DEL ACTIVO DE LA EMPRESA 6 VTAS. ANUALES US\$				ESTADOS FINANCIEROS AL	

II. GENERALES DEL CREDITO

No. CREDITO:	
MONTO CONTRATADO:	US\$ _____
FECHA CONTRATACION:	PLAZO: _____
DESTINO:	FECHA VENCIMIENTO: _____
FORMA DE PAGO:	

III. GENERALES DE LAS GARANTIAS

VALOR GARANTIAS OFRECIDAS POR EL USUARIO:		US\$ _____	
DETALLE DE GARANTIAS OFRECIDAS:	1	HIPOTECARIA	US\$ _____
	2	PRENDARIA	US\$ _____
	3	FIDUCIARIA	(AGREGAR D.U.I. Y NIT)
	4		
COBERTURA DEL CREDITO CON GARANTIA PROGAPE		US\$ _____	PORCENTAJE % _____

V. INSTITUCION INTERMEDIARIA

SE HACE CONSTAR QUE LOS DATOS REFLEJADOS EN ESTE REPORTE SON DE ACUERDO AL TESTIMONIO DE CREDITO Y QUE ESTE CONTIENE LA CLAUSULA SEGUN ROMANOS X, LITERAL D), DEL CONVENIO SUSCRITO.

FIRMA AUTORIZADA



INSTITUCIÓN	LÍNEAS DE CRÉDITO	SUJETOS DE CRÉDITO	DE MONTOS	PLAZOS	TASAS	GARANTÍAS	CONDICIONES CONTRACTUALES
Banco de Comercio	Comercio Industria Servicio	Personas naturales Personas Jurídicas	\$100 a capacidad de pago del solicitante	De 1 a 20 años	10% 8.9% 11%	Vivienda Hipoteca vehículo	Monto Destino Plazo Tasa de interés Recargo por mora Forma de retiro Forma de pago Garantía Documento de contratación Comisiones a cancelar

DOCUMENTOS REQUERIDOS

GENERALES

- Fotocopia DUI / CIP y NIT del Solicitante y Codeudor.
- Constancia de sueldo original con deducciones y tiempo de servicio del Solicitante y Codeudor.
- Copia de último recibo cancelado de agua, luz o teléfono del Solicitante y Codeudor.
- Constancia de deudas a cancelar (en el caso que el crédito sea para cancelación de deudas).
- Copia certificado patronal del ISSS vigente del Solicitante y Codeudor.
- Poseer cuenta corriente o de ahorro con el Banco de Comercio
No. de Cuenta: _____

Si la fuente de ingresos proviene de un negocio:

- Declaración de IVA de los últimos cinco meses.
- Declaración de renta del último año.
- Estados Financieros de los últimos dos años y de comprobación reciente.

ESPECIFICOS

VIVIENDA NUEVA

- Carta opción venta.
- Descripción técnica del inmueble.
- Cuadro de valores aprobados.
- Autorización de desgravación por la Institución que ha financiado el proyecto.
- Constancia que el inmueble está inscrito en el Registro Social de Inmuebles.
- Descripción técnica del inmueble, cuando el inmueble a hipotecar consista en una porción a desmembrar de otro de mayor extensión (Si el Inmueble está inscrito en el Registro Tradicional).

VIVIENDA USADA

- Fotocopia de escritura de propiedad inscrita del inmueble a adquirir.
- Carta opción venta.
- DUI / CIP y NIT del vendedor en caso de ser persona natural o escritura de sociedad, DUI / CIP y credenciales del Representante Legal.

CONSTRUCCION DE VIVIENDA

- Presupuesto de la obra a realizar.
- Planos aprobados por OPAMSS o la institución correspondiente.
- Fotocopia de escritura de propiedad del inmueble con auto de inscripción.

CONSOLIDACION DE DEUDAS (MULTIDESTINO)

- Fotocopia de escritura de propiedad inscrita del inmueble a hipotecar.
- Constancias de deudas a cancelar

OTROS

- DUI / CIP y NIT del cónyuge (Art. 46 del Código de Familia).
- Incometax
- Poder general administrativo con cláusula especial (en caso de actuar por poder).
- Carnet de residente.

NOTA: En caso de negación del crédito, no se devolverá la documentación presentada.



