

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
Facultad de Ciencias Económicas.  
Escuela de Administración de Empresas.



Propuesta de una Guía de la Gestión del Crédito para los  
Micro y Pequeños Empresarios de los Mercados Municipales  
de la Ciudad de San Miguel.

Trabajo de Investigación Presentado Por:

Chávez Berrios, Antonia Luisa  
Ferrufino Hernández, Silvana Lissette  
Gámez y Galeas Zelaya, Maura

Para Optar al Grado de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

Octubre de 2003.

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica.

**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. Pedro Faustino García.

**Secretario de la  
Facultad de Ciencias  
Económicas** :Lic. José Ciriaco Gutiérrez.

**Asesor** :Lic. Mario Adalberto Machón Escoto.

**Tribunal Examinador** :Lic. Rafael Arístides Campos.  
Lic. Mario Adalberto Machón Escoto.  
Lic. Alfonso López Ortiz.

**Octubre de 2003.**

**San Salvador,**

**El Salvador,**

**Centroamérica.**

## **AGRADECIMIENTOS.**

**A DIOS:** por haberme iluminado en todos los senderos de mi vida y hacer realidad mi sueño.

**A mis padres:** Luis Antonio y María Luisa con inmenso amor y respeto por haberme brindado todo su sacrificio, esfuerzo y el apoyo necesario para poder culminar con éxito mi carrera.

**A mi hermano:** Carlos Ernesto con mucho cariño por brindarme su compañía y alegría en los momentos más difíciles.

**A mis tías(os), primos, sobrinos y abuela:** por incentivar me cada día para lograr la culminación de mis estudios.

**A mis compañeras de tesis:** Maura y Silvana por compartir el logro obtenido y por estar juntas en cada momento, demostrando su entrega, valentía y coraje en nuestra amistad y en la realización de la tesis.

Gracias a todos por hacer mi sueño realidad.

**Antonia Luisa.**

**A DIOS:** por haberme iluminado, ser mi fortaleza en los momentos de alegría y tristeza, y un amigo que siempre está en todos los corazones de los que lo aman.

**A mis padres:** Carlos Mario y Albertina, por su gran esfuerzo y sacrificio para que culminara mi carrera y brindarme su apoyo incondicional en cada momento de mi vida. Gracias, los amo.

**A mis hermanos:** Alex, Arely y Domi, por su apoyo y cariño siempre que lo he necesitado. Los quiero mucho.

**A mis familiares y amigos:** con mucho cariño y respeto.

**A mis compañeras de tesis:** Antonia y Maura, por todo su apoyo y cariño y por ser más que compañeras amigas que han estado y van estar siempre en los momentos mas importantes de mi vida.

**Silvana Lisette.**

**A DIOS Y LA VIRGEN MARÍA:** por brindarme su amor, fortaleza, sabiduría y perseverancia necesaria para culminar este triunfo.

**A mis padres:** Leonidas y Petrona con inmenso amor y respeto por su confianza, comprensión, esfuerzo y sacrificio para el logro de mi objetivo y su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida.

**A mis hermanos:** Leonidas, Raúl, Norma, Rodolfo, Rubén y Glenda con mucho cariño por su apoyo y comprensión para hacer mi sueño posible.

**A mis sobrinos:** Jessica, Josseline, Christian, Enmanuel, Mercedita, Fátima, Raulito, Rubencito y Danielita, con mucho cariño por brindarme su amor y alegría en todo momento para seguir adelante.

**A mi esposo:** William, con especial amor y respeto por su comprensión y apoyo en el logro de esta meta y por compartir su vida conmigo.

**A mis cuñados, cuñadas, padrinos, tíos y suegros:** con mucho cariño.

**A mis compañeras de tesis:** Silvana y Antonia, con mucho cariño por todos los momentos compartidos durante toda la carrera.

**Maura.**

**A nuestro asesor:** Lic. Mario Adalberto Machón, por todos los conocimientos y la calidez humana brindada en el proceso, porque sin su ayuda nuestro sueño no se hubiera hecho posible.

**A nuestros amigos:** Oscar, Roxana, Karina, Teresa, Narda y Samuel por estar de manera incondicional en todos los momentos de nuestras vidas. Jamás los olvidaremos.

**Silvana, Antonia y Maura.**

## ÍNDICE.

Resumen	i
Introducción	iii

### CAPÍTULO I

#### MARCO DE REFERENCIA SOBRE UNA GUÍA DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO, GENERALIDADES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS Y DE LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.

##### A. Generalidades del crédito

1. Concepto de financiamiento	1
a. Fuente de financiamiento interna	2
1) Saldo en caja y bancos	2
2) Realización de inventarios	2
3) Conversión de las cuentas por Cobrar	3
b. Fuente de financiamiento externa	3
2. Antecedentes de las instituciones que ofrecen financiamiento a los micro y pequeños empresarios.	4
a. Organizaciones No Gubernamentales	6
1) Fundación José Napoleón Duarte	7
2) Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa	8
3) Centro de Apoyo a la Microempresa	8
b. Organizaciones Gubernamentales	9
1) Banco Hipotecario	10
2) Banco de Fomento Agropecuario	11
3) Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa	12

4) Fondo Solidario para la Familia Microempresaria	14
c. Bancos Comerciales	14
1) Banco Salvadoreño	15
2) Banco Agrícola	16
3) Financiera Calpiá	17
d. Asociación Cooperativa	17
1) Caja de crédito de San Miguel	18
2) Asociación Cooperativa de Ahorro Y Crédito Migueleña de R.L.	18
e. Prestamistas particulares	19
<b>B. Generalidades sobre la elaboración de una guía de gestión del crédito</b>	
1. Conceptos	19
2. Importancia de la guía	21
3. Objetivos de la guía	22
4. Clasificación del crédito	22
a. Clasificación del crédito de acuerdo al plazo	22
b. Clasificación del crédito de acuerdo al destino	23
c. Clasificación del crédito de acuerdo a la garantía	24
5. Importancia del crédito	24
6. Normas del crédito	25
a. Concepto	25
<b>C. Generalidades de la micro y pequeña empresa</b>	
1. Antecedentes	26
2. Conceptualización de la micro y pequeña empresa	29

3. Importancia	29
4. Clasificación	30
5. Características de la micro y pequeña empresa	31

**D. Generalidades de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel**

1. Concepto de Mercado Municipal	32
2. Antecedentes	33
3. Importancia	35
4. Características	35
5. Marco legal de los Mercados Municipales	36
6. Distribución de los Mercados Municipales por actividad comercial	36

**CAPÍTULO II**

**DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL EN LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.**

**A. Objetivos de la investigación**

1. Objetivo general	39
2. Objetivo específico	39

**B. Metodología de la investigación**

1. Método y técnicas de investigación	40
2. Fuentes de recolección de información	44
a. Fuentes primarias	44
b. Fuentes secundarias	45
3. Determinación del universo y la muestra	45
4. Tabulación y análisis de datos	52

<b>C. Análisis de la situación actual de los micro y pequeños empresarios en la obtención del crédito.</b>	53
<b>D. Análisis de la situación actual de las instituciones que ofrecen financiamiento a los micro y pequeños empresarios.</b>	
1. Organizaciones no Gubernamentales	57
2. Organizaciones Gubernamentales	63
3. Bancos y financieras comerciales	68
4. Asociaciones cooperativas	71
<b>E. Conclusiones</b>	75
<b>F. Recomendaciones</b>	77

### **CAPÍTULO III**

#### **PROPUESTA DEL DISEÑO DE UNA GUÍA DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO PARA DISMINUIR LA FALTA DE INFORMACIÓN Y FACILITAR LA ACCESIBILIDAD EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO PARA LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.**

<b>A. Resumen ejecutivo</b>	79
<b>B. Diseño de la guía para la gestión del crédito</b>	
1. Introducción	80
2. Finalidad	81
3. Objetivos	82
4. Destinatario de la guía	82
5. Contenido de la guía	82
a. Organizaciones no Gubernamentales	82
b. Organizaciones Gubernamentales	91
c. Asociaciones Cooperativas	103

d. Bancos y financieras comerciales	108
<b>C. Distribución de la guía del crédito para los micro y pequeños empresarios</b>	
1. Publicación	116
2. Tiraje	117
3. Promoción	117
4. Seguimiento	117
<b>D. Plan de implementación</b>	
1. Recursos	118
2. Ejecución	119
<b>Bibliografía</b>	120
<b>Glosario</b>	123
<b>Anexos</b>	
<b>Anexo No. 1</b>	
Formato de encuesta dirigida a los micro y pequeños empresarios.	
<b>Anexo No. 2</b>	
Guía de entrevista para los ejecutivos de créditos de las instituciones financieras en estudio.	
<b>Anexo No. 3</b>	
Tabulación de las encuestas dirigidas a los micro y pequeños empresarios.	
<b>Anexo No. 4</b>	
Solicitudes de crédito de las instituciones en estudio.	
<b>Anexo No. 5</b>	
Cuadro comparativo de la gestión del crédito de las instituciones financieras en estudio.	



## **RESUMEN.**

El presente trabajo se ha desarrollado en los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, teniendo como sujeto de estudio los micro y pequeños empresarios, la problemática que tienen este tipo de empresas es la falta de información financiera de las diferentes instituciones que brindan apoyo a este sector, ya que no cuentan con una guía informativa que les ayude a gestionar créditos de una forma adecuada; por lo que se propone el diseño de una guía informativa para la gestión del crédito.

Entre los principales hallazgos que se encontraron en la investigación realizada a los micro y pequeños empresarios se tiene que el 83% de los propietarios son del sexo femenino.

Las principales fuentes de financiamiento a las que acuden los micro y pequeños empresarios para obtener créditos son las cooperativas de ahorro y crédito, prestamistas particulares y los bancos y financieras comerciales.

El 89% de los micro y pequeños empresarios necesitan financiamiento actualmente, de los cuales el 84% considera necesaria la existencia de una guía informativa para la gestión del crédito.

El objetivo que persigue la propuesta del diseño de una guía informativa para la gestión del crédito es orientar a los micro y pequeños empresarios en el momento de decidir en que institución solicitar un crédito, ya que a

través de la guía podrán comparar todos los aspectos generales de cada institución y así decidir en que institución les resulta más conveniente acceder a un crédito, tomando en cuenta su capacidad de pago y la naturaleza del negocio.

La elaboración y distribución de la guía estará a cargo del departamento de mercados de la Alcaldía Municipal de la ciudad de San Miguel, para lo cual se realizó un presupuesto de los recursos que se utilizarán en la implementación de dicha guía, en donde los costos totales son de \$429.94, y el precio de venta será de \$0.36 cada guía.

## **INTRODUCCIÓN.**

En las edificaciones de los mercados administrados por la Alcaldía Municipal de San Miguel, existen 1,172 puestos ocupados por micro y pequeños empresarios, los cuales representan un grupo empresarial importante para la economía del municipio de San Miguel.

La estructura del presente trabajo está conformada de la manera siguiente:

El Capítulo I titulado: "Marco de referencia sobre una guía de la gestión del crédito, generalidades de la micro y pequeña empresa y de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel"; contiene el concepto de financiamiento, los antecedentes de las instituciones financieras que ofrecen apoyo a los micro y pequeños empresarios, en donde se incluye las Organizaciones Gubernamentales y No Gubernamentales, Bancos Comerciales, Asociaciones Cooperativas y prestamistas particulares.

También se presentan generalidades sobre la elaboración de una guía de la gestión del crédito en donde se describen conceptos, importancia y objetivos de la guía; además la clasificación, importancia y normas del crédito.

Así mismo se detallan los antecedentes, conceptos, importancia, clasificación y características de las micro y pequeñas empresas y de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

El Capítulo II titulado: "Diagnóstico de la situación actual en la obtención del crédito de los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel", contiene objetivos, metodología de la investigación, análisis de la situación actual de los micro y pequeños empresarios en la obtención del crédito y de las instituciones financieras que ofrecen financiamiento en la ciudad de San Miguel, además se presentan las conclusiones y recomendaciones.

El capítulo III titulado: "Propuesta del diseño de una guía de la gestión del crédito para disminuir la falta de información y facilitar la accesibilidad en el otorgamiento del crédito para los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel", el cual describe la finalidad, objetivos, destinatarios y contenido de la guía, así mismo se plantea su distribución en donde se hace referencia a la publicación, tiraje, promoción y seguimiento, posteriormente se presenta el plan de implementación.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO DE REFERENCIA SOBRE UNA GUÍA DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO, GENERALIDADES DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DE LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.**

#### **A. Generalidades del crédito.**

##### **1. Concepto de financiamiento.**

Se entiende por financiamiento "a la provisión de dinero cuando y donde se necesita. El financiamiento puede ser de corto (usualmente hasta un año), mediano y largo plazo y puede utilizarse para consumo o inversión."<sup>1</sup>

En base a lo anterior, se deduce que el financiamiento es la obtención de recursos financieros para la ejecución de un determinado proyecto, ya sea para la preparación y puesta en marcha de un nuevo proyecto o para la ampliación de la capacidad instalada.

Generalmente el financiamiento se puede destinar para las áreas siguientes:

- Pre-inversión: comprende el estudio de factibilidad o el proyecto definitivo.
- Capital de trabajo: es utilizado para el pago de remuneraciones, compra de materia prima y adquisición de inventarios.
- Formación de capital: es destinado para la compra de terreno, edificio, maquinaria y equipo.

---

<sup>1</sup> Brand, Salvador Osvaldo, Diccionario de las ciencias económicas y administrativas, 1ª edición, Editorial Plaza y Janes, Colombia, 1978  
Pág. 140

Las micro y pequeñas empresas, son dirigidas y operadas por el propio dueño; en este sentido, es el responsable de la obtención de fondos, contando con diferentes alternativas a través de fuentes internas y externas de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento se dividen en:

**a. Fuentes de financiamiento internas<sup>2</sup>.**

Son los recursos que tiene disponible la empresa o que son producidas dentro de la misma; es decir, representan los fondos de origen interno que puede disponer la empresa para distribuirlos en cada una de las diferentes necesidades que surjan.

Dentro de esta fuente se tiene:

**1) Saldo en caja y bancos**

Una de las fuentes de financiamiento interna de inmediata disponibilidad, es el dinero en caja y depósitos bancarios en cuenta corriente.

**2) Realización de inventarios**

El ingreso constante que representan las ventas de los inventarios, constituye una fuente interna de financiamiento de mucho significado, ya que el dinero que se invierte en los inventarios es de considerable

---

<sup>2</sup> Dueñas Ardón, Romeo, et. al. "Evaluación de los servicios crediticios ofrecidos a los micro pequeños comerciantes ubicados en los mercados del área metropolitana de San Salvador", U.E.S., septiembre, 1998, Pág 15, 16.

magnitud y entre menor sea el tiempo que transcurra para su venta, mayor será la recuperación del efectivo.

### **3) Conversión de las cuentas por cobrar**

El nivel de cuentas por cobrar lo determina el volumen de las ventas al crédito y el plazo otorgado para la recuperación de tales cuentas. Representa una fuente interna de financiamiento, ya que al efectuarse el cobro correspondiente, éste se convierte en dinero.

El criterio para clasificarlas como fuentes de financiamiento interna, se justifica en razón de que son recursos propiedad de la empresa y no se encuentra dificultad de traducirlos en efectivo.

#### **b. Fuentes de financiamiento externas.**

Estas fuentes están representadas por aquellas instituciones que proveen recursos financieros, pueden ser: organizaciones gubernamentales, organismos financieros internacionales, organizaciones no gubernamentales y en un caso especial para la micro y pequeña empresa los prestamistas particulares, préstamos de familiares y proveedores este último consiste en que el proveedor entrega la mercancía a su cliente, el cual se compromete a pagarla en un plazo extremadamente corto.

## **2. Antecedentes de las instituciones que ofrecen financiamiento a los micro y pequeños empresarios.**

" El origen de las operaciones bancarias se remontan a los tiempos en que apareció la moneda metálica en el año 1100 antes de Cristo. En esta época resultaba que en todos los mercados en los que se reunían los comerciantes con diferentes clases de monedas, surgió la necesidad de cambiarlas entre sí, lo que se hacía por medio de ciertas personas que colocaban en la plaza del mercado una mesa o un banco y realizaban allí mismo ese negocio, cobrando por ello una pequeña remuneración.

Las primeras operaciones de banco se reducían al cambio de moneda y a la aceptación de depósitos; pero poco a poco se fue dando cuenta el banquero que los depósitos en los bancos tenían cierta fijeza, que no se le retiraban todos a la vez, y que podía aprovecharse útilmente de ellos para dar créditos, por consiguiente, comenzaron los banqueros sin comunicarles a los depositantes, a prestar a interés a terceros parte del dinero que se les había confiado y posteriormente, con el fin de obtener la autorización de los depositantes para poder utilizar su dinero se les concedió una cantidad de interés sobre ellos para que no retirasen sus depósitos"<sup>3</sup>.

En la actualidad, la función de las instituciones bancarias consiste en la intermediación profesional entre

---

<sup>3</sup> Barrientos Rivera, Jaime Alfredo, et. al, "Análisis de las políticas crediticias del sistema financiero, para la micro y pequeña empresa en los sectores industriales y de servicio de la zona occidental de El salvador", U.E.S., Febrero, 1992, Pág. 2.



el comercio del dinero y del crédito. Por una parte, los bancos recolectan el dinero de aquellos que no tienen manera de invertirlo directamente y lo proporcionan en forma de crédito a quienes necesitan del dinero. Los que llevan su dinero al banco conceden créditos a éste y el banco, a su vez lo concede a sus prestatarios.

Para la realización de su función de intermediación en el comercio del dinero y del crédito, los bancos celebran gran variedad de operaciones que se clasifican en operaciones activas, operaciones pasivas y servicios bancarios.

“ Son operaciones activas, aquellas realizadas por las instituciones bancarias a través de la concesión de préstamos y son operaciones pasivas aquellas por medio de las cuales el banco se allega capitales como son la captación de depósitos. Finalmente los servicios bancarios son las operaciones de simple mediación, por ejemplo fideicomiso y operaciones de mediación de pagos.”<sup>4</sup>

El sistema financiero comprende todas aquellas instituciones, empresas o firmas cuyo objeto de operación es el dinero, para fines de este estudio se considera necesario clasificar las instituciones financieras en cuatro grupos, así mismo se toma en consideración los prestamistas particulares, ya que representan una fuente

---

<sup>4</sup> González Orellana, Josefina Esperanza, et. al, “Propuesta de un modelo para la creación de la unidad de análisis y evaluación de proyectos en la banca comercial salvadoreña”, U.E.S., Junio, 1988, Pág. 7.

de financiamiento externa para los micro y pequeños empresarios.

#### **a. Organizaciones No Gubernamentales.**

" Son instituciones de promoción humana, desarrollo y asistencia, cuyos programas han sido dirigidos hacia poblaciones metas. Con ello se han ido especializando, hasta convertirse algunas de ellas en intermediarios financieros no oficiales, que han pasado de programas crediticios, a formar ONG'S especializadas en financiamiento a sectores de escasos recursos económicos"<sup>5</sup>.

De esta manera surgen para trabajar en los espacios que el estado no cubre o ha abandonado, concretamente accionan a los sectores que se encuentran por debajo de la línea de pobreza y extrema pobreza.

Son instituciones que trabajan para potenciar a nuevos agentes y sectores económicos a través de los servicios crediticios; transformación paulatina es parte de la respuesta que estas nuevas instituciones están dando al sistema en la búsqueda de alternativas socioeconómicas.

Dentro de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) que brindan apoyo a los micro y pequeños empresarios en la ciudad de San Miguel están:

---

<sup>5</sup> Roldan Rivera, Rosa María, et.al, " Propuesta de un manual de otorgamiento y administración de créditos para su aplicación en las organizaciones no gubernamentales de apoyo a la mujer salvadoreña caso practico: OEF de El Salvador", U.E.S., Abril, 1996, Pág. 15.

## 1) **Fundación José Napoleón Duarte (FJND)**

Organización no Gubernamental constituida en 1988, funcionando activamente en San Salvador desde 1990 y en la ciudad de San Miguel en el 2001 con el nombre de **Micrédito**, la cual es financiada con contribuciones procedentes de instituciones privadas, nacionales e internacionales.

La base de la Fundación Duarte fue dada por la donación de un lote de máquinas de coser y un préstamo otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo BID, con lo que se desarrolló el Programa de Academias de Corte y Confección y el Programa de Créditos.

La misión de la institución es: "apoyar a la micro y pequeña empresa, especialmente a la mujer microempresaria para que desarrollando su potencial empresarial, alcance mayores niveles de crecimiento individual y familiar, logre insertarse dignamente en el proceso productivo nacional e incremente su grado de contribución al desarrollo nacional".

El objetivo de la Fundación José Napoleón Duarte es desarrollar y fortificar un programa financiero rentable mediante la ampliación, el acceso y la cobertura del crédito en forma permanente, eficiente y competitivo al sector de la micro y pequeña empresa.

## **2) Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROPEMI)**

En 1986, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social creó el Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa PROPEMI, funcionando al inicio en la zona metropolitana de San Salvador, luego extendiéndose a la zona oriental y occidental.

Resulta importante señalar que PROPEMI tiene una fuerte orientación al cliente, ya que se plantea como un objetivo el "mantener el liderazgo en el sector de la micro y pequeña empresa, como institución oferente de servicios integrales".

La misión del Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa PROPEMI es: "promover el desarrollo de la pequeña y microempresa, mediante los servicios financieros, asesoría y capacitación gerencial administrativa".

## **3) Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM)**

Asociación de derecho privado de carácter particular, apolítico, no religioso y sin fines de lucro. Fundada en 1992 en el Caserío Los Cristalinos, Cantón el Jute, jurisdicción de Candelaria de la Frontera, Departamento de Ahuachapán, pero con domicilio de la Asociación en San Salvador.

El objetivo de la Asociación, es prestar asistencia financiera, técnica y de cualquier otra naturaleza que fuera necesaria, a las personas y microempresas rurales,

de escasos recursos económicos, a través de la promoción y generación de empleo.

La misión del Centro de Apoyo a la Microempresa es: "proporcionar asistencia financiera, capacitación, asistencia técnica y de cualquier otra naturaleza que fuere necesario, a las personas y microempresas de las comunidades urbanas y rurales de escasos recursos económicos".

La institución facilita a toda persona individual o microempresario, los recursos financieros y técnicos para que puedan desarrollar en mejor forma su trabajo para obtener mayores ingresos.

La asociación trabaja bajo la metodología en donde se promueven y organizan bancos comunales a fin de estimular y promover préstamos y ahorros entre los beneficiarios, a fin de constituir su propio capital de trabajo.

La asociación canaliza los recursos financieros de instituciones nacionales o internacionales, públicas o privadas hacia los beneficiarios, orientándolos a mecanismos de crédito, principalmente se han canalizado fondos de la comunidad Europea y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID.