SOLICITUD DE CREDITOS



BANCA DE PERSONAS

DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre según DUI / CIP _____

Nombre según NIT _____

DUI / CIP No. _____ Lugar y fecha de expedición _____

Edad _____ años. Fecha de Nacimiento ____/____/____ NIT _____

ISSS _____ Profesión u oficio _____

Estado Civil _____ No. de dependientes _____ Nacionalidad _____

Tiempo de residir en el país (extranjeros): Hasta un año Más de un año

Celular _____ E-mail: _____

Enviar correspondencia a: Casa Oficina

SU VIVIENDA

Col.: _____ Av.: _____

Pje.: _____ Pol.: _____ No. Casa _____ Ciudad _____

Municipio _____ Departamento _____

Casa propia Alquilada Financiada Institución _____

Cuota \$ _____ Tiempo de residir en esa dirección _____ Tel.: _____

SU TRABAJO

Empresa donde labora _____ Tel.: _____

Nombre del jefe inmediato _____

Dirección del trabajo _____

Desde ____/____/____ Cargo que desempeña _____

Su actividad económica: Empleado Actividad independiente

Sueldo \$ _____ Origen de los fondos _____

Otros ingresos \$ _____ Origen de otros ingresos _____

Ingresos Totales \$ _____ Gastos Totales \$ _____

Nombre del trabajo anterior _____

Desde ____/____/____ Hasta ____/____/____ Sueldo que devengaba \$ _____

Cargo que desempeñaba _____

Motivo de su retiro _____

SU CONYUGE

Nombre _____ NIT _____

Empresa donde labora _____ Tel.: _____

Desde: ____/____/____ Cargo _____ Sueldo \$ _____

REFERENCIAS BANCARIAS DEL SOLICITANTE

INSTITUCION	TIPO DE CUENTA				NUMEROS
	CTE.	AHO.	PLAZO	PREST.	
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

TARJETAS DE CREDITO

EMPRESA	NUMERO	LIMITE
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

REFERENCIAS PERSONALES (Incluya un familiar que no resida con Usted)

Nombre _____

Parentesco _____ Dirección _____

_____ Tel.: _____

Nombre _____

Parentesco _____ Dirección _____

_____ Tel.: _____

Nombre _____

Parentesco _____ Dirección _____

_____ Tel.: _____

VEHICULOS

Posee vehículo: SI NO Marca _____

Modelo _____ Placa _____

Otros _____

DETALLE DE PROPIEDADES (Anote la(s) dirección(es))

1. _____

2. _____

DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre según DUI / CIP _____

Nombre según NIT _____

DUI / CIP No. _____ Lugar y fecha de expedición _____

Edad _____ años. Fecha de Nacimiento ____/____/____ NIT _____

ISSS _____ Profesión u oficio _____

Estado Civil _____ No. de dependientes _____ Nacionalidad _____

Tiempo de residir en el país (extranjeros): Hasta un año Más de un año

Celular _____ E-mail: _____

Enviar correspondencia a: Casa Oficina

SU VIVIENDA

Col.: _____ Av.: _____

Pje.: _____ Pol.: _____ No. Casa _____ Ciudad _____

Municipio _____ Departamento _____

Casa propia Alquilada Financiada Institución _____

Cuota \$ _____ Tiempo de residir en esa dirección _____ Tel.: _____

SU TRABAJO

Empresa donde labora _____ Tel.: _____

Nombre del jefe inmediato _____

Dirección del trabajo _____

Desde ____/____/____ Cargo que desempeña _____

Su actividad económica: Empleado Actividad independiente

Sueldo \$ _____ Origen de los fondos _____

Otros ingresos \$ _____ Origen de otros ingresos _____

Ingresos Totales \$ _____ Gastos Totales \$ _____

Nombre del trabajo anterior _____

Desde ____/____/____ Hasta ____/____/____ Sueldo que devengaba \$ _____

Cargo que desempeñaba _____

Motivo de su retiro _____

SU CONYUGE

Nombre _____ NIT _____

Empresa donde labora _____ Tel.: _____

Desde: ____/____/____ Cargo _____ Sueldo \$ _____

REFERENCIAS BANCARIAS DEL SOLICITANTE

INSTITUCION	TIPO DE CUENTA				NUMEROS
	CTE.	AHO.	PLAZO	PREST.	
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

TARJETAS DE CREDITO

EMPRESA	NUMERO	LIMITE
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

REFERENCIAS PERSONALES (Incluya un familiar que no resida con Usted)

Nombre _____

Parentesco _____ Dirección _____

Tel.: _____

Nombre _____

Parentesco _____ Dirección _____

Tel.: _____

Nombre _____

Parentesco _____ Dirección _____

Tel.: _____

VEHICULOS

Posee vehículo: SI NO Marca _____

Modelo _____ Placa _____

Otros _____

DETALLE DE PROPIEDADES (Anoté la(s) dirección(es))