#### **b. Organizaciones Gubernamentales**

"Las Organizaciones Gubernamentales como parte integrante del sistema financiero, son aquellas instituciones establecidas por el Estado, regidas por su propia Ley de Creación y que se caracterizan principalmente por ser intermediarias en el mercado financiero, en el cual

actúan de manera habitual, haciendo llamamientos al público en general o a los cotizantes en particular para obtener fondos, a través de operaciones pasivas de crédito con el objeto de utilizar los recursos obtenidos en operaciones activas de crédito”<sup>6</sup>.

Es importante mencionar que a raíz de la necesidad de una fuente más segura de fondo para cumplir en una forma más eficiente con sus funciones, la Junta Monetaria a partir del 1° de julio de 1976 reforzó a las Organizaciones Gubernamentales, permitiéndoles la captación de depósitos tanto del sector público como del sector privado.

Entre las Organizaciones Gubernamentales que apoyan a la micro y pequeña empresa en la ciudad de San Miguel se encuentran:

### **1) Banco Hipotecario.**

Es aquel cuya especialidad de operación es el crédito con garantía real de hipoteca sobre terrenos, campos e inmuebles en general. Fue hasta el 18 de diciembre de 1934 que la Asamblea Legislativa, por medio del Decreto número 5, aprobó la Ley del Banco Hipotecario de El Salvador y su publicación se realizó en el Diario Oficial número 6, del 8 de enero de 1935.

---

<sup>6</sup> Castillo Morales, María Isabel, el. al, “Diseño de un modelo de evaluación sobre el control interno en las instituciones oficiales de crédito de El Salvador sujetas a fiscalización gubernamental” U.E.S., diciembre, 1988, Pág. 49.

Son instituciones o bancos de crédito hipotecario, los que obtienen fondos del público mediante la emisión y colocación de cédulas hipotecarias.

Dichas instituciones colocarán sus fondos principalmente en operaciones de créditos a mediano y largo plazo.

## **2) Banco de Fomento Agropecuario.**

Es una institución que tiene como propósito vincular al campesino a la producción para el mercado y no para el auto consumo. En otras palabras, es el agente financiero de los programas de desarrollo agropecuario que recibe y administra los fondos y fideicomiso que se les confía.

El Banco de Fomento Agropecuario se fundó en San Salvador según decreto legislativo No. 312 del 1° de abril de 1973 que entró en vigencia el 4 de mayo del mismo año, se creó el Banco de Fomento Agropecuario como Organización Gubernamental, descentralizada, de duración indefinida, con patrimonio propio, personería jurídica y con autonomía de la administración de sus bienes, operaciones y servicios.

El Banco de Fomento Agropecuario desde el año 2001 está apoyando a la micro y pequeña empresa en el otorgamiento de créditos.

La misión del Banco de Fomento Agropecuario es: " ser un banco autónomo que promueva el desarrollo de todos los sectores de la economía con énfasis en el desarrollo rural, a través de la prestación de servicios financieros

en forma competitiva, diversificada, auto sostenible y rentable ”.

### **3) Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE).**

Este fondo fue creado por decreto legislativo No. 117 de fecha 1° de julio de 1970 con el nombre de Fondo de Garantía para la Pequeña Industria FOGAPI, teniendo como finalidad resolver los problemas que afrontan los pequeños empresarios en la obtención de créditos del sistema financiero nacional mediante mecanismos de otorgamiento de garantías y contra garantías dadas por dicho fondo a las instituciones de créditos correspondiente.

Pasado un período de tres años se demostró que los mecanismos eran insuficientes para que muchos de los pequeños industriales tuvieran acceso a las fuentes del sistema crediticio, con la siguiente limitación para el fortalecimiento de este importante sector en la economía nacional. Además era necesario incluir a los pequeños comerciantes para que en una manera clara y en iguales circunstancias a los pequeños industriales gozarán de los beneficios que trae el otorgamiento de los créditos.

Ante esta situación se hizo necesario crear una institución de crédito que no se limitara al otorgamiento de garantías y contra garantías a favor de terceros, sino que fuera capaz de proveerse por sí misma de los fondos necesarios y otorgar directamente créditos a los pequeños comerciantes e industriales, atendiendo de preferencia



la factibilidad de los proyectos de investigación y la capacidad empresarial de los solicitantes.

Así por Decreto Legislativo No. 324 de mayo de 1973, se decretó la Ley de Creación del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa FIGAPE.

Teniendo por objetivos:

- Conceder créditos a los pequeños comerciantes e industriales para la ampliación de las empresas ya establecidas.
- Garantizar los créditos que otorguen a los pequeños industriales o comerciantes, las instituciones públicas y privadas.
- Conceder créditos o garantías a las asociaciones, cooperativas y sociedades constituidas por pequeños comerciantes industriales o en los que estos tengan participación, siempre que los recursos financieros relacionados con estas operaciones vayan dirigidos a los mismos.

Los préstamos que el fondo conceda podrán ser de corto, mediano y largo plazo de acuerdo a los recursos disponibles, según la naturaleza de los proyectos y considerando la rentabilidad de la empresa en su conjunto. Para determinar estos elementos será requisito indispensable analizar y evaluar técnicamente las correspondientes solicitudes y proyectos supervisándose su desarrollo.

La misión del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa: "somos una institución financiera

especializada en la atención al micro y pequeño empresario salvadoreño y centroamericano, residente en el país, ofreciendo asistencia financiera y el soporte técnico necesario para que dicha asistencia sea efectiva ”.

#### **4) Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (FOSOFAMILIA)**

Nació el 26 de mayo de 1998, como institución de derecho público, sin fines de lucro y cuyo objetivo es el de otorgar créditos para el apoyo de toda actividad productiva a nivel nacional. FOSOFAMILIA, se originó del Programa de Bancos del Progreso y Microempresa, entidad adscrita a la Secretaría Nacional de la Familia SNF.

Los usuarios que atiende FOSOFAMILIA son todas las personas naturales de nacionalidad salvadoreña que vivan en el país; preferentemente mujeres que deseen iniciar o engrandecer su negocio.

La misión del Fondo Solidario para la Familia Microempresaria: " somos una institución financiera con enfoque de género, orientada al otorgamiento de créditos a la familia microempresaria, ofreciendo servicios de calidad para contribuir a mejorar sus condiciones de vida."

#### **c. Bancos Comerciales**

La Ley de Bancos del Sistema Financiero de El Salvador, en el Artículo 2 establece que "serán bancos aquellas instituciones que actúen de manera habitual en el mercado financiero, haciendo llamamiento al público para obtener

fondos a través de depósitos, la emisión y colocación de títulos valores o cualquier otra operación pasiva, quedando obligados directamente a cubrir el principal, e intereses, para su colocación en el público en operaciones activas".

A continuación se presentan los antecedentes de las instituciones bancarias en estudio:

### **1) Banco Salvadoreño**

El Banco Particular de El Salvador, como se le denominó en sus inicios, nace el 6 de Enero de 1885, contando 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, el citado acuerdo fue publicado en el Diario Oficial No 295 del 17 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.

En el año de 1895, contando con 10 años de fundado, el Banco Salvadoreño inicia su crecimiento al inaugurar sus primeras tres sucursales que fueron ubicadas en Santa Ana, San Miguel y Sonsonate.

La Misión del Banco Salvadoreño es: " ser un Banco sólido que brinda soluciones financieras integrales e innovadoras; creando valor para nuestros clientes, accionistas, empleados y la comunidad ".

## **2) Banco Agrícola.**

El 31 de enero de 1955, se constituyó el Banco Agrícola Comercial, como sociedad anónima mediante escritura pública de la misma fecha y fue autorizado para iniciar sus operaciones el 31 de mayo del mismo año, este banco se inició con un capital de ¢ 1,000.000.00 distribuidos en 20,000 acciones de ¢ 50.00 cada una.

Siendo las ramas autorizadas: recepción de depósitos a plazos y recepción de depósitos de ahorro.

El Banco Agrícola, impulsa el apoyo al sector de la micro y pequeña empresa, fortaleciendo el crecimiento y expansión de este segmento de mercado. Con ese objetivo se ponen a disposición los créditos a la micro y pequeña empresa, destinados a satisfacer las necesidades de personas naturales y jurídicas que tienen como finalidad financiar actividades productivas.

Los créditos para la micro y pequeña empresa definen a sus clientes en tres categorías: micro finanzas, microempresa y pequeña empresa; los montos máximos a financiar están determinados por la capacidad de pago y capacidad empresarial, así como los plazos, garantías y requisitos documentarios. Los usuarios de este crédito pueden ser personas naturales o jurídicas que se interesen en iniciar o fortalecer una pequeña o micro empresa.

### **3) Financiera Calpiá, S.A.**

La Financiera Calpiá, S.A., surgió de la transformación del servicio crediticio de la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios AMPES, creado en el año de 1988, bajo el patrocinio de la Cooperación Técnica Alemana GTZ. La Financiera, da continuidad al objetivo del servicio crediticio de AMPES, el cual es otorgar créditos a la micro empresa situada en el sector de la economía denominada informal.

La Financiera se constituyó el 17 de marzo de 1995 e inició sus operaciones el 17 de julio del mismo año, absorbiendo los derechos, obligaciones y recursos humanos del servicio crediticio de AMPES.

La misión de la Financiera Calpiá es: "mantener una efectiva intermediación financiera que contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los empresarios de la micro y pequeña empresa".

#### **d. Asociación Cooperativa.**

Son asociaciones de personas que existen bajo razón social o denominación, de capital variable e ilimitado, cuya actividad se presenta exclusivamente a favor de sus asociados.

En el año de 1967 aparecen las primeras Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito, teniendo como objetivo fundamental trabajar en conjunto para alcanzar el bienestar de todos los asociados, fomentar el ahorro y dar solución a las necesidades básicas.

En 1971 aparece otro tipo de Asociación Cooperativa, el cual hace una combinación de tres finalidades: ahorro, crédito y consumo estas tienen como objetivo fundamental proveer a sus asociados de productos de la canasta básica, a precios razonables con el fin de disminuir el alto costo de la vida.

A continuación se presentan las cooperativas de ahorro y crédito que se tomarán en cuenta en la investigación:

### **1) Caja de Crédito de San Miguel.**

Fue fundada el 6 de Octubre de 1944, quedando legalmente autorizada el 9 de noviembre del mismo año para comenzar sus operaciones.

El capital social con el que se comenzó a trabajar fue de ¢ 16,170.00 correspondientes a 1617 acciones de ¢ 10.00 cada una.

### **2) Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Migueleña de Responsabilidad Limitada (ACOMI de RL)**

La Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Migueleña de R.L. nace el 3 de mayo de 1969 en la Fábrica de Hilados y Tejidos en la ciudad de San Miguel con 12 asociados y un capital de ¢ 120.00, nace como una cooperativa de vinculo cerrado con la finalidad de servirle a un sector determinado, solamente para los empleados de la fábrica de tejidos e hilados posteriormente nace como una cooperativa abierta ofreciendo así los servicios al público en general.

Actualmente cuenta con tres sucursales dos en la ciudad de San Miguel y una en la ciudad de Santa Rosa de Lima.

La misión de la cooperativa es: "brindar servicios competitivos, ágiles y confiables, de ahorro, crédito y protección familiar a nuestros asociados; a través de su personal altamente calificado; fomentando la superación socio-económica mediante la mutua cooperación".

#### **e. Prestamistas particulares.**

Es ofrecido por personas particulares que pueden dedicarse exclusivamente a esta actividad y en otros casos, son comerciantes de la zona que paralelamente son prestamistas por lo general estas personas trabajan un área o mercado específico, y con una cartera de clientes y recursos económicos limitados, en otras palabras cada prestamista no puede financiar grandes cantidades de dinero, ni a muchos usuarios.

Los prestamistas ofrecen financiamiento en base a la confianza y movimiento económico que tenga cada microempresa que le solicite préstamos.

### **B. Generalidades sobre la elaboración de una guía de gestión del crédito.**

#### **1. Conceptos.**

A continuación se adoptan ciertos conceptos que se utilizan en el desarrollo del trabajo:

**- Guía:**

"Lista de datos referente a una materia".<sup>7</sup>

**- Gestión:**

"Conjunto de reglas, procedimientos y métodos operativos para llevar acabo con eficacia una actividad empresarial tendente a alcanzar objetivos concretos".<sup>8</sup>

**- Crédito:<sup>9</sup>**

Etimología: del latín creditum que a su vez proviene de credere que significa confianza.

En el sentido anterior podemos definir el crédito como: el acto de entrega de un bien (dinero, mercadería o servicio) sobre la base de la confianza a cambio de retribuir su valor en un sistema predeterminado, pudiendo pactarse un valor adicional llamado interés

Para que exista el acto del crédito tiene que existir un contrato (verbal ó escrito) en el que se establece un vínculo entre el deudor y el acreedor, así se tiene entonces que el deudor tiene obligación de pagar y por otra parte el acreedor tiene derecho a reclamar su pago.

---

<sup>7</sup> Autores varios, Diccionario enciclopédico, Grupo Editorial Océano, España, 1998, Pág. 783

<sup>8</sup> Tamames, Ramón et. al, Diccionario de economía y finanzas, Editorial Limusa Noriega, Madrid, 1994, Pág. 269

<sup>9</sup> Martínez, Juan Antonio, et. al, "Propuesta de una guía administrativa para viabilizar el financiamiento de capital de trabajo a la pequeña empresa dedicada a la fabricación de muebles de madera en el área metropolitana de San Salvador", UES, Junio, 1996, Pág. 47



- **Préstamo:**

"Cantidad de dinero que una persona, empresa, gobierno u otra organización obtiene de otro. Los préstamos pueden ser con garantía o sin garantía, con interés o sin interés, a largo plazo o a corto plazo. Los préstamos pueden ser hechos para individuos y empresas, por bancos, compañías de seguro, sociedades constructoras y otros intermediarios financieros."<sup>10</sup>

Tanto el concepto de crédito y préstamo para efectos de esta investigación tendrán el mismo significado.

Integrando los conceptos anteriores se tiene que:

- **Guía de la gestión del crédito:**

Es una lista de datos referente a un conjunto de reglas y procedimientos, para llevar acabo con eficacia una actividad empresarial mediante la cual se cede un bien, servicio o dinero para un pago posterior, sobre la base de la confianza a cambio de retribuir su valor en un sistema predeterminado, pactándose un valor adicional llamado interés.

**2. Importancia de la guía.**

La guía de la gestión del crédito, será de gran importancia para los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, ya que

---

<sup>10</sup> Brand, Salvador Osvaldo, Diccionario de las ciencias económicas y administrativas, 1ª edición, Editorial Plaza y Janes, Colombia, 1978  
Pág. 140

contribuirá a disminuir el grado de desconocimiento que tienen los empresarios, además como instrumento para obtener financiamiento y poder ampliar sus negocios.

### **3. Objetivos de la guía.**

Dar a conocer al micro y pequeño empresario los servicios de crédito que ofrecen las instituciones financieras en la ciudad de San Miguel.

Proporcionar los aspectos generales que solicitan las instituciones financieras para que la micro y pequeña empresa pueda acceder al crédito.

### **4. Clasificación del crédito.**

Es necesario precisar la clasificación del crédito de acuerdo a criterios aceptados en el Sistema Financiero, por lo tanto el crédito se clasifica en:

#### **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<sup>11</sup>.**

**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 se concede a corto plazo por los proveedores a una empresa para financiar las compras de esta.

**Crédito bancario:** aquel que consiste en préstamos y sobregiros otorgados a clientes por las instituciones bancarias.

**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 de capital, que depende de la clase de cultivo trabajado.

**Crédito al consumo:** crédito que se concede para la compra de mercancías y servicios que el individuo utiliza en forma personal.

---

<sup>11</sup> Parada Ramos, Yeny del Carmen, et. al. "Diseño de estrategias para el otorgamiento y recuperación de créditos del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa", U.E.S., Octubre, 1996, Pág. 18, 19.

### **c. Clasificación del crédito de acuerdo a la garantía<sup>12</sup>.**

Con la finalidad de garantizar el cumplimiento en el pago del valor negociado o prestado, el prestamista tiene como norma la exigencia de una garantía, siendo el medio para asegurar la recuperación del crédito.

Las garantías se clasifican en:

**Garantía solidaria:** es cuando una tercera persona extraña a la obligación contraída por el deudor, se compromete a dar cumplimiento a dicha obligación en el caso en que llegada la fecha del vencimiento no lo haga el obligado principal.

**Garantía prendaria:** la constituyen bienes muebles sean o no propiedad del beneficiario del crédito pero que cuenta con el consentimiento de su propietario.

**Garantía hipotecaria:** es llamada también garantía real y la constituyen bienes inmuebles con o sin construcción, urbanos o rurales que respalden el financiamiento otorgado.

### **5. Importancia del crédito.**

El crédito ayuda a los micro y pequeños empresarios a formar su capital, lo cual contribuye a la realización de

---

<sup>12</sup> González Orellana, Josefina Esperanza, et. al. "Propuesta de un modelo para la creación de la unidad de análisis y evaluación de proyectos en la banca comercial salvadoreña", U.E.S., Junio, 1988, Pág. 43

sus actividades y a la vez proporciona capital a aquellos que no poseen medios propios, sin sacrificar con el su independencia.

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

## **6. Normas del crédito.**

### **a. Concepto.**

"Son los requisitos mínimos para conceder crédito a un cliente" <sup>13</sup>

A continuación se mencionan algunas normas de crédito:

- Las personas para ser sujetas de crédito deben ser mayores de 18 años.
- Que muestren estabilidad en la actividad comercial y compruebe la rentabilidad del mismo.
- Los créditos serán concedidos para financiar: capital de trabajo, infraestructura productiva, adquisición de insumos y materias primas para el establecimiento o ampliación de micro y pequeñas empresas.
- Las garantías de los créditos pueden ser: hipotecas, prendas, firmas solidarias o cualquiera de las combinaciones anteriores.
- La institución debe investigar y comprobar los ingresos y egresos de los codeudores y deudores.

---

<sup>13</sup> Gitman, Lawrence J., Administración financiera, 8a. edición, Prentice Hall, México, 2000, Pág. 567.

- Cuando los codeudores son personas asalariadas, deben tener por lo menos un año de estar prestando sus servicios en forma continua en una misma empresa o institución.

### **C. Generalidades de la micro y pequeña empresa.**

#### **1. Antecedentes.**

El comercio en El Salvador, tomó auge con la llegada de los colonizadores de América en 1492, en el sentido de que éstos trajeron consigo artículos tales como: calzado, vestuario, utensilios para el hogar y otros; y a medida que se generalizó el uso de estos artículos, fue dando origen así a la pequeña artesanía en la cual se establecieron pequeños talleres.

En la medida que fue creciendo la pequeña artesanía los propietarios de estos talleres se vuelven comerciantes de los excedentes de sus productos.

Históricamente la economía salvadoreña se ha caracterizado por la imposibilidad de generar empleo para toda la población en edad de trabajar, por consiguiente uno de los mecanismos que utiliza la población para generar ingresos, consiste en crear micro y pequeñas empresas comerciales.

Las micro y pequeñas empresas son entidades productivas de administración independiente, dirigidas y operadas por el propio dueño y en la cual el capital del negocio es suministrado por el propietario. Usualmente este tipo de

empresas no tienen acceso al sistema financiero formal, debido al costo administrativo que las instituciones financieras tienen en el manejo de crédito de bajo monto y alto riesgo.

La carencia de una educación media o superior, es un factor determinante en la productividad de las empresas, la falta de conocimientos básicos de administración, contabilidad y mercadeo amenazan los activos de estas empresas y significa una generación de ingresos marginales, que por lo general sólo les permite mantenerse en niveles de subsistencia. Usualmente la falta de capacitación empresarial no permite que el micro empresario maximice sus ingresos y utilidades.

La micro y pequeña empresa de comercio se ubica predominantemente en el comercio minorista o al menudeo, y la mercadería que moviliza está constituida, por lo general, por productos provenientes de las empresas del sector formal, medianas y grandes, tanto nacionales como extranjeras.

“Las micro y pequeñas empresas de comercio cumplen dentro de la economía salvadoreña, la función de permitir a los grupos de menores ingresos de la población salvadoreña la compra de los bienes producidos por el sector formal, que enfrentarían serias dificultades para la realización interna de su producción de no existir los canales de comercialización establecidos por la red de micro empresas dedicadas al comercio minorista, particularmente las formadas por las tiendas de barrios, colonias y por puestos en los mercados municipales.

Esto es así por que la mayor parte del gasto en artículos de primera necesidad de parte de los estratos de menores ingresos, que constituyen la mayor parte de los consumidores salvadoreños, se realiza en tiendas y en mercados, debido a que este tipo de establecimientos funcionan con base en las particularidades del patrón de consumo y de ingresos de estos grupos, que demandan bienes en cantidades pequeñas, en unidades o bien en fracciones de unidad.

De esta forma los comercios micro y pequeños cumplen una función muy importante dentro de la cadena de comercialización de las empresas del sector formal y les permite a éstas disminuir sus costos de distribución con el consiguiente efecto sobre la rentabilidad de ese sector. Sin embargo, pese a esta capacidad de adaptación de la micro y pequeña empresa a la característica de la demanda de sus consumidores, el desarrollo de sus actividades está fuertemente limitado por las relaciones comerciales que mantiene con las empresas que las abastece.

En general, las micro y pequeñas empresas de comercio compran a las empresas comerciales pequeñas cantidades de producto que no las califican para recibir precios de mayorista"<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Autores varios, Libro Blanco de la Microempresa, El Salvador, 1996, Pág. 45



## **2. Conceptualización de la micro y pequeña empresa.**

Las micro y pequeñas empresas son aquellas que generalmente la administración es efectuada por una sola persona, que en la mayoría de los casos es el dueño de ésta.

A continuación se definen las micro y pequeñas empresas en base a los activos de acuerdo a la clasificación del Banco Central de Reserva BCR:

Microempresa: es aquella que cuenta con activos de hasta ¢ 100,000.00 y que realizan actividades industriales, comerciales, artesanales y de servicios.

Pequeña empresa: es aquella cuyos activos no exceden de ¢ 750,000.00, ya sean personas naturales o jurídicas salvadoreñas que realizan actividades industriales, comerciales y de servicio.

## **3. Importancia**

Las micro y pequeñas empresas tienen un gran potencial para generar empleo y recursos; por lo tanto las personas que trabajan en estos sectores, son claves para el desarrollo del país y por sus características, ellos se encuentran en mayor proporción en lo que se denomina sector informal y la menor parte en el formal.

#### 4. Clasificación

La micro y pequeña empresa presenta diversidad en las actividades que realiza, lo que les genera distintos niveles de ahorro e inversión; por lo que, se puede clasificar a la microempresa en ciertos segmentos que se detallan a continuación:<sup>15</sup>

- **Microempresa de Subsistencia:** este tipo de microempresa es el que abarca el mayor número de unidades económicas existentes en el país (63.9%); las ventas mensuales no sobrepasan los ¢ 15,000.00. además se dedican a actividades comerciales y trabajan sin visualización de crecimiento, ya que manejan la lógica de "irla pasando".
- **Microempresa de Acumulación Simple:** aquí se encuentran las micro empresas que están en crecimiento, aunque su actividad comercial no les permite ahorrar o invertir, simplemente cubren los costos de sus actividades. También se pueden ubicar aquellas unidades que vienen declinando en su crecimiento.
- **Microempresa de Acumulación Ampliada o "Microtope":** en este segmento se logra obtener ahorros que permiten inversión y un crecimiento de excedentes.

---

<sup>15</sup> Dueñas Ardón, Romeo, et. al. "Evaluación de los servicios crediticios ofrecidos a los micro pequeños comerciantes ubicados en los mercados del área metropolitana de San Salvador", U.E.S., septiembre, 1998, Pág 7.

Este es el segmento que menos unidades se encuentran (alrededor del 6.2%)

### **5. Características de la micro y pequeña empresa.**

Entre las características de la microempresa se pueden mencionar:

- Bajo nivel educativo de los empresarios.
- Deficiente comercialización de sus productos y servicios, por lo que son consumidos en el mercado local.
- La administración está a cargo del propietario.
- No llevan contabilidad.
- Falta de garantías reales para constituirse en sujetos de crédito de la banca comercial.
- Trabajan con escaso capital de trabajo.
- Flexibilidad para cambiar de actividades comerciales.
- Las integran en gran parte madres de familia.

Las características que tipifican a la pequeña empresa en la economía nacional son las siguientes:

- Centralización absoluta de las funciones administrativas en el propietario, quién se desempeña como gerente general, gerente de ventas y ejecuta también labores operativas, como por ejemplo efectuar cobros.
- La producción de procesos productivos intensivos en mano de obra y tecnología escasa y obsoleta, lo cual

no permite que puedan competir con empresas mayores; y que sus costos de producción sean elevados.

- La producción es orientada básicamente al mercado interno como resultado de la falta de organización para explotar otros mercados.
- Escaso capital de trabajo, originado en parte por insuficiente capital aportado inicialmente y por otro lado, por la falta de financiamiento para el sector.
- Fácil acceso para la generación de empleo.
- Dificultad de retener mano de obra especializada, ya que está se traslada a la gran empresa o se independiza a instalar su propio negocio.
- Nivel de educación básica de los propietarios.
- Reciben esporádicamente programas de capacitación y asistencia técnica.
- Llevan registros contables (informales)

#### **D. Generalidades de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.**

##### **1. Concepto de mercado municipal.**

Es un sitio o lugar expresamente determinado por el ayuntamiento, destinado a la compra o venta al detalle de productos de primera necesidad en las diversas localidades y poblaciones del municipio; se concibe también como una unidad comercial estructurada con base en la organización de pequeños comerciantes, proporcionando a la población un abastecimiento adecuado de productos básicos de consumo.

El mercado municipal representa, además, un instrumento de distribución donde se establece una relación más directa con las economías familiares.

## **2. Antecedentes.**

La micro y pequeña empresa participa en los sectores de comercio, transporte, construcción, agricultura e industria; para esta investigación se tomará en cuenta las micro y pequeñas empresas de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

La ciudad de San Miguel cuenta con cinco mercados los cuales son administrados por la Alcaldía Municipal; a continuación se detalla una breve historia de cada mercado:<sup>16</sup>

Mercado No. 1: es el más antiguo, fue puesto al servicio público en el año de 1875, siendo el primer mercado que se establece en el país. Está situado en el centro de la ciudad, frente al Parque Barrios; el mercado está destinado conforme a una reglamentación especial aprobada por la municipalidad para la venta de calzado, ropa y madera.

Este mercado cuenta con un edificio amplio de buena construcción, en la actualidad el mercado cuenta con 405 puestos los cuales forman el mercado No. 1 y 2.

Mercado No. 2: la construcción de este edificio data de 1916, está contiguo al mercado No. 1, fue construido

---

<sup>16</sup> [www.google.com](http://www.google.com)

durante la administración edilicia del Dr. Demetrio Villatoro. Este mercado está destinado para la venta de granos de primera necesidad y para el expendio de loza, alfarería, etc.

Mercado No. 3: el terreno donde está construido este edificio fue adquirido por la municipalidad que fungió el año de 1920, este predio era propiedad de Don José Argüello y fue comprado por la cantidad de ¢ 25,000.00, la municipalidad de 1920. En este mercado están instaladas las ventas de verduras, flores, refrescos, comida, mercería y farmacia, cuenta con 398 puestos.

Mercado No. 4: el terreno correspondiente a este mercado fue adquirido por la municipalidad a un precio de ¢5,000.00 en este mercado se comercializa carnes, lácteos, pollo y comida; contando con 338 puestos.

El mercado No. 5 es conocido como: Mercado de la Cruz, fue construido en 1940 en el se comercializa comida y venta de tortillas contando con 31 puestos.

Los micro y pequeños comerciantes de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel cuentan con apoyo por parte de las autoridades de la Alcaldía Municipal, ya que éstos extienden cartas en donde hacen constar que son propietarios de un puesto en el mercado, dicha carta les sirve de respaldo para la solicitud de créditos.

### **3. Importancia.**

El servicio público municipal de mercados es de gran importancia para la población del municipio, ya que a través de éste se realiza una adecuada distribución de productos básicos dentro del territorio municipal.

La operación de este servicio público permite:

- Articular las fases de la comercialización, que son: producción, distribución y consumo.
- Realizar la comercialización al detalle a precios accesibles para la mayoría de la población.
- Fomentar un abasto oportuno de productos básicos de consumo generalizado.

Los mercados municipales constituyen uno de los servicios públicos que le corresponde prestar a la alcaldía municipal de manera adecuada, permanente y equitativa para toda la población del municipio.

La prestación de este servicio público permite a las autoridades municipales participar en la regulación del abasto a nivel local, proporcionando la infraestructura y organización necesarias en las que se desarrolle una comercialización adecuada de los productos básicos.

### **4. Características.**

Las principales características de los mercados municipales son las siguientes:

- Concentra el comercio de la localidad al menudeo.
- Abastece y distribuye al detalle diariamente los

productos básicos que necesita la comunidad.

- Organiza dentro de un local a micro y pequeños empresarios.

### **5. Marco legal de los mercados municipales.**

El Reglamento de los mercados municipales regula todo lo concerniente al funcionamiento de este servicio público, contiene disposiciones que establecen los horarios, licencias y permisos para su funcionamiento; los derechos, obligaciones y prohibiciones, tanto de los prestadores del servicio como de los particulares y determina las sanciones de que serán objeto las personas que infrinjan dicho reglamento.

Para ejercer su actividad, los comerciantes y prestadores de servicios deberán observar lo establecido en el reglamento de mercados, así como obtener su licencia o permiso de funcionamiento. En caso de que se quiera hacer traspaso de los locales o cambiar el giro comercial, se deberá notificar al área responsable de los servicios públicos municipales para su autorización.

### **6. Distribución de los mercados municipales por actividad comercial.**

En el municipio, la mayoría de la población tiene la necesidad de adquirir los productos básicos para su consumo en los mercados, por lo que es necesario contar con uno o varios de ellos. La ciudad de San Miguel cuenta con cinco mercados municipales, los cuales se describen a



continuación de acuerdo a su distribución por actividad comercial.

**Cuadro No. 1**  
**Mercado No. 1 y 2.**

<b>Productos</b>	<b>Número de puestos</b>
Juguetes, platos y cuadros	29
Jarcia, loza y dulce de panela	24
Artesanías	8
Peluquería	2
Relojería	8
Calzado	75
Mercería (costura, hierro)	40
Cereales y productos varios	100
Venta de ropa	119
<b>Total</b>	<b>405</b>

**Cuadro No.2**  
**Mercado No. 3**

<b>Productos</b>	<b>Número de puestos</b>
Plátanos	9
Especies y medicina natural	78
Cosméticos y fantasía	59
Venta de comida	146
Plantas	3
Mariscos y pescados	30
Tabaco	2
Panadería	12
Flores naturales, artificiales y piñatería	59
<b>Total</b>	<b>398</b>

Fuente: Departamento de mercados de la Alcaldía Municipal de San Miguel.

**Cuadro No.3**  
**Mercado No. 4**

<b>Productos</b>	<b>Número de puestos</b>
Carne	105
Venta de comida	98
Mariscos y pescados	30
Tabaco	2
Productos lácteos	31
Productos avícola	42
Tortillería	13
Refresquería	17
<b>Total</b>	<b>338</b>

**Cuadro No.4**  
**Mercado No. 5**

<b>Productos</b>	<b>Número de puestos</b>
Tortillería	14
Comida y refresquería	17
<b>Total</b>	<b>31</b>

Fuente: Departamento de mercados de la Alcaldía Municipal de San Miguel

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL EN LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO DE LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.**

El presente capítulo es el resultado de la investigación de campo realizada en las instituciones financieras y la micro y pequeña empresa de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

#### **A. Objetivos de la investigación**

##### **1. Objetivo general**

Determinar la situación actual de los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, en la obtención del crédito.

##### **2. Objetivos específicos**

Conocer los aspectos generales que exigen las instituciones del sistema financiero a los micro y pequeños empresarios en el otorgamiento de los créditos.

Diseñar una guía para que los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel puedan informarse en la gestión del crédito.

## **B. Metodología de la investigación**

### **1. Métodos y técnicas de investigación**

“ La investigación es la acción de indagar a partir de un vestigio (huella, rastro o indicio) para descubrir algo. La investigación científica es la búsqueda orientada, mediante un método válido y fiable, para adquirir nuevos conocimientos acerca de las leyes que rigen la naturaleza.

Para realizar una investigación se requiere de métodos y técnicas. La palabra método tiene su origen en dos raíces griegas: meta, que significa con y odos, camino; esto es, manera de preceder para descubrir algo o alcanzar un fin”<sup>16</sup>.

Método científico es el procedimiento riguroso, válido y fiable para adquirir conocimiento acerca de las leyes que rigen los hechos o las ideas, dicho método es el que se utilizará en la investigación.

Técnica es el sistema de supuestos y reglas que permite realizar algo. La diferencia entre el método y la técnica radica en que el primero es el proceso fundamental mediante el cual avanza toda ciencia, y técnica es la manera particular en que se emplea el método.

Por lo tanto, el método alude a operaciones mentales, a cuestiones teóricas y abstractas ligadas a una teoría o

---

<sup>16</sup> Mercado H. Salvador, ¿Cómo hacer una tesis?, Editorial Limusa, 2ª edición, México, 2000, Pág. 9

concepción, en cambio las técnicas se refieren a operaciones materiales de manipuleo manual, de procedimientos mecánicos tales como: elaboración de instrumentos de recolección, procesamientos y presentación de datos: fichas bibliográficas, tipo y tamaño de la muestra, formularios de entrevistas, encuestas, cuadros y gráficas etc. Son las formas para contactar y recoger los datos de la realidad.

En la base del proceso del conocimiento, se encuentra un conjunto de operaciones mentales que sirven para aprender la realidad natural o social, constituyéndose por ello como los métodos generales de la ciencia, siendo estos análisis, síntesis, inducción, deducción y observación.<sup>17</sup>

A continuación se describen los métodos generales que se utilizan en la investigación:

**Análisis:** significa desagregar, descomponer un todo en sus partes, para identificar y estudiar cada uno de sus elementos, las relaciones entre sí y con el todo. El análisis se realizó a través de los datos recopilados, lo que es necesario para conocer la situación actual tanto de los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel como de las instituciones financieras que ofrecen financiamiento.

**Síntesis:** es la operación inversa y complementaria al análisis. Síntesis quiere decir reunir las partes en el todo. Este proceso conduce a la generalización, visión

---

<sup>17</sup> Iglesias, Salvador, Guía para elaborar trabajos de investigación monográficos o tesis, 3ª edición, El Salvador, 1994, Pág. 52

integral del todo como una unidad de diferentes elementos. Este método sirvió para sintetizar la información, que será utilizada en la elaboración de una guía para la gestión del crédito.

**Deducción:** consiste en que al estudiar un fenómeno se comienza por su comprensión general, hasta llegar a las partes que lo componen, es decir de lo general a lo particular. La deducción se utilizó en el momento que se realice el estudio a las instituciones financieras, la información obtenida servirá en la elaboración de la guía para la gestión del crédito.

**Inducción:** es el camino lógico en el estudio de los fenómenos que comienza con la totalidad parcial para llegar a la totalidad global. Es decir de lo particular a lo general. Los resultados del diagnóstico realizado a los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales, sirvió de base para la elaboración de la guía la cual podrá también ser utilizada por todos los micro y pequeños empresarios de la ciudad de San Miguel.

**Observación:** "se define como el uso sistemático de los sentidos en la búsqueda de los datos que se necesitan para resolver un problema de investigación.

Se puede afirmar que la observación conoce la realidad y permite definir previamente los datos más importantes que deben recogerse por tener relación directa con el problema de investigación, la ventaja principal radica en que los hechos son percibidos directamente, sin ninguna

clase de intermediación colocándonos ante la situación estudiada, tal como está se da naturalmente”<sup>17</sup>.

La observación se utilizo para formular el diagnóstico en la elaboración de una guía de la gestión del crédito de los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

Las técnicas que se utilizarán en la investigación son: la cédula de entrevista la cual será dirigida a los ejecutivos de créditos de las instituciones financieras y el cuestionario para los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

A continuación se describe las técnicas a utilizar en la investigación:

**Encuesta:** consiste en hacer preguntas a un grupo de personas previamente seleccionadas. Existen dos tipos de encuestas: encuesta estructurada es aquella que es conducida y controlada por medio de un cuestionario y la encuesta no estructurada no cuenta con un grupo de preguntas específicas, ni tampoco están las respuestas limitadas a una lista de alternativas, la encuesta que se utilizo en la investigación es la encuesta estructurada (ver anexo No. 1)

**Entrevista:** se define como una conversación con un propósito y el propósito se da en función del tema que se investiga. Existe en ella la transacción del dar y

---

<sup>17</sup> Méndez A. Carlos E., Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación, Mc Graw Hill, 3<sup>a</sup>. Edición, Colombia, 2001, Pág. 154.

obtener información, un proceso de pregunta respuesta hasta llegar a la obtención de lo que se desea.

La entrevista es de dos tipos: estructurada, donde se utiliza el formulario como instrumento de precisión para controlar las respuestas y la entrevista no estructurada es donde hay libertad del entrevistado y del entrevistador, con preguntas abiertas y sin preparación previa; en la investigación se utilizo la entrevista estructurada (ver anexo No.2)

## **2. Fuentes de recolección de información**

Para la recolección de la información se hace necesario recurrir a dos tipos de fuentes: primaria y secundaria.

### **a. Fuentes primarias**

Constituyen el objetivo de la investigación y son obtenidas en el campo o fenómeno a investigar, proporcionan datos de primera mano, la información que se recolecta es específicamente para el análisis deseado.

Las fuentes de datos primarias utilizadas para el desarrollo de esta investigación están constituidas por:

- Los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.
- Las instituciones financieras que ofrecen créditos a los micro y pequeños empresarios.



### **b. Fuentes secundarias**

Son compilaciones, resúmenes y listado de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular; entre las fuentes secundarias que se utilizarán en la investigación están: libros, revistas, boletines, tesis, investigaciones realizadas sobre el tema y datos estadísticos.

### **3. Determinación del universo y la muestra**

La naturaleza del presente estudio permite la existencia del universo de la investigación conformado por dos grupos:

- La oferta de servicios crediticios.
- La demanda de servicios crediticios.

La oferta de servicios crediticios está conformada por las instituciones financieras que ofrecen financiamiento a la micro y pequeña empresa de la ciudad de San Miguel, a continuación se presentan las instituciones en estudio para la investigación:

- Organizaciones no Gubernamentales:
  - Fundación José Napoleón Duarte (FJND)
  - Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROPEMI)
  - Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM)
- Organizaciones Gubernamentales:
  - Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)

Banco de Fomento Agropecuario (BFA)

Banco Hipotecario

Fondo Solidario para la Familia Microempresaria  
(FOSOFAMILIA)

- Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito:

Caja de Crédito de San Miguel

Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito  
Miguelena de Responsabilidad Limitada (ACOMI de  
R.L.)

- Bancos Comerciales:

Banco Agrícola

Banco Salvadoreño

Financiera Calpiá

La demanda de los servicios crediticios está conformada por 1,172 puestos de micro y pequeños empresarios, los cuales están distribuidos en cinco mercados en la ciudad de San Miguel, a continuación se determina la muestra de cada uno de ellos.

**Determinación del tamaño de la muestra de los micro y pequeños empresarios:**

Fórmula para determinar la muestra:

$$n: \frac{Z^2 P Q N}{(N-1)e^2 + Z^2 PQ}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

Z: nivel de confianza

P: proporción de éxito

Q: proporción de fracaso

N: universo

e: error muestral

**Datos para determinar la muestra del mercado No 1 y 2:**

Z: 1.65

P: 0.50

Q: 0.50

N: 405

e: 0.10

Sustituyendo en la fórmula:

$$n: \frac{Z^2 P Q N}{(N-1)e^2 + Z^2 PQ}$$

$$n: \frac{(1.65)^2 (0.5) (0.5) (405)}{(405-1)(0.10)^2 + (1.65)^2 (0.5) (0.5)}$$

n: 58 puestos

Se obtuvo una muestra del mercado No. 1 y 2, porque en los datos proporcionados en la administración de mercados de la Alcaldía Municipal de San Miguel consideran un total de puestos para ambos mercados, ya que se encuentran en un solo local, tanto el mercado No. 1 como el mercado No. 2.

La distribución de la muestra se realizó en base a la actividad comercial y de manera proporcional, a

continuación se presenta la distribución para el mercado No. 1 y 2.

**Cuadro No.5**

<b>Actividad comercial</b>	<b>Número de puestos</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Número de encuestas</b>
Juguetes, platos y cuadros	29	7.16	4
Jarcia, loza y dulce de panela	24	5.92	3
Artesanías	8	1.98	1
Peluquería	2	0.49	1
Relojería	8	1.98	1
Calzado	75	18.52	11
Mercería (costura, hierro)	40	9.88	6
Cereales y productos varios	100	24.69	14
Venta de ropa	119	29.38	17
<b>Total</b>	<b>405</b>	<b>100</b>	<b>58</b>

El porcentaje se obtuvo dividiendo el número de puestos entre su respectivo total y el número de encuestas multiplicando el porcentaje por el total de la muestra del mercado No. 1 y 2.

**Datos para determinar la muestra del mercado No 3:**

Z: 1.65

P: 0.50

Q: 0.50

N: 398

e: 0.10

Sustituyendo en la fórmula:

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

$$n = \frac{(1.65)^2 (0.5) (0.5) (398)}{(398-1) (0.10)^2 + (1.65)^2 (0.5) (0.5)}$$

n: 58 puestos

La distribución de la muestra se realizó en base a la actividad comercial y de manera proporcional, a continuación se presenta la distribución para el mercado No. 3.

**Cuadro No.6**

<b>Actividad comercial</b>	<b>Número de puestos</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Número de encuestas</b>
Plátanos	9	2.26	1
Especies y medicina natural	78	19.60	11
Cosméticos y fantasía	59	14.82	9
Venta de comida	146	36.68	21
Plantas	3	0.76	1
Mariscos y pescados	30	7.54	4
Tabaco	2	0.50	1
Panadería	12	3.02	2
Flores naturales, artificiales y piñatería	59	14.82	8
<b>Total</b>	<b>398</b>	<b>100</b>	<b>58</b>

El porcentaje se obtuvo dividiendo el número de puestos entre su respectivo total y el número de encuestas multiplicando el porcentaje por el total de la muestra del mercado No. 3.

**Datos para determinar la muestra del mercado No 4:**

Z: 1.65

P: 0.50

Q: 0.50

N: 338

e: 0.10

Sustituyendo en la fórmula:

$$n: \frac{Z^2 P Q N}{(N-1)e^2 + Z^2 PQ}$$

$$n: \frac{(1.65)^2 (0.5) (0.5) (338)}{(338-1) (0.10)^2 + (1.65)^2 (0.5) (0.5)}$$

n: 57 puestos

La distribución de la muestra se realizó en base a la actividad comercial y de manera proporcional, a continuación se presenta la distribución para el mercado No. 4.

**Cuadro No.7**

<b>Actividad comercial</b>	<b>Número de puestos</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Número de encuestas</b>
Carne	105	31.06	18
Venta de comida	98	28.99	16
Mariscos y pescados	30	8.88	5
Tabaco	2	0.59	1
Productos lácteos	31	9.17	5
Productos avícola	42	12.43	7
Tortillería	13	3.85	2
Refresquería	17	5.03	3
<b>Total</b>	<b>338</b>	<b>100</b>	<b>57</b>

El porcentaje se obtuvo dividiendo el número de puestos entre su respectivo total y el número de encuestas multiplicando el porcentaje por el total de la muestra del mercado No. 4.

**Datos para determinar la muestra del mercado No 5:**

Z: 1.65

P: 0.50

Q: 0.50

N: 31

e: 0.10

Sustituyendo en la fórmula:

$$n: \frac{Z^2 P Q N}{(N-1)e^2 + Z^2 PQ}$$

$$n: \frac{(1.65)^2 (0.5) (0.5) (31)}{(31-1)(0.10)^2 + (1.65)^2 (0.5) (0.5)}$$

n: 22 puestos

La distribución de la muestra se realizó en base a la actividad comercial y de manera proporcional, a continuación se presenta la distribución del mercado No. 5.

**Cuadro No.8**

<b>Actividad comercial</b>	<b>Número de puestos</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Número de encuestas</b>
Tortillería	14	45.16	10
Venta de comida y refresquería	17	54.84	12
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100</b>	<b>22</b>

El porcentaje se obtuvo dividiendo el número de puestos entre su respectivo total y el número de encuestas multiplicando el porcentaje por el total de la muestra del mercado No.5

#### **4. Tabulación y análisis de datos**

Para el análisis y la presentación de los resultados obtenidos en la investigación se utilizó la distribución de frecuencia y los resultados del análisis de cada variable serán expresados en forma porcentual.

Por otra parte, según Hernández Sampieri, et. al., una distribución de frecuencias es un conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías.

El procesamiento de datos de la información recopilada consiste en que una vez obtenidos los cuestionarios, se ordenan los datos y luego se presentan en matrices que reúnen la información (ver tabulación en anexo No.3), para realizar un análisis coherente, el cual se utilizó en la elaboración de una guía para la gestión del crédito.