1. _____

2. _____

DATOS DEL CODEUDOR

Nombre según DUI / CIP _____
Nombre según NIT _____
DUI / CIP No. _____ Lugar y fecha de expedición _____
Edad _____ años. Fecha de Nacimiento ____/____/____ NIT _____
ISSS _____ Profesión u oficio _____
Estado Civil _____ No. de dependientes _____ Nacionalidad _____
Tiempo de residir en el país (extranjeros): Hasta un año Más de un año
Celular _____ E-mail: _____
Enviar correspondencia a: Casa Oficina

SU VIVIENDA

Col.: _____ Av.: _____
Pje.: _____ Pol.: _____ No. Casa _____ Ciudad _____
Municipio _____ Departamento _____
Casa propia Alquilada Financiada Institución _____
Cuota \$ _____ Tiempo de residir en esa dirección _____ Tel.: _____

SU TRABAJO

Empresa donde labora _____ Tel.: _____
Nombre del jefe inmediato _____
Dirección del trabajo _____
Desde ____/____/____ Cargo que desempeña _____
Su actividad económica: Empleado Actividad independiente
Sueldo \$ _____ Origen de los fondos _____
Otros ingresos \$ _____ Origen de otros ingresos _____
Ingresos Totales \$ _____ Gastos Totales \$ _____
Nombre del trabajo anterior _____
Desde ____/____/____ Hasta ____/____/____ Sueldo que devengaba \$ _____
Cargo que desempeñaba _____
Motivo de su retiro _____

SU CONYUGE

Nombre _____ NIT _____
Empresa donde labora _____ Tel.: _____
Desde: ____/____/____ Cargo _____ Sueldo \$ _____

REFERENCIAS BANCARIAS DEL CODEUDOR

INSTITUCION	TIPO DE CUENTA				NUMEROS
	CTE.	AHO.	PLAZO	PREST.	
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

TARJETAS DE CREDITO

EMPRESA	NUMERO	LIMITE
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

REFERENCIAS PERSONALES (Incluya un familiar que no resida con Usted)

Nombre _____
Parentesco _____ Dirección _____
Tel.: _____

Nombre _____
Parentesco _____ Dirección _____
Tel.: _____

Nombre _____
Parentesco _____ Dirección _____
Tel.: _____

VEHICULOS

Posee vehículo: SI NO Marca _____
Modelo _____ Placa _____
Otros _____

DETALLE DE PROPIEDADES (Anote la(s) dirección(es))

1. _____
2. _____

SERVICIO SOLICITADO

CREDITO Personal Vehículo Multidestino
Vivienda Período de gracia SI NO
TARJETA DE CREDITO Regional Clásica Gold Cibercard Platinum
CUENTA CORRIENTE VIP PLUS OTROS _____

DATOS DEL CREDITO

Cantidad Solicitada \$ _____ Plazo _____
Forma de Pago _____
Destino del Préstamo _____
Tipo de garantía Fidor Prenda Hipotecaria
¿Proyecta hacer pago adicional al de la cuota pactada? SI NO
Especifique monto \$ _____ Y la Periodicidad _____

DATOS DE TARJETA DE CREDITO

Nombre que desea en su tarjeta

Desea tarjetas adicionales: SI NO : 1 ó 2

Nombres que desea en sus tarjetas adicionales

1.

Nombre _____ Edad _____

Parentesco _____ DUI / CIP _____ NIT _____

2.

Nombre _____ Edad _____

Parentesco _____ DUI / CIP _____ NIT _____

¿Es Usted miembro de algún programa de Viajero Frecuente? SI NO

Línea Aérea _____ No. de Tarjeta de Viajero Frecuente _____

¿Tiene Usted previsto utilizar el financiamiento?

NO SI : Pago mínimo Pago superior al mínimo

DATOS DE CUENTA VIP PLUS

Nombre de la Cuenta _____

Agencia donde desea abrir la Cuenta _____

¿Proyecta utilizar el sobregiro y cancelarlo antes de su vencimiento? SI NO

PARA EL SOLICITANTE

¿Es Usted Codeudor de otras personas? SI NO

¿De quién (es)? _____

¿Por qué cantidad (es)? \$ _____ \$ _____

¿En qué Banco (s) o Institución (es)? _____

FIRMAS

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS AQUI PROPORCIONADOS SON FIDEDIGNOS, ASIMISMO, AUTORIZO AL BANCO DE COMERCIO PARA CONFIRMAR LA INFORMACION PROPORCIONADA.

FIRMA DEL SOLICITANTE

FIRMA DEL CODEUDOR

LUGAR Y FECHA: _____

Ejecutivo que recibe: _____

Fecha en que recibe: _____