### **C. Análisis de la situación actual de los micro y pequeños empresarios en la obtención del crédito.**

En la ciudad de San Miguel existen cinco mercados municipales, los cuales contienen 1,172 puestos administrados por micro y pequeños empresarios, en su mayoría del sexo femenino según la muestra el 83%, entre las principales actividades comerciales que ellos realizan se encuentran: venta de comida, carne, ropa, tortillería, cereales y productos varios, entre otros. (ver anexos No. 3, cuadro No.1)

El 1% de los micro y pequeños empresarios encuestados iniciaron sus negocios entre 1930-1960, el 7% entre 1961-1970, el 17% entre 1971-1980, el 32% en el rango de 1981-1990, el 36% en el intervalo 1991-2000, el 6% entre 2001-2002. (extracción de los datos de identificación, ver anexo No.3, cuadro No.2)

El 30% de los micro y pequeños empresarios, se encuentran ubicados en el mercado No. 3, con igual porcentaje en el mercado No. 1 y 2, el 29% en el mercado No.4 y el 11% en el mercado No. 5. (extracción de los datos de identificación, ver anexo No.3, cuadro No.3)

El 64% de las personas encuestadas poseen una educación básica, el 22% educación media, el 10% ningún estudio y el 4% educación superior. (extracción de los datos de identificación, ver anexo No.3, cuadro No.4)

De los 195 micro y pequeños empresarios encuestados el 73% contestó que sí ha solicitado financiamiento, de los cuales un 32% lo ha realizado en cooperativas de ahorro y crédito, el 23% con prestamistas particulares, el 22% en bancos y financieras comerciales, el 17% con Organizaciones No Gubernamentales y el 6% a Organizaciones Gubernamentales. (ver anexo No.3, cuadro No.6 y 7)

De las 142 personas que sí han solicitado crédito, el 91% contestaron que si obtuvieron el financiamiento cuando lo solicitaron y el 9% no lo obtuvo (ver cuadro No.8), siendo en total 13 personas que no lograron el financiamiento por las siguientes causas: la falta de codeudor o fiador (46%), por la falta de garantía hipotecaria (38%), la falta de garantía prendaria (31%), por la falta de experiencia en el negocio y otros motivos por ejemplo la falta de capacidad de pago en un 23% ambas alternativas y el 15% por poca inversión en el negocio. (ver anexo No.3, cuadro No.9)

De las 129 personas que sí obtuvieron financiamiento, el 57% considera que las tasas de interés son altas, el 29% media y el 14% bajas; en cuanto a los plazos el 48% los considera cortos, el 42% mediano y el 10% largo; con respecto a la garantía el 44% presentaron codeudor, el 22% garantía hipotecaria, el 22% ninguna por haber solicitado el crédito con prestamistas particulares y el 12% con garantía prendaria. (ver anexo No.3, cuadro No. 10, 11, 12)

De las 195 encuestas el 89% de los micro y pequeños empresarios contestó que sí necesita financiamiento y el 11% que no necesitan. (ver anexo No.3, cuadro No.13)

De las 174 personas que necesitan financiamiento actualmente, el 68% cumplirían con el requisito de experiencia de más de un año del negocio, el 53% referencias comerciales, personales y bancarias, el 43% codeudor con empleo fijo, el 34% codeudor con negocio propio, 28% someterse a evaluación técnica del negocio, el 26% garantía hipotecaria, el 16% garantía prendaria, el 11% apertura de cuenta de ahorro y el 5% registros contables mínimos. (ver anexo No.3, cuadro No.14)

De las 174 personas que necesitan financiamiento el 79% lo utilizarían para capital de trabajo, el 11% para capital de trabajo y formación de capital y el 10% formación de capital. (ver anexo No.3, cuadro No.15)

De las 174 personas que necesitan financiamiento actualmente, el 31% solicitarían la cantidad de \$342.97 a \$571.43, el 26% de \$571.54 a \$1,714.28, el 17% de \$1,714.40 a \$2,857.14, el 16% de \$0.11 a \$342.86, el 8% de \$2,857.26 a \$5,714.29, el 1% de \$5,714.40 a \$11,428.57 y el 1% mayores de \$11,428.57. (ver anexo No.3, cuadro No.16)

De las 174 personas que necesitan financiamiento el 29% cancelaría su deuda entre 7 y 12 meses y entre 13 y 24 meses el mismo porcentaje, el 17% entre 25 y 36 meses, el 14% entre 3 y 6 meses, el 7% entre 37 y 48 meses y el 4% mayor de 48 meses. (ver anexo No.3, cuadro No.17)

De las 174 personas que necesitan financiamiento, el 48% pagaría diariamente el crédito, mientras que el 45% lo haría mensualmente, el 3% semanal y quincenal y el 1% trimestral. (ver anexo No.3, cuadro No.18)

El 63% de las personas que necesitan financiamiento no consideran necesaria la asistencia técnica porque cuentan con experiencia en el negocio y no poseen el tiempo disponible para asistir a las reuniones y el 37% si considera necesaria la asistencia técnica, porque representa una oportunidad para ampliar los conocimientos relacionados con la administración del negocio y del crédito otorgado. (ver anexo No.3, cuadro No.19)

De las 174 personas encuestadas que necesitan financiamiento, el 77% no considera necesaria la conformación de grupos solidarios, porque una vez conformados los grupos es responsabilidad de este pagar la deuda en su totalidad, independientemente si algún miembro del grupo falla y el 23% lo considera necesario porque es más fácil que le otorguen el crédito de manera grupal, además se tiene la ventaja que no exigen garantía real, ya que ésta se vuelve solidaria. (ver anexo No.3, cuadro No.20)

De las 174 personas encuestadas el 84% considera necesaria la existencia de una guía para acceder a los créditos, ya que la guía indicaría los pasos a seguir y por medio de ella ahorraría tiempo al momento de gestionar el crédito, además incluiría que requisitos se deben cumplir; se tendría mayor accesibilidad a la información financiera de diferentes instituciones lo

cual permitiría comparar y obtener mejores tasas, montos y plazos al momento de gestionar un crédito, y el 16% considera que no es necesario contar con una guía.

**D. Análisis de la situación actual de las instituciones que ofrecen financiamiento a los micro y pequeños empresarios.**

Para la obtención de la información sobre los servicios crediticios se elabora una guía de entrevista, la cual es dirigida a personas relacionadas con el departamento de crédito de cada institución seleccionada para esta investigación.

A continuación se presentan los resultados del análisis de cada grupo de instituciones financieras:

**1. Organizaciones No Gubernamentales.**

Dentro de las organizaciones no gubernamentales que se tomaron en cuenta para realizar el análisis de la situación actual de las instituciones financieras que ofrecen financiamiento a los micro y pequeños empresarios están:

- Fundación José Napoleón Duarte. ( Micródito )
- Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROPEMI)
- Centro de Apoyo a la Microempresa ( CAM )

#### **a. Requisitos.**

En relación a los requisitos mínimos que exige este grupo de instituciones a los sujetos de crédito para optar a los servicios crediticios, se encuentran que el solicitante deberá contar con al menos un año de funcionamiento del negocio, ser mayor de 18 años y un requisito especial de la Fundación José Napoleón Duarte y del Centro de Apoyo a la Microempresa consiste en que el solicitante deberá ser mujer, puesto que ofrecen financiamiento principalmente a este género.

Otro requisito importante que solicita el Centro de Apoyo a la Microempresa es tener un buen record de pagos con proveedores, por lo que se solicita a la persona presentar facturas emitidas por el proveedor, como constancia de los pagos realizados.

Por otra parte, el Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa exige como requisito presentar comprobante de tenencia del negocio.

#### **b. Sectores a los que ofrecen financiamiento.**

El Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa y la Fundación José Napoleón Duarte otorgan financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria, y el Centro de Apoyo a la Microempresa financia al sector servicio y comercio.

### **c. Monto de financiamiento.**

Las Organizaciones no Gubernamentales investigadas se especializan en financiar a los micro y pequeños empresarios, esto se ve reflejado en los montos que ofrecen.

El Centro de Apoyo a la Microempresa ofrece los siguientes montos de financiamiento:

- microempresa desde \$50.00 hasta \$2,000.00
- pequeña empresa desde \$1,145.00 hasta \$3,428.00

El Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa otorga los siguientes montos de financiamiento:

- microempresa desde \$100.00 hasta \$8,571.00
- pequeña empresa desde \$1,142.00 hasta \$27,714.00

La Fundación José Napoleón Duarte ofrece los siguientes montos:

- microempresa desde \$100.00 hasta \$6,000.00
- pequeña empresa desde \$6,000.00 hasta \$40,000.00

### **d. Tasas de interés.**

Las tasas de interés que ofrecen las Organizaciones no Gubernamentales son altas en comparación a las demás instituciones del sistema financiero, debido al alto riesgo que representa financiar los sectores de la micro y pequeña empresa.

La Fundación José Napoleón Duarte ofrece para la microempresa una tasa de interés del 48% anual y del 24%

para la pequeña empresa; el Centro de Apoyo a la Microempresa la tasa de interés es del 36.66% tanto para la micro como la pequeña empresa y el Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa cuenta con el 22% para la microempresa y el 9% a la pequeña empresa.

#### **e. Destino del préstamo.**

Los préstamos que otorgan las Organizaciones no Gubernamentales pueden estar dirigidos hacia varios destinos como capital de trabajo, formación de capital y nuevos proyectos; las tres Organizaciones en estudio cuentan con préstamos destinados para capital de trabajo y formación de capital y el Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa es el único que financia nuevos proyectos.

#### **f. Plazo del financiamiento.**

El período de tiempo que las Organizaciones no Gubernamentales ofrecen a los micro y pequeños empresarios es a corto, mediano y largo plazo el cual está en concordancia con la cuantía y el destino del préstamo, así se tiene que PROPEMI el plazo es de 3 años a la microempresa y para la pequeña empresa de 5 años si es capital de trabajo y 15 años para formación de capital.

En el Centro de Apoyo a la Microempresa los plazos para cancelar el financiamiento son de 2 a 6 meses a la microempresa y de 12 meses para la pequeña, en la Fundación José Napoleón Duarte los plazos son de 4 meses



hasta 3 años para la microempresa y de 1 año hasta 5 años a la pequeña empresa.

#### **g. Formas de pago.**

Las Organizaciones no Gubernamentales ofrecen diferentes formas de pago en las cuales se establecen cuotas que amortizan capital e interés, dentro de las cuales se tiene que Fundación José Napoleón Duarte tiene la forma de pago semanal, quincenal, mensual y al vencimiento; el CAM sólo ofrece tres formas de pago semanal, quincenal y mensual y por último PROPEMI, tiene dentro de sus formas el pago mensual y al vencimiento.

#### **h. Interés moratorio.**

Si el cliente incurre en mora en estas instituciones desde el primer día de atraso se le recarga un costo adicional el cual consiste en el interés moratorio.

El interés moratorio se calcula sobre el saldo de capital de la cuota en mora, en algunos casos el interés es el equivalente a la tasa de interés normal, tal es el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa en donde la tasa moratoria es del 3% mensual, igual a la tasa de interés normal.

En PROPEMI y la Fundación José Napoleón Duarte la tasa de interés moratoria es más alta que el interés normal, ya que para ambas instituciones el interés moratorio es del 5% mensual.

#### **i. Garantías.**

Las garantías que el usuario de los servicios crediticios debe presentar para el trámite del financiamiento en las Organizaciones no Gubernamentales están relacionadas con la cuantía del préstamo, es decir que dependiendo de la cantidad solicitada así será el tipo de garantía que deberá presentar; en la Fundación José Napoleón Duarte y PROPEMI las garantías que exigen son: firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.

Para el Centro de Apoyo a la Microempresa las garantías que solicitan son: firma solidaria, grupos solidarios, prendaria o mixta.

#### **j. Comisiones.**

Las comisiones forman parte del costo del servicio crediticio que ofrecen las Organizaciones no Gubernamentales a los micro y pequeños empresarios.

Estas Organizaciones en base a sus políticas e intereses establecen el tipo de comisión a cobrar, en este sentido se tiene que la Fundación José Napoleón Duarte cobra el 2% por trámite del crédito, en PROPEMI el 5.5% y el CAM no cobra ningún tipo de comisión.

#### **k. Tiempo promedio para la resolución de solicitud de préstamo.**

El tiempo de resolución (aprobado o denegado) de una solicitud de préstamo en estas instituciones depende

básicamente si el cliente solicita por primera vez o si es cliente recurrente de la institución, sin embargo la agilidad en el trámite de cada institución radica en la disponibilidad de oficiales y analistas de crédito, esto quiere decir a más personal mayor agilidad en el trámite puesto que se analizan rápidamente las solicitudes.

En este sentido se tiene que en PROPEMI la resolución del préstamo es de 2 a 3 días, en la Fundación José Napoleón Duarte y en el CAM es de 3 días

### **1. Asistencia técnica.**

En general las Organizaciones no Gubernamentales tienen previstos en los programas de financiamiento ofrecer asistencia técnica al micro y pequeño empresario, aunque la capacitación se limita a cursos de administración, contabilidad y también supervisión de la inversión que se efectuó con el préstamo.

La Fundación José Napoleón Duarte sugiere al empresario acciones a seguir para mejorar la situación del negocio, el CAM brinda capacitaciones para un buen manejo de sus negocios dentro de estas capacitaciones están administración, finanzas, mercadeo y en PROPEMI se brinda como asesoría una estructuración adecuada del financiamiento.

### **2. Organizaciones Gubernamentales.**

Las Organizaciones Gubernamentales que se tomarán en cuenta para la investigación son:

- Banco de Fomento Agropecuario ( BFA )
- Fondo Solidario para la Familia Microempresaria ( FOSOFAMILIA)
- Banco Hipotecario
- Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)

#### **a. Requisitos.**

De las instituciones que reciben apoyo del gobierno se tiene que todas establecen los siguientes requisitos:

- Tener negocio establecido (más de un año)
- Ser mayor de 18 años.
- Presentar garantía.

Otro requisito de gran importancia que exige el Banco Hipotecario es que el solicitante tenga calificación A y B en el Sistema Financiero.

#### **b. Sectores que financian.**

Los sectores que financian las Organizaciones Gubernamentales son servicio, comercio e industria, excepto FOSOFAMILIA que financia solamente los sectores comercio y servicio y el Banco de Fomento Agropecuario que ofrece créditos también al sector agrícola.

#### **c. Monto de financiamiento.**

Las instituciones que ofrecen financiamiento a la micro y pequeña empresa son:

- FIGAPE con un monto para la microempresa de \$228.57 hasta \$5,714.29 y para la pequeña empresa de \$5,714.29 hasta \$34,285.71
- Banco de Fomento Agropecuario los montos para la microempresa son de \$250.00 hasta \$5,714.00 y para la pequeña empresa de \$1,000.00 hasta \$114,285.71
- FOSOFAMILIA para la microempresa los montos oscilan entre \$100.00 hasta \$300.00 y de \$325.00 hasta \$7,200.00 para la pequeña empresa.
- El Banco Hipotecario no ofrece financiamiento para la microempresa, solo a la pequeña por lo que el monto es de \$1,000.00 hasta \$50,000.00

#### **d. Tasas de interés.**

Las tasas de interés que ofrecen las Organizaciones Gubernamentales son bajas en comparación con las Organizaciones no Gubernamentales, tal es el caso de FIGAPE donde la tasa de interés anual para la micro y pequeña empresa es del 12% cuando es cliente recurrente y el 16% cuando es primera vez que solicita el crédito, en el Banco de Fomento Agropecuario la tasa de interés para la microempresa es del 26% anual y para la pequeña empresa 11%.

En FOSOFAMILIA la tasa de interés anual que brinda a la microempresa es del 39% y del 33% para la pequeña y el Banco Hipotecario solamente financia la pequeña empresa por lo que la tasa de interés anual es del 11%.

#### **e. Destino del préstamo.**

Las Organizaciones Gubernamentales en estudio destinan los préstamos para capital de trabajo y formación de capital, ninguna de estas instituciones otorgan créditos para nuevos proyectos.

#### **f. Plazo del financiamiento.**

Los plazos de pago que otorgan las Organizaciones Gubernamentales son de corto a largo plazo, tal es el caso del Banco de Fomento Agropecuario que tiene plazos de 1 a 5 años a la micro y pequeña empresa, el Banco Hipotecario cuenta con un plazo de 1 a 4 años para la pequeña empresa, en FOSOFAMILIA los plazos para la micro y pequeña empresa son de 4 a 6 meses y de 4 a 18 meses respectivamente y en FIGAPE se cuentan con plazos de 1 a 4 años a la microempresa y de 1 a 8 años para la pequeña empresa.

#### **g. Formas de pago.**

De las instituciones con apoyo del gobierno que ofrecen financiamiento a la micro y pequeña empresa están FIGAPE y FOSOFAMILIA, las cuales ofrecen las siguientes formas de pago semanal, quincenal y mensual.

El Banco de Fomento Agropecuario cuenta con las siguientes formas de pago: semanal, quincenal, mensual y al vencimiento, por otra parte el Banco Hipotecario ofrece solamente la forma de pago mensual.

#### **h. Interés moratorio.**

Las tasas de interés moratoria que cobran las Organizaciones Gubernamentales varían de acuerdo a la institución, para el Banco Hipotecario la tasa de interés moratoria es del 0.09% mensual, en FIGAPE la tasa es del 3% mensual, en FOSOFAMILIA es del 6% mensual y en el Banco de Fomento Agropecuario es del 2.58% mensual.

#### **i. Garantías.**

Las garantías que exigen el grupo de instituciones con apoyo del gobierno son: para el Banco Hipotecario y el Banco de Fomento Agropecuario es la firma solidaria, garantía prendaria, hipotecaria o mixta; para FIGAPE las garantías son prendaria, hipotecaria o mixta, en FOSOFAMILIA es firma solidaria, prendaria o mixta.

#### **j. Comisiones.**

Las Organizaciones Gubernamentales establecen las comisiones de acuerdo a sus propias políticas, tal es el caso de FIGAPE en donde su comisión es del 2% por trámite del crédito, en el Banco de Fomento Agropecuario es del 1%, en FOSOFAMILIA del 3% y el Banco Hipotecario del 1% al 2.5%

#### **k. Tiempo promedio para la resolución de solicitud de préstamo.**

El tiempo de espera de un cliente para conocer la resolución de la solicitud de préstamo es de 10 a 15 días

en el Banco Hipotecario, de 5 días hábiles en FIGAPE y de 3 a 5 días en el Banco de Fomento Agropecuario y FOSOFAMILIA.

### **1. Asistencia técnica.**

Las Organizaciones Gubernamentales en estudio no brindan asistencia técnica a los micro y pequeños empresarios.

### **3. Bancos y financieras comerciales.**

Los Bancos y financieras comerciales que se tomarán en cuenta para la presente investigación son:

- Banco Agrícola
- Financiera Calpiá
- Banco Salvadoreño

#### **a. Requisitos.**

Las tres instituciones financieras cuentan con los siguientes requisitos para el otorgamiento de crédito: ser mayor de 18 años, tener el negocio establecido con un período no menor de un año y capacidad de pago.

#### **b. Sectores que financian.**

Los bancos y financieras comerciales financian diferentes sectores económicos, así se tiene que el Banco Salvadoreño se encarga del sector servicio, comercio e industria, el Banco Agrícola financia los sectores de comercio e industria y la Financiera Calpiá el sector servicio, comercio, industria y agropecuario.



### **c. Monto de financiamiento**

En el Banco Agrícola los montos de financiamiento para la microempresa va de \$5,000.00 hasta \$20,000.00 y para la pequeña empresa de \$20,000.00 a \$100,000.00, en la Financiera Calpiá los montos de financiamiento para la microempresa van desde \$25.00 hasta \$5,000.00 y para la pequeña empresa desde \$5,000.00 hasta \$57,142.85, en el Banco Salvadoreño los montos para la microempresa van desde \$125.00 hasta \$6,000.00 y en la pequeña empresa no existe límite de financiamiento.

### **d. Tasas de interés.**

Las tasas de interés que cobran los bancos y financieras comerciales varían dependiendo de la institución:

- Banco Salvadoreño las tasas de interés que cobra para la microempresa va del 24% a 36% y para la pequeña empresa es diferenciada.
- Financiera Calpiá para la microempresa es del 27% anual y la pequeña empresa es del 18%.
- Banco Agrícola es del 9% y 14% para la micro y pequeña empresa respectivamente.

### **e. Destino del financiamiento.**

La Financiera Calpiá y el Banco Salvadoreño ofrecen financiamiento solamente para el capital de trabajo y el Banco Agrícola para capital de trabajo y nuevos proyectos.

#### **f. Plazos de financiamiento.**

Las instituciones establecen los siguientes plazos de pago:

- Banco Agrícola los plazos de pago son de 5 a 15 años para la micro y pequeña empresa.
- Financiera Calpiá ofrece a la microempresa un plazo de 2 años y a la pequeña empresa de 3 años para capital de trabajo y 7 años para activo fijo.
- Banco Salvadoreño el plazo que ofrece es de 18 meses a la microempresa y para la pequeña empresa es diferenciada.

#### **g. Formas de pago.**

Las formas de pago que ofrece el Banco Salvadoreño es semanal, mensual y al vencimiento, el Banco Agrícola únicamente brinda la forma de pago mensual, la Financiera Calpiá su forma de pago es mensual y al vencimiento si es agropecuario.

#### **h. Tasa de interés moratoria.**

La tasa de interés que se le carga a aquellos préstamos que caen en mora es del 5% para el Banco Agrícola y el Banco Salvadoreño y para la Financiera Calpiá es del 3%.

#### **i. Garantía.**

Las garantías que solicitan los bancos y financieras comerciales varían de acuerdo a la institución, así en la Financiera Calpiá los tipos de garantía que exigen son

codeudor, prenda o hipotecaria, en el Banco Agrícola y Banco Salvadoreño son codeudor, hipotecaria o mixta.

#### **j. Comisiones.**

La comisión que cobra el Banco Agrícola por otorgar un crédito es del 0.5% en concepto de trámites y para la Financiera Calpiá es del 2%.

#### **k. Tiempo promedio para la resolución de solicitud de préstamo.**

Los días promedio para dar resolución a la solicitud de préstamo en el Banco Agrícola es de 3 a 5 días, en la Financiera Calpiá de 3 a 4 días y en el Banco Salvadoreño es 3 días.

#### **l. Asistencia técnica.**

De los bancos y financieras comerciales en estudio la Financiera Calpiá y el Banco Salvadoreño no ofrecen asistencia técnica a los micro y pequeños empresarios, solamente el Banco Agrícola les ofrece asistencia en el manejo del crédito.

#### **4. Asociaciones Cooperativas.**

Las asociaciones cooperativas que se tomarán en cuenta en la presente investigación son:

- Caja de Crédito de San Miguel
- Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Migueleña de Responsabilidad Limitada. (ACOMI de R.L.)

#### **a. Requisitos.**

Los requisitos que exige la Caja de Crédito a los micro y pequeños empresarios son: ser mayor de 18 años, constancia del negocio y recibos de energía eléctrica, agua y teléfono; en ACOMI de R.L. son: poseer un negocio establecido, ser mayor de 18 años, presentar las garantías establecidas.

Otro requisito importante de ambas instituciones es que los solicitantes tienen que formar parte de la cooperativa, siendo socios de está.

#### **b. Sectores que financian.**

Los sectores que financian la Caja de Crédito y ACOMI de R.L. son servicio, comercio e industria.

#### **c. Montos que financian.**

Los montos de financiamiento que ofrece la Caja de Crédito a los micro empresarios son de \$100.00 hasta \$3,000.00 y para los pequeños empresarios desde \$500.00 hasta \$4,500.00 y en ACOMI de R.L. van desde \$115.00 hasta \$229.00 para la microempresa, no existiendo límites de financiamiento para la pequeña empresa.

#### **d. Tasas de Interés.**

La tasa de interés que ofrece la Caja de Crédito tanto a micro como a pequeños empresarios es del 36% anual y la

de ACOMI de R.L. es 12% anual para la microempresa y 15% anual para la pequeña empresa.

**e. Destino del financiamiento.**

El destino que financian tanto ACOMI de R.L. como la Caja de Crédito de San Miguel es solamente para capital de trabajo.

**f. Plazos de financiamiento.**

Los plazos de financiamiento que otorga la Caja de Crédito de San Miguel a los microempresarios son de 18 meses y de 3 años para la pequeña empresa, ACOMI de R.L. ofrece plazos de 24 meses tanto para la microempresa como para la pequeña empresa.

**g. Formas de pago.**

Las formas de pago que les ofrecen a los micro y pequeños empresarios la Caja de Crédito de San Miguel y ACOMI de R.L. son: diario, semanal, quincenal y mensual.

**h. Tasa de interés moratoria.**

La tasa de interés moratoria que aplica ACOMI de R.L. cuando existen retrasos en los pagos es del 2% mensual más I.V.A. y en la Caja de Crédito de San Miguel es del 0.42% mensual.

**i. Garantía.**

Las garantías que exige la Caja de Crédito de San Miguel es codeudor, prendaria, hipotecaria o mixta; y en ACOMI de R.L. son codeudor, hipotecaria o mixta.

**j. Comisiones.**

En ACOMI de R.L. no cobran comisiones por trámites del crédito, la Caja de crédito de San Miguel cobra el 2% más IVA.

**k. Tiempo promedio para la resolución de solicitud de préstamo.**

En ACOMI de R.L. el tiempo promedio para dar resolución a la solicitud de préstamo es de 8 días y en la Caja de Crédito de San Miguel es de 5 días máximo.

**l. Asistencia Técnica.**

En las Asociaciones Cooperativas en estudio no brindan asistencia técnica a los micro y pequeños empresarios.

## **E. CONCLUSIONES.**

1. El 57% de los micro y pequeños empresarios consideran que las tasas de interés son altas, esto se debe a que mayormente los empresarios solicitan financiamiento a instituciones que cobran tasas de interés alta, como las cooperativas y prestamistas particulares.
2. Un requisito muy importante que exigen las instituciones financieras para el otorgamiento de crédito es contar con registros contables, pero los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales no cuentan en su mayoría con este requisito, solamente un 5% lo cumple.
3. De acuerdo a la naturaleza del negocio los micro y pequeños empresarios estarían dispuestos a cancelar su deuda en forma diaria.
4. El 63% de los encuestados no consideran necesaria la asistencia técnica.
5. Todas las instituciones financieras cobran una tasa de interés moratorio cuando los micro y pequeños empresarios no efectúan la cancelación de los pagos correspondientes.
6. Las Organizaciones Gubernamentales que se tomaron en cuenta en la presente investigación no brindan asistencia técnica a los micro y pequeños empresarios.

7. El 84% de los micro y pequeños empresarios consideran beneficioso contar con un documento o guía informativa para la gestión del crédito.



## **F. RECOMENDACIONES.**

1. Se recomienda al micro y pequeño empresario que antes de tomar una decisión de financiamiento indague en otras instituciones que otorgan créditos y bajo que condiciones pueden obtenerlo.
2. Se recomienda al micro y pequeño empresario implementar registros contables en cuadernos o libros específicos, sobre los ingresos y egresos, con lo que controlará las operaciones del negocio y con ello podrá proporcionar información financiera que demanden las instituciones en el momento de gestionar un crédito.
3. Se recomienda a las instituciones financieras brindar las formas de pago que el solicitante considere más apropiado de acuerdo a la naturaleza del negocio y al monto del préstamo.
4. Las instituciones financieras deberían incentivar a los micro y pequeños empresarios sobre la importancia que tiene la asistencia técnica tanto previa como posterior al financiamiento en el negocio.
5. Se recomienda a los micro y pequeños empresarios realizar la cancelación de sus cuotas en el tiempo previsto por la institución financiera, para que no tenga que incurrir en mora.

6. Se recomienda a las Organizaciones Gubernamentales brindar asistencia técnica a los micro y pequeños empresarios, ya que de esta manera podrán invertir en una forma adecuada el préstamo y así las instituciones podrán recuperar el préstamo otorgado.
  
7. Se recomienda la publicación de una guía informativa para la gestión del crédito, la edición de la guía estará a cargo del jefe de los mercados municipales, quien será responsable de su distribución y venta.

### **CAPÍTULO III**

## **PROPUESTA DEL DISEÑO DE UNA GUÍA DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO PARA DISMINUIR LA FALTA DE INFORMACIÓN Y FACILITAR LA ACCESIBILIDAD EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO PARA LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LOS MERCADOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL.**

### **A. Resumen ejecutivo.**

La existencia de una guía que oriente a los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel en la búsqueda de financiamiento les ayudará a determinar a que institución solicitar financiamiento dado que existe diversidad de políticas y requisitos con que opera cada fuente de financiamiento; por lo que el empresario tendrá que adaptarse a los requerimientos de los oferentes de financiamiento para poder acceder a la institución que más se adapte a las características de ellos y a la disponibilidad de cumplir con las exigencias, ya sea de banco, financieras u otras fuentes de financiamiento.

Para tal efecto se presenta en una forma clara y ordenada los requisitos, objetivos de financiamiento de cada institución, sectores a los que ofrecen financiamiento, montos, condiciones generales del préstamo en las cuales se indica las tasas de interés, comisiones, formas de pago, garantía y la tasa de interés moratorio, así también el destino, plazo, tiempo promedio para la resolución del préstamo y servicios que ofrece la institución.

Toda esta información puede ser traducida en beneficio para el grupo de empresarios en estudio, en el sentido de minimizar tiempo y costos de trámite al solicitar financiamiento a una o más instituciones, sabiendo elegir a la fuente que más se adapte a la naturaleza del negocio y capacidad de pago del solicitante.

La presente guía para la gestión del crédito será administrada por el departamento de mercados de la Alcaldía Municipal de San Miguel, el cual se encargará de realizar la promoción y distribución de la misma con la finalidad de proporcionar a los micro y pequeños empresarios una fuente de información en el otorgamiento de los créditos.

## **B. Diseño de la guía para gestión del crédito.**

### **1. Introducción.**

La presente propuesta de investigación está orientada a satisfacer la falta de información financiera que tienen los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, en el momento de gestionar un crédito, por tal razón se elabora una guía en la cual se presentan los principales aspectos que se deben tomar en cuenta para obtener financiamiento en una institución financiera.

Las instituciones financieras que se toman en cuenta para la elaboración de la guía son las siguientes:

Organizaciones no Gubernamentales: Fundación José Napoleón Duarte, Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa y Centro de Apoyo a la Microempresa.

Organizaciones Gubernamentales: Banco de Fomento Agropecuario, Fondo Solidario para la Familia Microempresaria, Banco Hipotecario y Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa.

Asociaciones Cooperativas: Caja de Crédito de San Miguel y Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Migueleña de R.L.

Bancos y financieras comerciales: Banco Agrícola, Banco Salvadoreño y Financiera Calpiá.

En el desarrollo de la guía según la información proporcionada por las instituciones financieras la tasa de interés moratoria se calcula sobre el saldo de capital de la cuota en mora, las comisiones se calculan sobre el valor del préstamo, las garantías exigidas dependerán del monto del préstamo, el plazo del financiamiento puede comprender cualquier período intermedio entre los límites que establece cada institución.

## **2. Finalidad.**

El diseño de la guía para gestionar créditos se ha elaborado con el propósito de facilitar a los micros y pequeños empresarios la información financiera de un grupo representativo de oferentes de financiamiento, la cual les servirá para comparar los servicios crediticios que ofrecen, y así tomar la decisión que más le conviene al empresario tomando en cuenta la naturaleza de su negocio y capacidad de pago.

### **3. Objetivos.**

Dar a conocer al micro y pequeño empresario los servicios de crédito que ofrecen las instituciones financieras en la ciudad de San Miguel.

Proporcionar los aspectos generales que solicitan las instituciones financieras para que la micro y pequeña empresa pueda acceder al crédito.

### **4. Destinatario de la guía.**

La guía de la gestión del crédito va dirigida específicamente a los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, cabe mencionar que esta guía puede ser utilizada por cualquier micro y pequeño empresario no importando su actividad económica.

### **5. Contenido de la guía.**

#### **a. Organizaciones no Gubernamentales.**

##### **1) Fundación José Napoleón Duarte.**

###### **a) Objetivo del financiamiento.**

Está orientado a impulsar el crecimiento de la micro y pequeña empresa, ofreciéndole capacitación, crédito y asistencia técnica, logrando así que los beneficiarios del programa obtengan niveles de ingresos superiores y apoyen la ampliación del comercio interno del país generando fuentes de empleo.

## **b) Requisitos.**

- Poseer un negocio con un mínimo de un año de experiencia, no importa el tamaño.
- Personas mayores de 18 años que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio, siendo la prioridad para el financiamiento el sexo femenino.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud de Fundación José Napoleón Duarte).
- Presentar fotocopia de DUI (documento único de identidad) y NIT (número de identificación tributaria) del solicitante y codeudor.
- Presentar referencias comerciales (cancelaciones de enseres del hogar o del equipo utilizado en el negocio).
- Comprobante de tenencia del negocio emitida por la administración de mercados, si fuera comerciante de los mercados municipales.
- Fotocopia del último recibo de pago de impuesto del negocio.
- Presentar recibos de agua y energía eléctrica (recientes).
- Presentar recibos de pago de casa o lotes.
- Si el préstamo es para inversión en activos fijos, presentar cotizaciones del equipo que se desee comprar.
- Presentar documentos de pagos sobre créditos otorgados por instituciones financieras.
- Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado.
- Presentar referencias personales y familiares.

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

La Fundación José Napoleón Duarte otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$100.00 hasta \$6,000.00
- Pequeña empresa desde \$6,000.00 hasta \$40,000.00

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa: 48% anual.

Pequeña empresa: 24% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 5% mensual.

- Comisiones.

El 2% por trámites del crédito.

- Formas de pago.

Los micro y pequeños empresarios pueden realizar los pagos semanal, quincenal, mensual y al vencimiento.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.



**f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.

**g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: 4 meses hasta 3 años.
- Pequeña empresa: 1 hasta 5 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio de resolución de una solicitud de préstamo es de 3 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual o grupal (grupo solidario), además la institución brinda asistencia técnica, en donde se le sugiere al empresario las acciones a seguir para mejorar la situación del negocio.

**2) Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa (PROPEMI).**

**a) Objetivo del financiamiento.**

Impulsar el desarrollo de la pequeña y microempresa, al ofrecerles servicio financiero y capacitación gerencial

administrativa, contribuyendo a su modernización para mejorar la competitividad de estas empresas.

**b) Requisitos.**

- Poseer un negocio con un mínimo de un año de experiencia, no importa el tamaño.
- Personas mayores de 18 años que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud de Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa).
- Comprobante de tenencia del negocio emitida por la administración de mercados, si fuera comerciante de los mercados municipales.
- Fotocopia del DUI (documento único de identidad) del solicitante y del fiador o codeudor(es).
- Presentar referencias comerciales.
- Recibos de agua, energía eléctrica, teléfono de residencia y negocio.
- Constancia de sueldo del codeudor(es), en caso de ser empleado.
- Información financiera de la empresa (aplica a la pequeña empresa).

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

El Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$100.00 hasta \$8,571.00
- Pequeña empresa desde \$1,142.00 hasta \$27,714.00

**e) Condiciones generales del financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa: 22% anual.

Pequeña empresa: 9% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 5% mensual.

- Comisiones.

La comisión que cobra es del 5.5% en concepto de trámites del crédito.

- Formas de pago.

El Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa ofrece la forma de pago mensual y al vencimiento.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.
- Nuevos proyectos.

**g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: hasta 3 años.
- Pequeña empresa: 5 años si es para capital de trabajo y 15 años para formación de capital.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio de resolución de una solicitud de préstamo es de 2 a 3 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los servicios que ofrece el Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa son: capacitación, asistencia técnica, asesoría empresarial, asociatividad empresarial y crédito.

El Programa ofrece créditos a micro y pequeños empresarios de forma individual, en la asistencia técnica brindan asesoría sobre una estructuración adecuada del financiamiento, gestión del negocio y planeación estratégica.

**3) Centro de Apoyo a la Microempresa.**

**a) Objetivo del financiamiento.**

Prestar asistencia financiera, técnica y de cualquier otra naturaleza que fuera necesaria, a las personas y

microempresas rurales, de escasos recursos económicos a través de la promoción y generación de empleo.

**b) Requisitos.**

- Ser propietario del negocio.
- Personas mayores de 18 años que se dediquen a actividades comerciales o de servicio, dándole prioridad de financiamiento al sexo femenino.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Centro de Apoyo a la Microempresa).
- Tener un año como mínimo de establecido el negocio.
- Presentar referencias comerciales y bancarias.
- Capacidad de pago comprobable.
- Fotocopia del DUI (documento único de identidad) del solicitante y del codeudor(es).
- Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado.
- Fotocopia de recibos de agua y energía eléctrica.
- Información financiera del negocio (aplica a la pequeña empresa).

**c) Sectores a los que ofrecen financiamiento.**

El Centro de Apoyo a la Microempresa otorga financiamiento a los sectores de servicio y comercio.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$50.00 hasta \$2,000.00
- Pequeña empresa desde \$1,145.00 hasta \$3,428.00

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

La tasa de interés vigente tanto para la micro y pequeña empresa es el 36.66% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 3% mensual.

- Comisiones.

El Centro de Apoyo a la Microempresa no cobra ningún tipo de comisión.

- Formas de pago.

Los micro y pequeños empresarios pueden realizar los pagos semanal, quincenal y mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, grupos solidarios, prenda o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.

**g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: 2 meses hasta 6 meses.
- Pequeña empresa: 12 meses.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio de resolución de una solicitud de préstamo es de 3 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los servicios que ofrece el Centro de Apoyo a la Microempresa son: capacitación, asistencia técnica, crédito y ahorro.

En la asistencia técnica la institución brinda asesorías para un buen manejo del negocio mediante conocimientos en administración, finanzas y mercadeo; el crédito es proporcionado de forma individual cuando las personas se gradúan de bancos comunales después de 3 ciclos de pertenecer a los grupos solidarios.

**b. Organizaciones Gubernamentales.**

**1) Banco de Fomento Agropecuario.**

**a) Objetivo del financiamiento.**

Promover el desarrollo de los sectores de la economía a través de la prestación de servicios financieros.

**b) Requisitos.**

- Tener negocio establecido.

- Personas mayores de 18 años, que se dedican a actividades tales como: comercio, industria, servicio y agricultura.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Banco de Fomento Agropecuario).
- Un año de operación del negocio.
- Capacidad de pago.
- Presentar garantía de acuerdo al monto.
- Presentar fotocopia del DUI (documento único de identidad) y NIT (número de identificación tributaria) del solicitante y codeudor.
- Información financiera del negocio (aplica a la pequeña empresa).
- Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado.
- Presentar referencias comerciales.

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

El Banco de Fomento Agropecuario otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio, industria y agricultura.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$250.00 hasta \$5,714.00
- Pequeña empresa desde \$1,000.00 hasta \$114,285.71



**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa: 26% anual.

Pequeña empresa: 11% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 2.58% mensual.

- Comisiones.

La comisión que cobra es el 1% por trámite del crédito.

- Formas de pago.

El Banco de Fomento Agropecuario ofrece a sus clientes las siguientes formas de pago: semanal, quincenal, mensual y al vencimiento.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.

**g) Plazo del financiamiento.**

El plazo que brinda tanto para la micro y pequeña empresa es de 1 a 5 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de la solicitud de préstamo es de 3 a 5 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los servicios que ofrece el Banco de Fomento Agropecuario es crédito y ahorro, el crédito es otorgado solamente de manera individual.

**2) Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (FOSOFAMILIA).**

**a) Objetivo del financiamiento.**

Prestar servicios financieros, orientados a actividades productivas de la familia microempresaria, contribuyendo al desarrollo equitativo y sostenible del país.

**b) Requisitos.**

- Ser propietario del negocio.
- Tener un año como mínimo de establecido el negocio.
- Presentar referencias comerciales y bancarias.
- Capacidad de pago comprobable.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Fondo Solidario para la Familia Microempresaria).

- Podrán solicitar crédito las personas mayores de 18 años, ya sean madres solteras, viudas jefas de familia, adultos mayores y jóvenes empresarios, con lo cual se cumple con la finalidad del FONDO de atender prioritariamente a la mujer microempresaria.
- Ser salvadoreño.
- Presentar garantía de acuerdo al monto.
- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y del codeudor.
- Recibo de agua, energía eléctrica y teléfono.
- Facturas por compras de mercadería.

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

El Fondo Solidario para la Familia Microempresaria otorga financiamiento a los sectores de servicio y comercio.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$100.00 hasta \$300.00
- Pequeña empresa desde \$325.00 hasta \$7,200.00

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa: 39% anual.

Pequeña empresa: 33% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria que cobra la institución es del 6% mensual.

- Comisiones.

La comisión que cobra es el 3% por trámite del crédito.

- Formas de pago.

El Fondo Solidario para la Familia Microempresaria ofrece a sus clientes las siguientes formas de pago: semanal, quincenal y mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, prendaria o mixta.

#### **f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.

#### **g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: de 4 a 6 meses.
- Pequeña empresa: de 4 a 18 meses.

#### **h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de la solicitud de préstamo es de 3 a 5 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

El Fondo Solidario para la Familia Microempresaria ofrece solamente créditos y éste puede ser de forma individual atendiendo a los microempresarios dueños de talleres de costura, panadería, tiendas, venta de ropa, zapaterías, etc. o en grupo atendiendo a microempresarios ubicados en una misma colonia, barrio o comunidad dedicados a actividades productivas como mini tiendas, venta de ropa, calzado, tortillerías, entre otros.

**3) Banco Hipotecario.**

La guía que se presenta a continuación solamente aplica para la pequeña empresa, ya que el banco no ofrece financiamiento a la microempresa.

**a) Objetivo del financiamiento.**

Innovar los productos y servicios integrales para el mercado de las PYMES (pequeña y mediana empresa), manteniendo la presencia en los sectores de servicio, comercio e industria.

**b) Requisitos.**

- Tener negocio establecido con más de un año de experiencia.
- Personas mayores de 18 años, que se dedican a actividades tales como: comercio, industria y servicio.

- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Banco Hipotecario).
- Presentar garantía.
- Capacidad de pago.

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

El Banco Hipotecario otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

Los montos para la pequeña empresa van de \$1,000.00 hasta \$50,000.00

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

La tasa de interés vigente para la pequeña empresa es del 11% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 0.09% mensual.

- Comisiones.

La comisión que cobra es el 2.5% por trámites del crédito.

- Formas de pago.

El Banco Hipotecario ofrece a sus clientes solamente la forma de pago mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.

**g) Plazo del financiamiento.**

El plazo de financiamiento para la pequeña empresa es de 1 a 4 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de la solicitud de préstamo es de 10 a 15 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los servicios que ofrece el Banco Hipotecario es crédito y ahorro, el crédito es otorgado solamente de manera individual.

#### **4) Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE).**

##### **a) Objetivo del financiamiento.**

Fomentar e impulsar el fortalecimiento de la micro y pequeña empresa, ofreciéndole financiamiento y asesoría técnica.

##### **b) Requisitos.**

- Solvencia crediticia comprobable.
- Personas mayores de 18 años de edad que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio.
- Tener un año como mínimo de servicio la empresa.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa).
- Presentar referencias comerciales y bancarias.
- Ser propietario del inmueble a ofrecer en garantía.
- Fotocopia de DUI (documento único de identidad) y NIT (número de identificación tributaria) del solicitante y del codeudor.
- Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado.
- Información financiera de la empresa (aplica a la pequeña empresa).



**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

El Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$228.57 hasta \$5,714.29
- Pequeña empresa desde \$5,714.29 hasta \$34,285.71

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Las tasas de interés vigentes para la Micro y pequeña empresa es el 12% anual cuando es cliente recurrente y el 16% anual cuando solicita por primera vez el crédito.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 3% mensual.

- Comisiones.

La comisión que cobra es el 2% por trámite del crédito.

- Formas de pago.

El Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa ofrece a sus clientes las siguientes formas de pago: semanal, quincenal y mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: prendaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

- Capital de trabajo.
- Formación de capital.

**g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: de 1 a 4 años.
- Pequeña empresa: de 1 a 8 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de la solicitud de préstamo es de 5 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

El Fondo Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa ofrece como servicios el crédito el cual es otorgado de manera individual como grupal.

### **c. Asociaciones Cooperativas.**

#### **1) Caja de Crédito de San Miguel.**

##### **a) Objetivo del financiamiento.**

Atender las necesidades crediticias de los socios, en forma ágil y oportuna, fortaleciendo la micro y pequeña empresa.

##### **b) Requisitos.**

- Ser asociado a la cooperativa.
- Tener un negocio cuya actividad sea comercial, industrial o de servicio.
- Tener un mínimo de ocho meses de establecido el negocio.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud de Caja de Crédito de San Miguel).
- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor o cónyuge. En caso de no tener casa propia, presentar fotocopia de DUI y NIT de un amigo o un familiar, que le pueda servir de codeudor (que sea empleado o que tenga negocio o casa propia).
- Constancia de sueldo del codeudor y solicitante (si son empleados).
- Fotocopia de último recibo de impuestos pagados: energía eléctrica, agua y teléfono. (solicitante y codeudor).
- Facturas de compra de mercadería.
- Fotocopia de cancelación de bienes del hogar o del negocio y tarjeta de circulación de vehículo (si posee).

- Nombre y direcciones completa de dos familiares o amigos que puedan dar referencia del solicitante.

**c) Sectores a los que ofrecen financiamiento.**

La Caja de Crédito de San Miguel otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$100.00 hasta \$3,000.00
- Pequeña empresa desde \$500.00 hasta \$4,500.00

**e) Condiciones generales del financiamiento.**

- Tasas de interés.

La tasa de interés vigente es tanto para la micro y pequeña empresa el 36% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 0.42% mensual.

- Comisiones.

La institución cobra un 2% más IVA, por el trámite del crédito.

- Formas de pago.

Los micro y pequeños empresarios pueden realizar los pagos diario, semanal, quincenal y mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

La Caja de Crédito de San Miguel brinda financiamiento sólo para capital de trabajo.

**g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: hasta 18 meses.
- Pequeña empresa: hasta 3 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio de resolución de una solicitud de préstamo es de 5 días máximo.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

En la Caja de Crédito de San Miguel los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual, además la institución brinda asistencia técnica en donde se le da una información amplia y detallada sobre el crédito y su manejo en el negocio.

**2) Asociación Cooperativa de Ahorro y  
Crédito Migueleña de Responsabilidad  
Limitada (ACOMI de R.L.)**

**a) Objetivo del financiamiento.**

Proporcionar servicios crediticios y de ahorro a los socios de la cooperativa.

**b) Requisitos.**

- Poseer un negocio establecido.
- Personas mayores de 18 años.
- Ser asociado a la cooperativa.
- Presentar las garantías establecidas.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud de Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito migueleña de R.L.)
- Fotocopia de DUI y NIT de solicitante y codeudor.
- Constancia de deuda, cuando se tiene préstamo en otra institución financiera.
- Original y fotocopia de escritura pública, en el caso de presentar garantía hipotecaria.
- Certificación extractada.
- Solvencia municipal.

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

ACOMI de R.L. otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$115.00 hasta \$229.00
- Pequeña empresa no existen límites de financiamiento.

**e) Condiciones generales del financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa 12% anual.

Pequeña empresa 15% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 2% mensual.

- Comisiones.

La Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Migueleña de R.L. no cobra ningún tipo de comisión por el trámite del crédito.

- Formas de pago.

ACOMI de R.L. ofrece a sus clientes las siguientes formas de pago: diario, semanal, quincenal y mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

ACOMI de R.L. ofrece financiamiento sólo para capital de trabajo.

**g) Plazo del financiamiento.**

El plazo de pago que ofrece para la micro y pequeña empresa es hasta 2 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de la solicitud de préstamo es de 8 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual o grupal (grupo solidario).

**d. Bancos y financieras comerciales.**

**1) Banco Agrícola.**

**a) Objetivo del financiamiento.**

El objetivo primordial del departamento de créditos del Banco Agrícola es de satisfacer la demanda de crédito de la micro y pequeña empresa con una asistencia crediticia adecuada, ágil y oportuna.



**b) Requisitos.**

- Personas mayores de 18 años.
- Tener el negocio establecido con un período no menor de un año.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Banco Agrícola).
- Capacidad de pago.
- Fotocopia de último mes de cuentas canceladas de agua, energía eléctrica y teléfono del solicitante.
- Referencias comerciales.
- Estados financieros (si lleva contabilidad formal).
- Fotocopia de declaraciones de IVA de los últimos tres meses (si está registrado como contribuyente).
- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor.
- Constancia de otros ingresos si los tiene.

**c) Sectores a los que ofrecen financiamiento.**

El Banco Agrícola otorga financiamiento a los sectores de comercio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$5,000.00 hasta \$20,000.00
- Pequeña empresa desde \$20,000.00 hasta \$100,000.00

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa 9% anual.

Pequeña empresa 14% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 5% mensual.

- Comisiones.

La institución cobra un 0.5% mensual por trámite del crédito.

- Formas de pago.

El Banco Agrícola brinda a los micro y pequeños empresarios la forma de pago mensual.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

El Banco Agrícola brinda financiamiento para capital de trabajo y nuevos proyectos.

**g) Plazo del financiamiento.**

El Banco Agrícola los plazos que brinda a la micro y pequeña empresa es de 3 a 15 años.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El Banco Agrícola el tiempo promedio para la resolución de una solicitud de préstamo es de 5 a 15 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

En el Banco Agrícola los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual, además la institución brinda asistencia técnica en donde se le da una información sobre el manejo del crédito.

**2) Banco Salvadoreño.**

**a) Objetivo del financiamiento.**

Brindar soluciones financieras, integrales e innovadoras para los clientes.

**b) Requisitos.**

- Personas mayores de 18 años.
- Tener negocio establecido con un período no menor de un año.
- Capacidad de pago.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud del Banco Salvadoreño).
- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor.
- Presentar el último recibo de agua, energía eléctrica y teléfono del solicitante y codeudor.
- Constancia municipal o tarjeta del puesto comercial.

- Constancia de sueldo del codeudor, si es empleado.
- Fotocopia del certificado del ISSS del codeudor, si es empleado.

**c) Sectores a los que ofrecen  
financiamiento.**

El Banco Salvadoreño otorga financiamiento a los sectores de comercio, servicio e industria.

**d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$125.00 hasta \$6,000.00
- Pequeña empresa no existe límite de financiamiento.

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa del 24 al 36% anual.

Pequeña empresa 14% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 5% mensual.

- Comisiones.

El Banco Salvadoreño cobra un 2% mensual por trámite del crédito.

- Formas de pago.

El Banco Salvadoreño brinda a los micro y pequeños empresarios la forma de pago semanal, mensual y al vencimiento.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, hipotecaria o mixta.

**f) Destino del financiamiento.**

El Banco Salvadoreño brinda financiamiento sólo para capital de trabajo.

**g) Plazo del financiamiento.**

Los plazos que brinda a la microempresa es de 18 meses y para la pequeña empresa es diferenciado el plazo.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de una solicitud de préstamo es de 3 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual, además la institución brinda asistencia técnica en donde se le da una información sobre el manejo del crédito.

### **3) Financiera Calpiá.**

#### **a) Objetivo del financiamiento.**

Otorgar créditos a la micro y pequeña empresa situada en el sector de la economía denominada informal.

#### **b) Requisitos.**

- Personas mayores de 18 años.
- Tener el negocio establecido con un período no menor de un año.
- Llenar personalmente la solicitud (ver anexo No.4, solicitud de Financiera Calpiá).
- Capacidad de pago.
- Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor.
- Fotocopia de último recibo cancelado de energía eléctrica, agua o teléfono de la vivienda.

#### **c) Sectores a los que ofrecen financiamiento.**

La Financiera Calpiá otorga financiamiento a los sectores de servicio, comercio, industria y agropecuario.

#### **d) Monto de financiamiento.**

- Microempresa desde \$25.00 hasta \$5,000.00
- Pequeña empresa desde \$5,000.00 hasta \$57,142.85

**e) Condiciones generales del  
financiamiento.**

- Tasas de interés.

Microempresa 27% anual.

Pequeña empresa 18% anual.

- Interés moratorio.

La tasa de interés moratoria es del 3% mensual.

- Comisiones.

La institución cobra un 2% mensual por el trámite del crédito.

- Formas de pago.

La Financiera Calpiá brinda a los micro y pequeños empresarios la forma de pago mensual y al vencimiento si es agropecuario.

- Garantías.

Las garantías que exige son las siguientes: firma solidaria, hipotecaría o prendaria.

**f) Destino del financiamiento.**

Financiera Calpiá brinda financiamiento sólo para capital de trabajo.

**g) Plazo del financiamiento.**

- Microempresa: 2 años.
- Pequeña empresa: 3 años para capital de trabajo y 7 años para activo fijo.

**h) Tiempo promedio para la resolución del préstamo.**

El tiempo promedio para la resolución de una solicitud de préstamo es de 3 a 4 días.

**i) Servicios que ofrece la institución.**

Los servicios que ofrece a los micro y pequeños empresarios es el crédito y el ahorro, los créditos solamente son ofrecidos de manera individual.

**C. Distribución de la guía del crédito para los micro y pequeños empresarios.**

**1. Publicación.**

La guía de la gestión del crédito se publicara cada año para que los micro y pequeños empresarios puedan orientarse en la institución financiera que les resulte más conveniente para obtener el crédito.



## **2. Tiraje.**

El tiraje de guías que saldrá a la venta será de 1,200 ejemplares, ya que esta cantidad cubre la demanda de los 1,172 micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, más un pequeño excedente el cual será utilizado en caso de extravió o por deterioro de la guía.

## **3. Promoción.**

La promoción de la guía se realizará a través de hojas volantes, en la cual se dará a conocer la existencia de ésta, resaltando su importancia, su precio y lugar de adquisición, también se podrá promocionar a través del departamento de mercados municipales.

## **4. Seguimiento.**

El seguimiento de la guía para la gestión del crédito se realizará a través del departamento de mercados, el cual se encargará de solicitar la colaboración de los asesores de crédito de las diferentes instituciones financieras, para que le proporcionen la información necesaria y así actualizar la guía de la gestión del crédito.

## **D. Plan de implementación.**

El plan de implementación que se presenta a continuación facilitará a los micro y pequeños empresarios la información financiera de las instituciones en estudio la cual se proporcionará a través de una guía para gestionar créditos.

## 1. Recursos.

Para la implementación del diseño de una guía de la gestión del crédito se necesita contar con los recursos necesarios para lograr su ejecución.

### - Recursos humanos.

Para llevar a cabo la implementación de la guía se necesitará de la colaboración del jefe del departamento de mercados de la Alcaldía Municipal de San Miguel, el cual se encargará de realizar la distribución de la guía, además se contará con la colaboración de los cobradores los cuales se encargarán de distribuir hojas volantes sobre la venta de la guía, a los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales.

### - Recursos materiales.

Dentro de estos recursos se estima la utilización de papelería y útiles, dichos recursos servirán para la elaboración de la guía.

### - Recursos financieros.

Los recursos financieros que se utilizarán en la elaboración de la guía serán los siguientes:

Impresión de la guía	\$	4.46
Tiraje de la guía (1,200)	\$	411.43
Impresión de hojas volantes	\$	0.34
Fotocopias de hojas volantes (1,200)	\$	13.71
Costos totales	\$	<u>429.94</u>



## **BIBLIOGRAFÍA.**

### **Libros**

Autores varios, Diccionario enciclopédico, Grupo Editorial Océano, España, 1998.

Autores varios, Libro Blanco de la Microempresa, El Salvador, 1996.

Brand, Salvador Osvaldo, Diccionario de las ciencias económicas y administrativas, 1ª edición, Editorial Plaza y Janes, Colombia, 1978.

Gitman, Lawrence J., Administración financiera, 8a. edición, Prentice Hall, México, 2000.

Hernández Sampieri, Roberto, et. al, Metodología de la investigación, 2ª. Edición, Mc. Graw Hill, México, 1998.

Iglesias, Salvador, Guía para elaborar trabajos de investigación monográficos o tesis, 3ª edición, El Salvador, 1994.

Méndez A., Carlos E., Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación, Mc Graw Hill, 3ª. Edición, Colombia, 2001.

Mercado H., Salvador, ¿Cómo hacer una tesis?, Editorial Limusa, 2ª edición, México, 2000.

Tamames, Ramón et. al, Diccionario de economía y finanzas, Editorial Limusa Noriega, Madrid, 1994.

## **Tesis**

Barrientos Rivera, Jaime Alfredo, et. al, "Análisis de las políticas crediticias del sistema financiero, para la micro y pequeña empresa en los sectores industriales y de servicio de la zona occidental de El salvador", U.E.S., Febrero, 1992.

Castillo Morales, María Isabel, el. al, "Diseño de un modelo de evaluación sobre el control interno en las instituciones oficiales de crédito de El Salvador sujetas a fiscalización gubernamental" U.E.S., diciembre, 1988.

Dueñas Ardón, Romeo, et. al. "Evaluación de los servicios crediticios ofrecidos a los micro pequeños comerciantes ubicados en los mercados del área metropolitana de San Salvador, U.E.S., septiembre, 1998.

González Orellana, Josefina Esperanza, et. al, "Propuesta de un modelo para la creación de la unidad de análisis y evaluación de proyectos en la banca comercial salvadoreña", U.E.S., Junio, 1988.

Martínez, Juan Antonio, et. al, "Propuesta de una guía administrativa para viabilizar el financiamiento de capital de trabajo a la pequeña empresa dedicada a la fabricación de muebles de madera en el área metropolitana de San Salvador", UES, Junio, 1996.

Parada Ramos, Yeny del Carmen, et. al. "Diseño de estrategias para el otorgamiento y recuperación de créditos del Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa", U.E.S., Octubre, 1996.

Roldan Rivera, Rosa María, et. al. " Propuesta de un manual de otorgamiento y administración de créditos para su aplicación en las organizaciones no gubernamentales de apoyo a la mujer salvadoreña caso práctico: OEF de El Salvador", U.E.S., Abril, 1996.

**Dirección electrónica**

[www.google.com](http://www.google.com)

## **GLOSARIO DE TÉRMINOS.**

**Acción:** valor mobiliario que representan cada una de las partes alícuotas en que se divide el capital de una sociedad anónima o en comandita por acciones.

**Accionistas:** poseedor de acciones de una empresa comercial, industrial o financiera que si es dueño de un número mínimo determinado de acciones, puede asistir a las reuniones o hacerse representar en ellas, en que se examina la situación de la empresa, se señala los dividendos que han de distribuirse y se nombre o ratifica a los funcionarios encargados de la administración de la empresa.

**Acreedor:** persona física o jurídica que tiene derecho a exigir el pago de una deuda.

**Activo fijo:** dicese de los activos permanentes necesarios para el desarrollo habitual de una empresa, los cuales no suelen convertirse en líquido durante el período que sigue a su denominación como activos fijos. (Por ejemplo: mobiliario, terreno y edificios)

**Amortización:** sistema de liquidar una obligación futura de forma paulatina a cargo de una cuenta de capital o mediante la entrega de dinero para cubrir la deuda.

**Asesoría:** servicio a cambio de una retribución, llevado a cabo por profesionales independientes e imparciales, con el objeto de ayudar al empresario en el análisis de los

problemas de dirección, asesorarlo y en su caso, ayudarlo en la puesta en práctica de las decisiones adoptadas.

**Asistencia técnica:** relación contractual por lo que una de las partes presta sus servicios para el desarrollo o mantenimiento de un proyecto en condiciones determinadas.

**Autonomía:** situación en la cual una parte dentro de un todo disfruta de una cierta libertad para tomar aquellas decisiones que no afectan al conjunto.

**Banco:** establecimiento de origen privado o público que debidamente autorizado por la Ley admite dinero en forma de depósito para que en unión de recursos propios poder conceder préstamos y en general todo tipo de operaciones bancarias.

**Bienes:** denominación genérica que se da a todas las cosas que suministran a su poseedor alguna utilidad o beneficio pueden ser de consumo (duraderos o perecederos) o de capital (bienes de equipo).

**Bienes de capital:** los considerados de ordinarios como inversiones a largo plazo (capitalizados) a causa de su valor sustancial y duración ( por ejemplo: maquinaria industrial)

**Bien inmueble:** bien fijo o permanente, que no se puede desplazar. (por ejemplo: tierras o edificios)

**Bienes muebles:** todos los que se pueden trasladar de un lugar a otro.



**Capacitación:** creación de oportunidades mediante varios enfoques y programas para mejorar los conocimientos y destreza de una persona.

**Capacidad instalada:** es la cantidad de producción que un sistema es capaz de lograr durante un período específico de tiempo.

**Capital:** Cantidad invertida en la empresa.

**Capital de trabajo:** exceso de activos corrientes sobre las cuentas de pasivos, que constituyen el capital de disposición inmediata necesaria para continuar las operaciones de un negocio.

**Captación de depósitos:** es la obtención de recursos financieros para canalizarlos hacia el crédito a corto, mediano o largo plazo.

**Cédula hipotecaria:** título valor que coloca y emite una institución hipotecaria y puede tener una garantía general o espacial.

**Codeudor:** individuo que se compromete al pago de la deuda en caso de incumplimiento de la obligación por parte del deudor.

**Contrato:** acuerdo entre dos o más personas establecido legalmente, por el que se determina unos derechos y obligaciones para las partes, que se obligan a hacer o no hacer algo.

**Cuestionario:** es un conjunto de preguntas previamente estudiadas que se plantean en un orden lógico.

**Cuenta corriente:** cuenta de depósitos que exige la utilización de los cheques para retirar fondos.

**Cheque:** es el documento que permite pagar una determinada cantidad de dinero depositado en una cuenta, cuya identificación va impresa en el cheque.

**Derecho público:** es el que regula el orden general del estado.

**Deudor:** persona física o jurídica a la que se le puede exigir el pago de una deuda.

**Depósito bancario:** los medios que utilizan los bancos para captar capitales y ponerlos a la disposición de los que necesitan préstamos o anticipos.

**Economía:** conjunto de los procesos de producción, circulación, distribución y consumo.

**Eficacia:** actuación para cumplir los objetivos previstos.

**Efectivo:** cantidades de dinero líquido (billete de banco y moneda metálica), que pueden estar en manos del público (personas físicas, empresas etc.) o en depósito en poder del sistema crediticio (activos de caja del sistema bancario)

**Eficiente:** expresión que mide la capacidad o cualidad de la actuación de un sistema o sujeto económico, para lograr el cumplimiento de un objetivo determinado minimizando el empleo de recursos.

**Empresario:** persona o grupo de personas que da vida a la empresa, que coordina, dirige y controla el proceso productivo.

**Empresa:** toda unidad económica productora y comercializadora de bienes y servicios con fines lucrativos, cualquiera que sea la persona, individual o jurídica, titular del respectivo capital.

**Excedente:** cantidad en que la oferta de un producto supera a su demanda.

**Fideicomiso:** disposición testamentaria por la cual el testador deja su propiedad o parte de ella encomendada a la fe de alguien para que en caso y tiempo determinado la trasmita a otro sujeto o la invierta en el modo que se le señale.

**Formación de capital:** desarrollo o expansión de los bienes de capital como resultado de la inversión.

**Garantía:** fianza, prenda o depósito que se constituye para asegurar la realización de un pago o el cumplimiento de una obligación.

**Garantía real:** es la que se basa en la sujeción de bienes muebles o inmuebles al cumplimiento de una obligación. Lo son la hipoteca y la prenda.

**Giro bancario:** un cheque girado por un banco contra su cuenta en otro banco. Estos cheques son comprados para efectuar traslados de fondos a otras plazas dando un cheque individual o cuando la persona a quien debe de hacerse el pago a pedido que los fondos sean puestos en la ciudad donde tiene establecido el negocio.

**Hipoteca:** derecho que grava bienes inmuebles, sujetándolos a responder el cumplimiento de alguna obligación o del pago de una deuda.

**Interés:** cantidad que se paga como remuneración por la disponibilidad de una suma de dinero tomada en concepto de crédito.

**Instituciones bancarias:** instituciones que se caracterizan por ser intermediarias en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, haciendo llamamiento al público para obtener fondos a través de operaciones pasivas de crédito, con el objeto de utilizar los recursos total o parcialmente en operaciones activas de crédito.

**Instituciones financieras:** empresas que se dedican fundamentalmente a transacciones financieras en el mercado, que consiste en la emisión de pasivos y la adquisición de activos.

**Inventario:** lista detallada que muestra las cantidades y precios de ciertos bienes, existencia o almacenes de materia prima, componentes, trabajo en proceso o productos terminados.

**Inversión:** adquisición de medios de producción.

**Licencia:** documento que contiene una autorización expresa para desarrollar o iniciar una actividad que sin este documento sería ilegal.

**Liderazgo:** influencia, arte o proceso de influir sobre las personas para que se esfuercen en forma voluntaria y con entusiasmo para el logro de las metas del grupo.

**Método:** es un procedimiento que permite que mediante una forma técnica se pueda obtener un camino viable en el logro de un objetivo.

**Misión:** función o tarea básica de una empresa o dependencia o de alguno de sus departamentos.

**Muestra:** segmento de la población seleccionada para una investigación como representativa de la totalidad de la población.

**Objetivo:** fines a los que se dirige la actividad; puntos finales de la planeación.

**Pagaré:** documento en el cual la persona que lo suscribe reconoce su obligación de abonar una cierta cantidad en tiempo determinado.

**Proyecto:** es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento del problema tendente a resolver, entre muchas una necesidad humana.

**Plazo:** fecha en la que se debe devolver un crédito o pagar una deuda.

**Sobregiro:** concesión hecha por un banco a la cuenta corriente de un cliente, permitiéndole sobregirar hasta cierto límite convenido por un período establecido.

**Sistema:** conjunto de normas, principios y procedimientos que ordenadamente enlazados entre sí contribuyen a alcanzar un objetivo determinado.

# **ANEXOS**

# **ANEXO No. 1**



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Formato de encuesta dirigida a los micro y pequeños empresarios.

**Señor empresario:**

La presente encuesta está orientada a recolectar información relacionada con el financiamiento que ofrecen diversas instituciones a la micro y pequeña empresa ubicada en los mercados municipales de la ciudad de San Miguel, por lo que solicitamos su valiosa colaboración en el sentido de responder el cuestionario, la información será utilizada con fines académicos y tratada confidencialmente.

**Objetivo:**

Conocer la situación actual de los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel en la gestión de los créditos.

**Indicación:**

Lea detenidamente y conteste con objetividad las siguientes interrogantes y marque con una "x" la que estime conveniente.

I. Datos de identificación:

Actividad del negocio: \_\_\_\_\_

En que año inició el negocio: \_\_\_\_\_

Ubicación del negocio: \_\_\_\_\_

Sexo del propietario: \_\_\_\_\_

Nivel de estudios:

Ningún estudio \_\_\_\_\_

Educación básica ( 1° a 9° grados) \_\_\_\_\_

Educación media ( bachillerato) \_\_\_\_\_

Educación superior ( Lic. O Postgrado) \_\_\_\_\_

II. Cuestionario

1. ¿ Ha solicitado financiamiento?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2. ¿ Ha solicitado financiamiento en uno o varios de los grupos de instituciones siguientes?

a. Instituciones que reciben apoyo del gobierno \_\_\_\_\_

b. Instituciones no gubernamentales \_\_\_\_\_

c. Bancos y financieras comerciales \_\_\_\_\_

d. Cooperativas de ahorro y crédito \_\_\_\_\_

e. Prestamistas particulares \_\_\_\_\_

Si no ha necesitado financiamiento pase a la pregunta No 5

3. ¿Obtuvo financiamiento?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

4. Sí en la pregunta anterior, contestó negativamente, ¿sabe usted porque no obtuvo financiamiento?

a. Por falta de experiencia en el negocio \_\_\_\_\_

b. Por falta de codeudor(es) o fiador \_\_\_\_\_

c. Por falta de garantía prendaría \_\_\_\_\_

d. Por falta de garantía hipotecaria \_\_\_\_\_

e. Por poca inversión en el negocio \_\_\_\_\_

f. Otros, especifique: \_\_\_\_\_

5. Sí obtuvo financiamiento, ¿qué opina de los aspectos siguientes?

a. La tasa de interés que le cobran es:

baja \_\_\_\_\_ alta \_\_\_\_\_ media \_\_\_\_\_

b. ¿Cómo considera los plazos de pagos que le ofrecen?  
cortos \_\_\_\_\_ largos \_\_\_\_\_ medianos \_\_\_\_\_

c. ¿Qué garantía le exigieron al solicitar el  
financiamiento?

Codeudor \_\_\_\_\_

Garantía prendaria \_\_\_\_\_

Garantía hipotecaria \_\_\_\_\_

6. ¿Necesita financiamiento actualmente?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

7. En caso de necesitar financiamiento ¿ qué requisitos  
puede cumplir?

a. Codeudor(es) con empleo fijo \_\_\_\_\_

b. Codeudor(es) con negocio propio \_\_\_\_\_

c. Garantía prendaria \_\_\_\_\_

d. Garantía hipotecaria \_\_\_\_\_

e. Someterse a evaluación técnica del  
negocio \_\_\_\_\_

f. Registros contables mínimos \_\_\_\_\_

g. Referencias comerciales, personales  
y bancarias \_\_\_\_\_

h. Experiencia de más de un año del  
negocio \_\_\_\_\_

i. Apertura cuenta de ahorro \_\_\_\_\_

j. Otros, explique: \_\_\_\_\_

En caso de no necesitar financiamiento termine la  
encuesta.

8. ¿Cuáles son sus necesidades de financiamiento?

- a. Capital de trabajo \_\_\_\_\_
- b. Formación de capital \_\_\_\_\_
- c. Ambos \_\_\_\_\_

9. ¿Cuánto podría ser su necesidad de financiamiento?

- a. De \$ 0.11 a \$ 342.86 \_\_\_\_\_
- b. De \$ 342.97 a \$ 571.43 \_\_\_\_\_
- c. De \$ 571.54 a \$ 1,714.28 \_\_\_\_\_
- d. De \$ 1,714.40 a \$ 2,857.14 \_\_\_\_\_
- e. De \$ 2,857.26 a \$ 5,714.29 \_\_\_\_\_
- f. De \$ 5,714.40 a \$ 11,428.57 \_\_\_\_\_
- g. Mayores de \$ 11,428.57 \_\_\_\_\_

10. ¿ Qué plazo considera adecuado para cancelar su financiamiento?

- a. Entre 3 y 6 meses \_\_\_\_\_
- b. Entre 7 y 12 meses \_\_\_\_\_
- c. Entre 13 y 24 meses \_\_\_\_\_
- d. Entre 25 y 36 meses \_\_\_\_\_
- e. Entre 37 y 48 meses \_\_\_\_\_
- f. Mayor de 48 meses \_\_\_\_\_

11. ¿ Qué forma de pago se adapta a la naturaleza de su negocio?

- a. Diario \_\_\_\_\_ b. Semanal \_\_\_\_\_
- c. Quincenal \_\_\_\_\_ d. Mensual \_\_\_\_\_
- e. Trimestral \_\_\_\_\_ f. Al vencimiento \_\_\_\_\_
- g. Otros, explique: \_\_\_\_\_

12. ¿ Considera necesario la asistencia técnica previa y posterior al financiamiento?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Porque: \_\_\_\_\_

---

---

13. ¿ Considera necesario la conformación de grupos solidarios para acceder al financiamiento?

Sí \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

Porque: \_\_\_\_\_

---

---

14. ¿ Le gustaría disponer de una guía o instructivo que le informará sobre los pasos a seguir para poder acceder al crédito?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

---

# **ANEXO No. 2**

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Guía de entrevista para los ejecutivos de crédito de las instituciones financieras en estudio.

**Sr. Ejecutivo de crédito:**

La presente guía de entrevista está orientada a recolectar información relacionada con el financiamiento que ofrece su institución a la micro y pequeña empresa. Dicha información será utilizada estrictamente con fines académicos y tratada confidencialmente. Gracias por su valiosa colaboración.

**Indicación:**

Lea detenidamente y conteste con objetividad las siguientes interrogantes y marque con una "x" la que estime conveniente.

I. Datos de identificación:

Institución: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Sexo: \_\_\_\_\_  
Profesión: \_\_\_\_\_  
Edad: \_\_\_\_\_

II. Cuestionario:

1. ¿ Cuenta la institución con líneas de crédito para la micro y pequeña empresa?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

¿ Cuáles? \_\_\_\_\_

2. ¿ Qué sectores financian?

Servicio \_\_\_\_\_ Comercio \_\_\_\_\_ Industria \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

3. ¿ Cuáles son los requisitos para ser sujeto de crédito? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. ¿ Cuáles son los límites (máximo y mínimo) de financiamiento?

Para la micro empresa Desde \_\_\_\_\_ Hasta \_\_\_\_\_

Para la pequeña empresa Desde \_\_\_\_\_ Hasta \_\_\_\_\_

5. ¿ Qué tasas de interés están vigentes?

Para micro empresa \_\_\_\_\_

Para pequeña empresa \_\_\_\_\_

6. ¿ Para qué destinos financian?

a. Capital de trabajo sí \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

b. Formación de capital sí \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

c. Proyectos (iniciar negocios) sí \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

7. ¿ Qué plazos otorga la institución?

Para micro empresa \_\_\_\_\_

Para pequeña empresa \_\_\_\_\_

8. ¿ Qué formas de pago ofrece la institución?

a. Diario \_\_\_\_\_

b. Semanal \_\_\_\_\_

c. Quincenal \_\_\_\_\_

d. Mensual \_\_\_\_\_

e. Al vencimiento \_\_\_\_\_

9. ¿Cuál es la tasa de interés moratoria?

\_\_\_\_\_ mensual



10. ¿ Qué garantía pide la institución?

- a. Codeudor \_\_\_\_\_
- b. Prendaria \_\_\_\_\_
- c. Hipotecaria \_\_\_\_\_
- d. Mixta \_\_\_\_\_
- e. Otras \_\_\_\_\_

explique: \_\_\_\_\_

11. ¿ Qué tipos de comisiones cobra la institución y cuál es el porcentaje de cada una de ellas? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

12. ¿Cuál es el promedio de días para dar resolución a la solicitud de préstamo? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

13. ¿ Brinda la institución asesoria técnica previa y posterior al financiamiento? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Explique: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

14. ¿ Ofrece créditos la institución a grupos solidarios?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

15. ¿ Cuáles son los procedimientos que realiza la institución para otorgar el crédito? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

16. ¿ Cuenta su institución con información escrita detallada para los usuarios de créditos?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

17.¿Qué información adicional sobre créditos podría suministrar? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# **ANEXO No. 3**

**TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS MICRO Y  
PEQUEÑOS EMPRESARIOS.**

**I. Datos de identificación.**

a) Actividad del negocio:

Objetivo: conocer las diferentes actividades comerciales en que se desempeñan los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

Cuadro No. 1

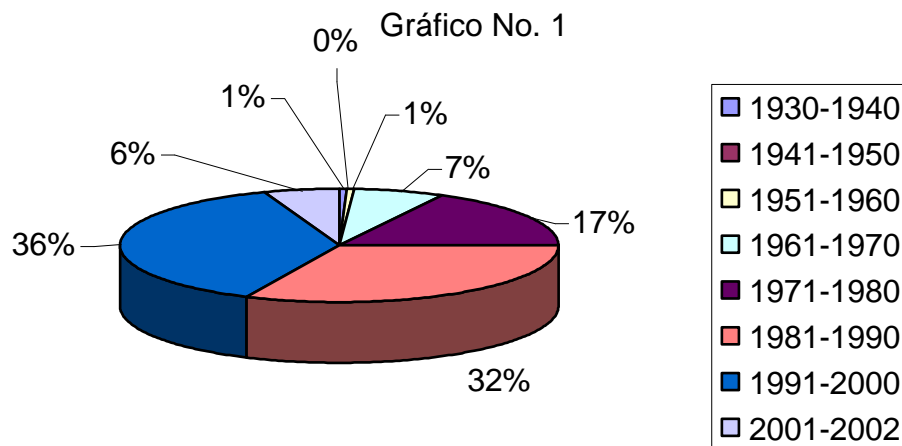
No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Venta de comida	49	25.1
2	Venta de carne	17	8.7
3	Venta de ropa	16	8.2
4	Tortillería	12	6.2
5	Cereales y productos varios	12	6.1
6	Especie y medicina natural	11	5.6
7	Mariscos y pescados	9	4.6
8	Calzado	9	4.6
9	Cosméticos y fantasía	9	4.6
10	Flores naturales, artificiales y piñatería	8	4.1
11	Productos avícolas	7	3.6
12	Productos lácteos	6	3.1
13	Mercería	6	3.1
14	Jarcia, loza y dulce de panela	6	3.1
15	Juguetes, platos y cuadros	4	2.1
16	Refresquería	3	1.5
17	Panadería	2	1.0
18	Tabaco	2	1.0
19	Relojería	2	1.0
20	Artesanías	2	1.0
21	Plátanos	1	0.6
22	Plantas	1	0.5
23	Peluquería	1	0.5
Total		195	100

b) ¿En qué año inicio el negocio?

Objetivo: conocer el número de años que tienen los micro y pequeños empresarios de poseer su negocio en los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

Cuadro No. 2

No.	Alternativa (años)	Frecuencia	%
1	1930-1940	1	1
2	1941-1950	0	0
3	1951-1960	1	1
4	1961-1970	13	7
5	1971-1980	34	17
6	1981-1990	62	32
7	1991-2000	73	36
8	2001-2002	11	6
Total		195	100



**Interpretación:** el 36% de los micro y pequeños empresarios tienen su negocio en los mercados municipales de la ciudad de San Miguel desde los años 1991-2000, el 32% desde 1981-1990, el 17% desde 1971-1980, el 7% desde 1961-1970, el 6% desde el 2001-2002 y el 1% desde 1930-1960.

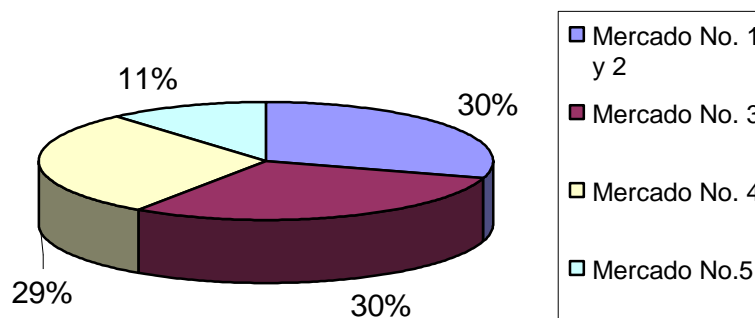
c) Ubicación del negocio:

Objetivo: conocer el número de micro y pequeños empresarios que están ubicados en los diferentes mercados municipales.

Cuadro No.3

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Mercado No. 1 y 2	58	30
2	Mercado No. 3	58	30
3	Mercado No. 4	57	29
4	Mercado No. 5	22	11
Total		195	100

Gráfico No. 2



**Interpretación:** el 30% del total de los micro y pequeños empresarios encuestados se encuentran ubicados en el mercado No. 3, el 30% en el mercado No. 1 y 2, el 29% en el mercado No.4 y el 11% en el mercado No. 5.

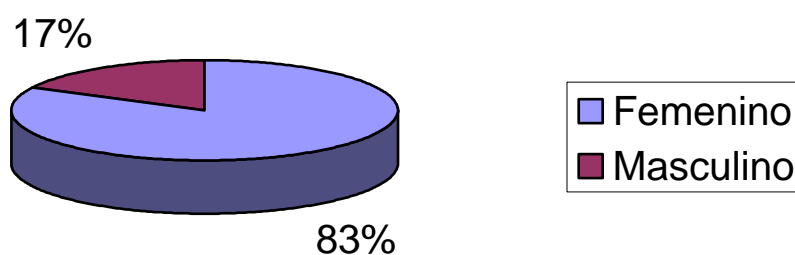
d) Sexo del propietario:

Objetivo: conocer el sexo de los propietarios de las micro y pequeñas empresas de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

Cuadro No. 4

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Femenino	161	83
2	Masculino	34	17
Total		195	100

**Gráfico No. 3**



**Interpretación:** el 83% de los micro y pequeños empresarios son del sexo femenino y el 17% representan al sexo masculino.

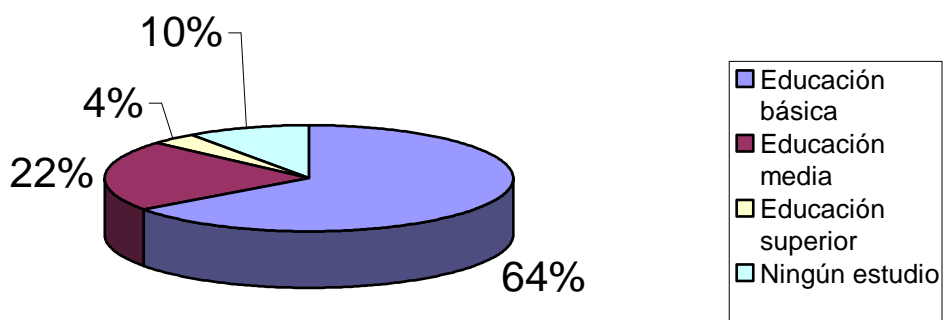
e) Nivel de estudio:

Objetivo: conocer el nivel educativo de los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales.

Cuadro No.5

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Educación básica	127	64
2	Educación media	42	22
3	Ningún estudio	19	10
4	Educación superior	7	4
Total		195	100

**Gráfico No. 4**



**Interpretación:** el 64% de las personas encuestadas poseen una educación básica, el 22% educación media, el 10% ningún estudio y el 4% educación superior.



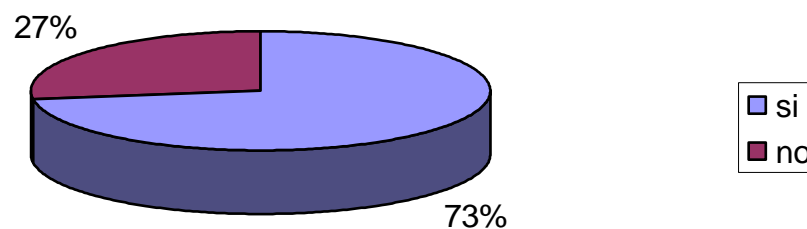
1) ¿ Ha solicitado financiamiento?

Objetivo: determinar el número de las micro y pequeñas empresas que han solicitado financiamiento.

Cuadro No. 6

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Sí	142	73
2	No	53	27
Total		195	100

Gráfico No. 5



**Interpretación:** el 73% de las personas encuestadas contestó que sí a solicitado financiamiento y el 27% que no a solicitado.

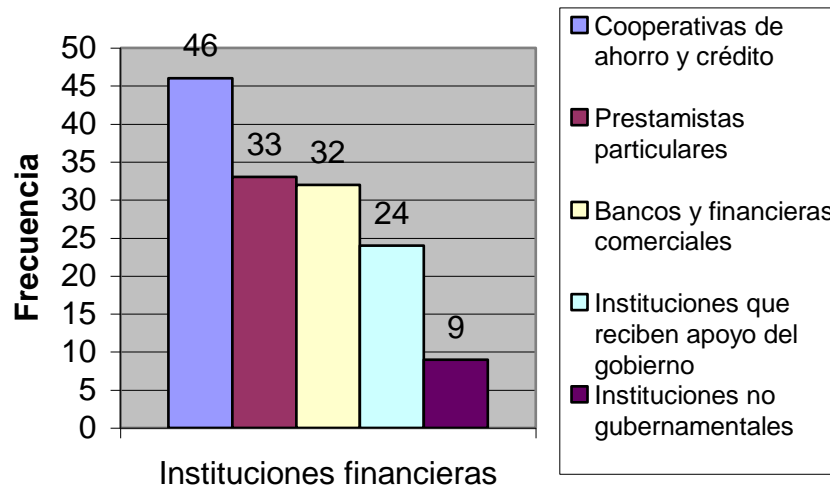
2) ¿ Ha solicitado financiamiento en uno o varios de los grupos de instituciones siguientes?

Objetivo: determinar cuales son las instituciones financieras donde los micro y pequeños empresarios solicitan créditos.

Cuadro No. 7

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Cooperativas de ahorro y crédito	46	32
2	Prestamistas particulares	33	23
3	Bancos y financieras comerciales	32	22
4	Instituciones que reciben apoyo del gobierno	24	17
5	Instituciones no gubernamentales	9	6

**Gráfico No. 6**



Interpretación: de las 142 personas encuestadas que han solicitado financiamiento, el 32% lo a solicitado en cooperativas de ahorro y crédito, el 23% con prestamistas particulares, el 22% en bancos y financieras comerciales, el 17% a instituciones que reciben apoyo del gobierno y el 6% con instituciones no gubernamentales.

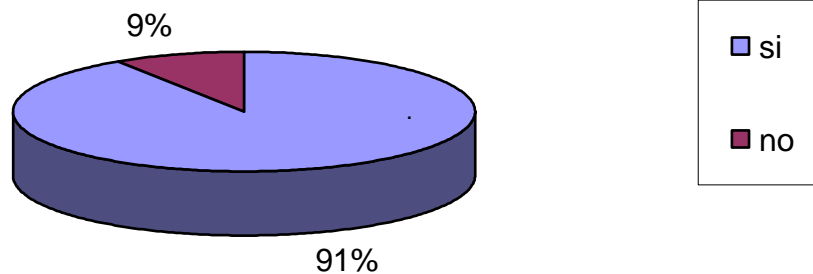
3) ¿ Obtuvo financiamiento?

Objetivo: conocer el número de micro y pequeños empresarios que obtuvieron financiamiento cuando lo solicitaron.

Cuadro No. 8

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Sí	129	91
2	No	13	9
Total		142	100

Gráfico No. 7



**Interpretación:** de las 142 personas encuestadas, el 91% contestaron que si obtuvieron el financiamiento cuando los solicitaron y el 9% no lo obtuvo.

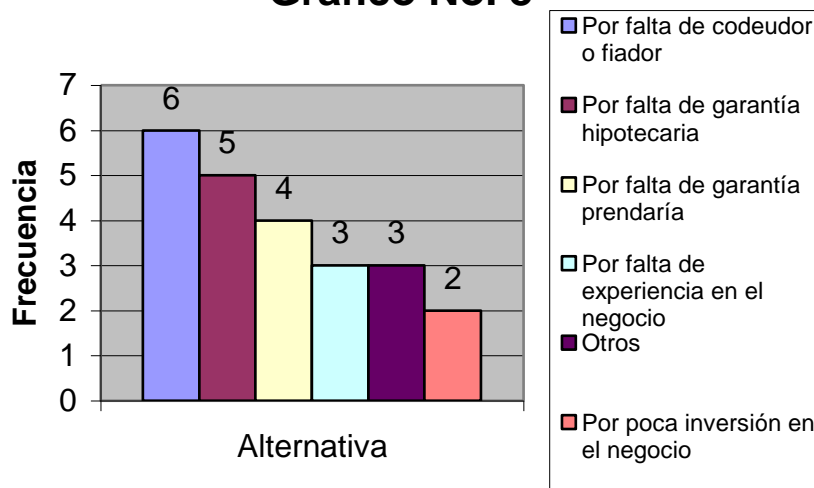
4) Sí en la pregunta anterior, contestó negativamente ¿ sabe usted porqué no obtuvo financiamiento?

Objetivo: determinar cuáles han sido las razones por las que no se les ha otorgado el crédito a los micro y pequeños empresarios.

Cuadro No. 9

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Por falta de codeudor o fiador	6	46
2	Por falta de garantía hipotecaria	5	38
3	Por falta de garantía prendaria	4	31
4	Por falta de experiencia en el negocio	3	23
5	Otros	3	23
6	Por poca inversión en el negocio	2	15

**Gráfico No. 8**



**Interpretación:** de las 13 personas que no obtuvieron el financiamiento el 46% contestó que fue por la falta de codeudor o fiador, el 38% por la falta de garantía hipotecaria, el 31% por la falta de garantía prendaria, el 23% por falta de experiencia en el negocio y otros motivos por ejemplo por la falta de capacidad de pago y el 15% por poca inversión en el negocio.

5) Si obtuvo financiamiento, ¿qué opina de los aspectos siguientes?

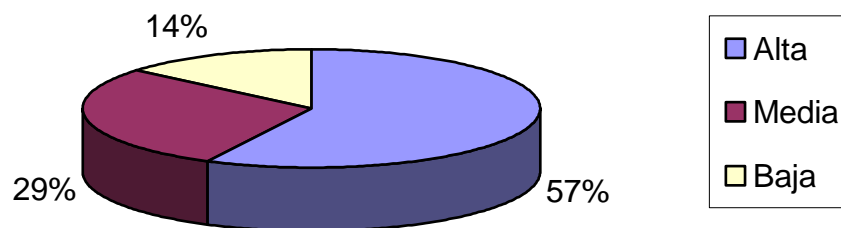
Objetivo: determinar cuáles son los criterios de opinión de los micro y pequeños empresarios en cuanto a las tasas de interés, plazos y garantías.

a) La tasa de interés que le cobran es:

Cuadro No.10

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Alta	74	57
2	Media	37	29
3	Baja	18	14
Total		129	100

**Gráfico No. 9**



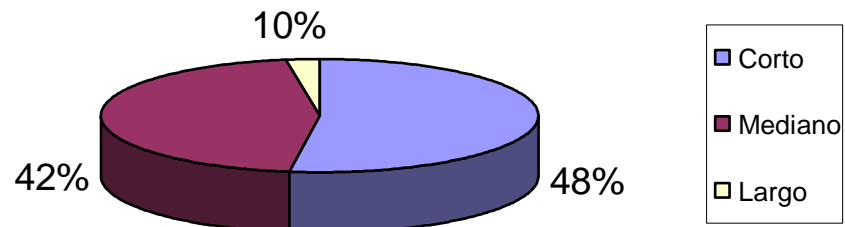
**Interpretación:** de las 129 personas que si obtuvieron financiamiento, el 57% considera que las tasas de interés son altas, el 29% media y el 14% bajas.

b) ¿Cómo considera los plazos de pago que le ofrecen?

Cuadro No. 11

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Corto	62	48
2	Mediano	54	42
3	Largo	3	10
Total		129	100

Gráfico No. 10



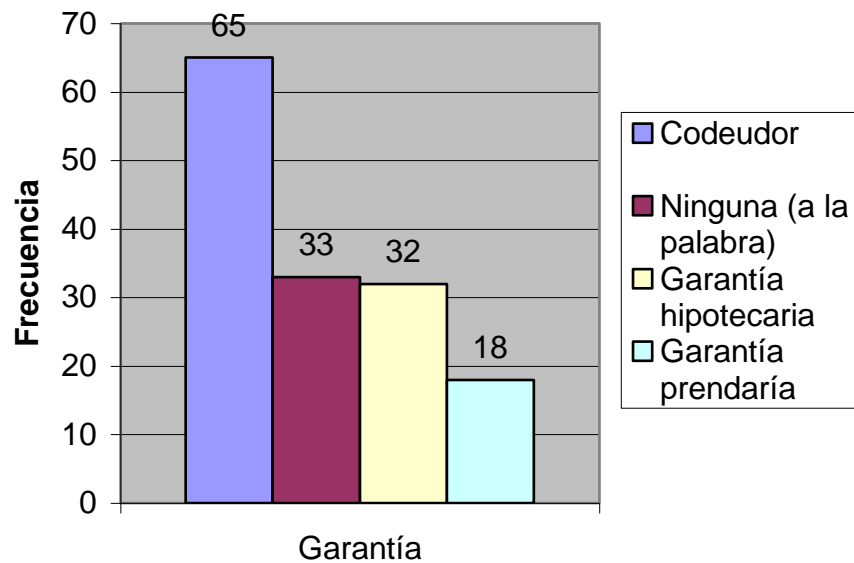
**Interpretación:** de las 129 personas encuestadas, el 48% considera el plazo corto, el 42% mediano y el 10% largo.

c) ¿Qué garantía le exigieron al solicitar el financiamiento?

Cuadro No. 12

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Codeudor	65	50
2	Ninguna (a la palabra)	33	26
3	Garantía hipotecaria	32	25
4	Garantía prendaria	18	14

**Gráfico No. 11**



**Interpretación:** de las 129 personas que obtuvieron financiamiento, el 50% presentó garantía con fiador, el 26% ninguna por haber solicitado el crédito con prestamistas particulares, el 25% hipotecaria y el 14% con garantía prendaria.

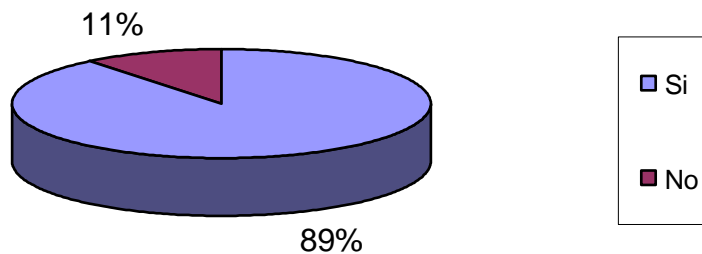
6) ¿Necesita financiamiento actualmente?

Objetivo: conocer que cantidad de la muestra de los micro y pequeños empresarios necesita financiamiento actualmente.

**Cuadro No. 13**

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Sí	174	89
2	No	21	11
Total		195	100

**Gráfico No. 12**



**Interpretación:** el 89% de los micro y pequeños empresarios contestó que si necesita financiamiento y el 11% que no necesitan.



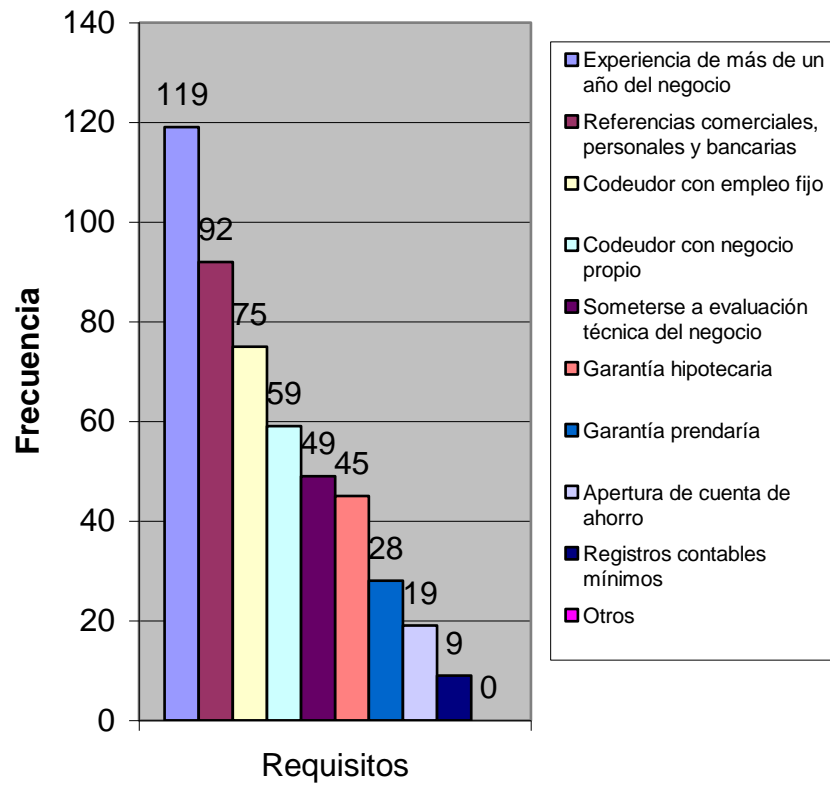
7) En caso de necesitar financiamiento ¿ qué requisitos puede cumplir?

Objetivo: determinar qué requisitos pueden cumplir los micro y pequeños empresarios en caso de necesitar financiamiento.

Cuadro No. 14

No	Alternativa	Frecuencia	%
1	Experiencia de más de un año del negocio	119	68
2	Referencias comerciales, personales y bancarias	92	53
3	Codeudor con empleo fijo	75	43
4	Codeudor con negocio propio	59	34
5	Someterse a evaluación técnica del negocio	49	28
6	Garantía hipotecaria	45	26
7	Garantía prendaria	28	16
8	Apertura de cuenta de ahorro	19	11
9	Registros contables mínimos	9	5
10	Otros	0	0

### Gráfico No. 13



**Interpretación:** de las 174 personas que necesitan financiamiento actualmente, el 68% cumplirían con el requisito de experiencia de más de un año del negocio, el 53% referencias comerciales, personales y bancarias, el 43% codeudor con empleo fijo, el 34% codeudor con negocio propio, 28% someterse a evaluación técnica del negocio, el 26% garantía hipotecaria, el 16% garantía prendaria, el 11% apertura de cuenta de ahorro y el 5% registros contables mínimos.

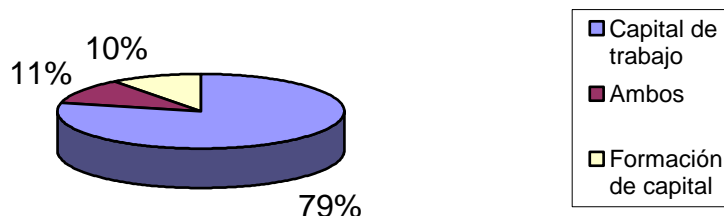
8)¿ Cuáles son sus necesidades de financiamiento?

Objetivo: determinar la principal necesidad de financiamiento que tienen los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

**Cuadro No. 15**

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Capital de trabajo	137	79
2	Ambos	19	11
3	Formación de capital	18	10
Total		174	100

**Gráfico No. 14**



**Interpretación:** de las 174 personas que necesitan financiamiento el 79% lo utilizarían para capital de trabajo, el 11% para capital de trabajo y formación de capital y el 10% formación de capital.

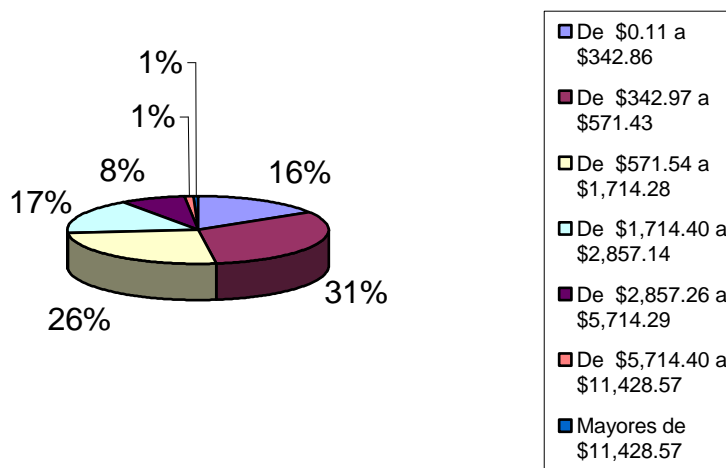
9) ¿ Cuánto podría ser su necesidad de financiamiento?

Objetivo: determinar cuál es el rango de financiamiento que los micro y pequeños empresarios solicitan a las instituciones financieras.

**Cuadro No. 16**

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	De \$0.11 a \$342.86	28	16
2	De \$342.97 a \$571.43	55	31
3	De \$571.54 a \$1,714.28	45	26
4	De \$1,714.40 a \$2,857.14	29	17
5	De \$2,857.26 a \$5,714.29	14	8
6	De \$5,714.40 a \$11,428.57	2	1
7	Mayores de \$11,428.57	1	1
Total		174	100

**Gráfico No. 15**



**Interpretación:** de las 174 personas que necesitan financiamiento actualmente, el 16% solicitarían la cantidad de \$0.11 a \$342.86, el 31% de \$342.97 a \$571.43, el 26% de \$571.54 a \$1,714.28, el 17% de \$1,714.40 a \$2,857.14, el 8% de \$2,857.26 a \$5,714.29, el 1% de \$5,714.40 a \$11,428.57 y el 1% mayores de \$11,428.57.

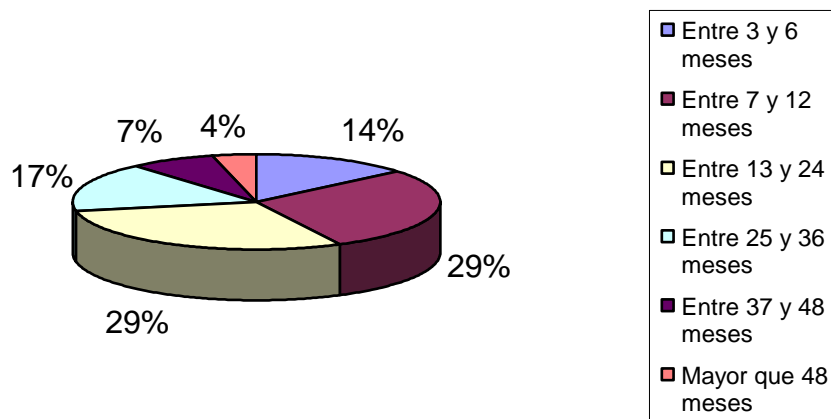
10)¿ Qué plazo considera adecuado para cancelar su financiamiento?

Objetivo: conocer el plazo que consideran necesario los micro y pequeños empresarios para cancelar su crédito.

Cuadro No. 17

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Entre 3 y 6 meses	24	14
2	Entre 7 y 12 meses	50	29
3	Entre 13 y 24 meses	51	29
4	Entre 25 y 36 meses	29	17
5	Entre 37 y 48 meses	13	7
6	Mayor que 48 meses	7	4
Total		174	100

**Gráfico No. 16**



**Interpretación:** de las 174 personas que necesitan financiamiento el 29% cancelaría su deuda entre 7 y 12 meses y entre 13 y 24 meses el mismo porcentaje, el 17% entre 25 y 36 meses, el 14% entre 3 y 6 meses, el 7% entre 37 y 48 meses y el 4% mayor de 48 meses.

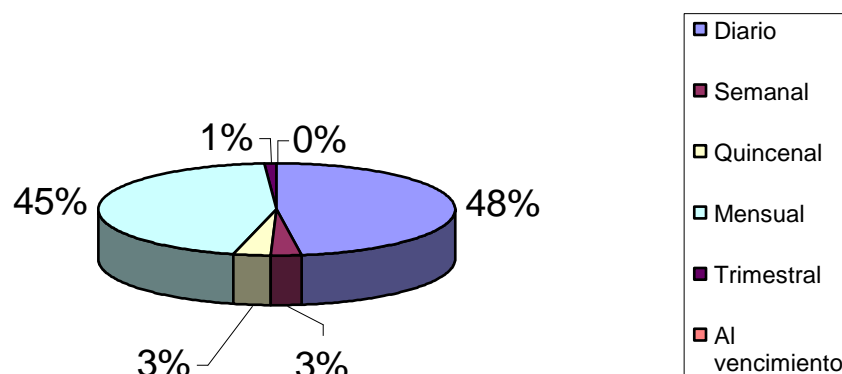
11) ¿ Qué forma de pago se adapta a la naturaleza de su negocio?

Objetivo: conocer la forma de pago a la que más se adaptan los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales de la ciudad de San Miguel.

Cuadro No. 18

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	Diario	83	48
2	Semanal	5	3
3	Quincenal	6	3
4	Mensual	78	45
5	Trimestral	2	1
6	Al vencimiento	0	0
Total		174	100

**Gráfico No. 17**



**Interpretación:** de las 174 personas que necesitan financiamiento, el 48% pagaría diariamente el crédito, el 45% mensualmente, el 3% semanal y quincenal y el 1% trimestral.

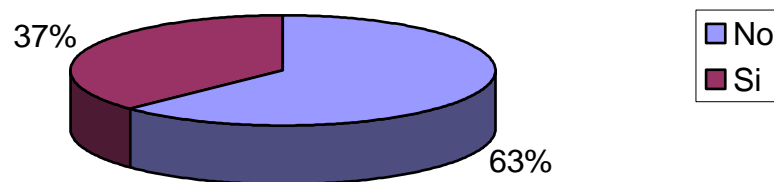
12)¿Considera necesaria la asistencia técnica previa y posterior al financiamiento?

Objetivo: Determinar si consideran necesaria la asistencia técnica los micro y pequeños empresarios de los mercados municipales.

Cuadro No. 19

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	No	109	63
2	Si	65	37
Total		174	100

**Gráfico No.18**



**Interpretación:** de las 174 personas que necesitan financiamiento, el 63% no consideran necesaria la asistencia técnica y el 37% si la considera necesario.

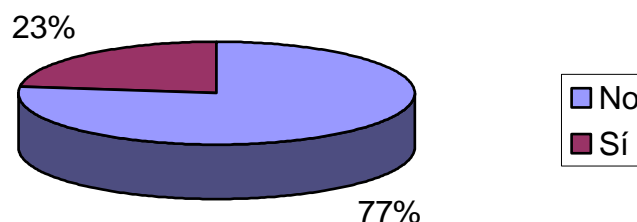
13) ¿Considera necesaria la conformación de grupos solidarios para acceder al financiamiento?

Objetivo: determinar que porcentaje de los micros y pequeños empresarios consideran necesario la conformación de grupos solidarios para acceder al financiamiento.

Cuadro No. 20

No.	Alternativa	Frecuencia	%
1	No	134	77
2	Sí	40	23
Total		174	100

**Gráfico No. 19**



**Interpretación:** de los 174 personas encuestadas que necesitan financiamiento, el 77% no considera necesaria la conformación de grupos solidarios y el 23% lo considera necesario.



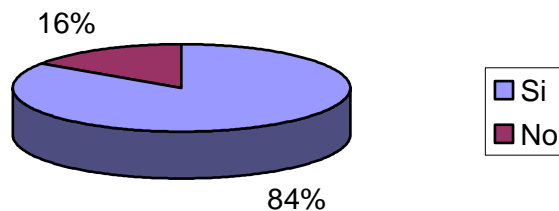
14 ¿ Le gustaría disponer de una guía o instructivo que le informará sobre los pasos a dar para poder acceder al crédito?

Objetivo: conocer cual es la opinión de los micro y pequeños empresarios, en cuanto a una guía que le indique como gestionar créditos y que beneficios obtendría con la misma.

Cuadro No. 21

No.	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	147	84
2	No	27	16
Total		174	100

**Gráfico No. 20**



**Interpretación:** de las 174 personas encuestadas el 84% considera necesaria la existencia de una guía para acceder a los créditos, ya que esta indicaría los pasos a seguir y por medio de ella ahorraría tiempo al momento de gestionar el crédito, además tendría mayor accesibilidad a la información financiera de diferentes instituciones, y el 16% considera que no es necesario contar con una guía.

# **ANEXO No. 4**



## 12 INFORMACION DE PROPIEDADES

- 12 - 01 Tiene algún inmueble o local empresarial? si  no
- 12 - 02 Nº de casas propias: |\_|
- 12 - 03 Valor de la(s) casa(s): total € |\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|  
 (1) € \_\_\_\_\_ (2) € \_\_\_\_\_ (3) € \_\_\_\_\_
- 12 - 04 La(s) casa(s) es(son) terminada(s) de pagar:  
 (1) si  no  (2) si  no  (3) si  no
- 12 - 05 Obligaciones actuales: total € \_\_\_\_\_ mensual € \_\_\_\_\_  
 A quien le paga \_\_\_\_\_
- 12 - 06 Tiene(n) título de propiedad?  
 (1) si  no  (2) si  no  (3) si  no
- 12 - 07 Nº de casas arrendadas: |\_|
- 12 - 08 Ingreso mensual: € \_\_\_\_\_
- 12 - 09 Nº de locales empresariales propios: separados |\_| parte de la casa |\_|
- 12 - 10 Valor total € |\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|  
 (1) € \_\_\_\_\_ (2) € \_\_\_\_\_ (3) € \_\_\_\_\_
- 12 - 11 Es(son) terminado(s) de pagar?  
 (1) si  no  (2) si  no  (3) si  no
- 12 - 12 Obligaciones actuales: total € \_\_\_\_\_ mensual € \_\_\_\_\_
- 12 - 13 Tiene(n) título de propiedad?  
 (1) si  no  (2) si  no  (3) si  no
- 12 - 14 Nº de locales alquilados |\_|
- 12 - 15 Ingreso mensual: € \_\_\_\_\_
- 
-

SOLICITUD DE CREDITO No \_\_\_\_\_

I. DATOS DEL SOLICITANTE

**PARA SOCIEDADES**

NOMBRE DE LA EMPRESA \_\_\_\_\_ NIT \_\_\_\_\_  
 REGISTRO FISCAL: \_\_\_\_\_ DIRECCION \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_  
 ACTIVIDAD PRINCIPAL: \_\_\_\_\_  
 FECHA DE CONSTITUCION \_\_\_\_\_  
 REPRESENTANTE LEGAL: \_\_\_\_\_

**PERSONA NATURAL-REPRESENTANTE LEGAL**

NOMBRE \_\_\_\_\_ CEDULA \_\_\_\_\_ NIT \_\_\_\_\_  
 REGISTRO FISCAL: \_\_\_\_\_ PROFESION: \_\_\_\_\_ EDAD: \_\_\_\_\_  
 DIRECCION DE RESIDENCIA: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_  
 VIVIENDA: Propia /\_\_\_/ Alquilada /\_\_\_/ Financiada /\_\_\_/ cuota mensual \$ \_\_\_\_\_  
 GASTOS FAMILIARES \$ \_\_\_\_\_ No DEPENDIENTES: \_\_\_\_\_  
 NOMBRE DEL CONYUGE \_\_\_\_\_  
 LUGAR DE TRABAJO Y CARGO: \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_ Sueldo \_\_\_\_\_  
 OTROS INGRESOS \$ \_\_\_\_\_ PROVENIENTES DE: \_\_\_\_\_

**PARENTES CERCANOS QUE NO VIVAN EN LA MISMA DIRECCION:**

1. NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_ Parentesco: \_\_\_\_\_  
 DIRECCION CASA: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_  
 LUGAR DE TRABAJO Y CARGO: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_  
 DIRECCION EMPLEO: \_\_\_\_\_

2. NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_ Parentesco: \_\_\_\_\_  
 DIRECCION CASA: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_  
 LUGAR DE TRABAJO Y CARGO: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_  
 DIRECCION EMPLEO: \_\_\_\_\_

II. FINANCIAMIENTO SOLICITADO

1. CANTIDAD \$ \_\_\_\_\_ 2. PLAZO: \_\_\_\_\_

3. DESTINO:

a. REFINANCIAMIENTO \$ \_\_\_\_\_  
 b. CAPITAL DE TRABAJO \$ \_\_\_\_\_  
 c. ACTIVO FIJO \$ \_\_\_\_\_

- Maquinaria y equipo \$ \_\_\_\_\_  
 - Mobiliario \$ \_\_\_\_\_  
 - Instalac. y adec. local \$ \_\_\_\_\_  
 - Vehiculo de Trabajo \$ \_\_\_\_\_  
 - Terreno \$ \_\_\_\_\_

4. FORMA DE PAGO: \_\_\_\_\_ CUOTA QUE ESTIMA PAGAR: \$ \_\_\_\_\_

5. GARANTIA:  
 Hipoteca /\_\_\_/ Prenda /\_\_\_/ Fianzores /\_\_\_/ Otras /\_\_\_/

III. REFERENCIAS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS Y COMERCIALES

BANCOS Y O FINANCIERAS	REFERENCIA	MONTO	SALDO	DESTINO	GARANTIA

REFERENCIAS COMERCIALES (TARJETAS DE CREDITO, Colocar No. Ref.)

NOMBRE - TELEFONO	MONTO	NOMBRE - TELEFONO	MONTO

**IV. DATOS Y CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA**

NOMBRE \_\_\_\_\_ TIEMPO DE ESTABLECIDA \_\_\_\_\_  
 ACTIVIDAD: \_\_\_\_\_ DIRECCION EXACTA: \_\_\_\_\_  
 TELEFONO: \_\_\_\_\_

EL LOCAL ES USADO PARA: NEGOCIO /\_/\_/ VIVIENDA Y NEGOCIO /\_/\_/  
 EL LOCAL ES: PROPIO /\_/\_/ ARRENDADO /\_/\_/ CON PROMESA DE VENTA /\_/\_/  
 CUOTA: € \_\_\_\_\_ BIEN DE FAMILIA /\_/\_/ OTRO: \_\_\_\_\_ /\_/\_/

**CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA:**

a) ADMINISTRACION - PERSONAL # \_\_\_\_\_

	H	M	SUELDO O SALARIO PROMEDIO MENSUAL
PRODUCCION	_____	_____	€ _____
ADMINISTRACION	_____	_____	€ _____
VENTAS	_____	_____	€ _____
TOTAL	_____	_____	€ _____

AUMENTO DEL PERSONAL DEBIDO AL FINANCIAMIENTO: H \_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_

b) MERCADEO

b.1. Productos que fabrica, comercializa o servicios que presta:  
 \_\_\_\_\_

b.2 Principales Proveedores		b.3 Principales Clientes	
Nombre	Tel.	Nombre	Tel.
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

b.4. Promedio de ventas mensuales: € \_\_\_\_\_

b.5 Sistema de ventas: Contado /\_/\_/ % Crédito /\_/\_/ % Plazo: \_\_\_\_\_

b.6 Sistema de Distribución i) Consumidor /\_/\_/ Minonista /\_/\_/ M:yonista /\_/\_/  
 iii) Local /\_/\_/ Nacional /\_/\_/ Otro /\_/\_/

**V. DATOS ECONOMICO FINANCIEROS, EN ANEXOS**

Declaro bajo juramento que todos los datos suministrados son ciertos y autorizo a FUSADES-PROPEMI, a corroborarlos. Y me comprometo a proporcionar información adicional que me sea solicitada, estoy consciente que los datos corroborados por PROPEMI fueren discrepantes con los expuestos o no prestare la colaboración necesaria, la solicitud puede ser declinada por el Programa

Lugar y fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 Firma del solicitante o representante legal



CENTRO DE APOYO A LA MICROEMPRESA

VISITA DOMICILIARIA

OFICINA \_\_\_\_\_ LOCALIDAD \_\_\_\_\_ GS \_\_\_\_\_ IND \_\_\_\_\_  
Solicitante \_\_\_\_\_  
Dirección del negocio \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_  
Actividad \_\_\_\_\_ Tiempo de establecido el negocio \_\_\_\_\_  
Local Propio \_\_\_\_\_ Arrendado \_\_\_\_\_ Otro \_\_\_\_\_  
Breve descripción de la actividad \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Lleva Contabilidad Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ De que tipo \_\_\_\_\_

PERSONAL OCUPADO

M \_\_\_\_\_ H \_\_\_\_\_ FAM \_\_\_\_\_ NO FAM \_\_\_\_\_ Mayores de 18 años \_\_\_\_\_  
Permanentes \_\_\_\_\_ Eventuales \_\_\_\_\_ Pago mano de obra \$ \_\_\_\_\_

PROVEEDORES VALOR PERIODICIDAD CONTADO CREDITO

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_


CLIENTES PRINCIPALES VALOR PERIODICIDAD CONTADO CREDITO

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

SITUACION FINANCIERA DEL NEGOCIO DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_  
ACTUAL PROYECTADA

	CONTADO	CREDITO	ACTUAL	PROYECTADA
VENTAS	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
(-)COSTO DE VENTAS	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
(=)UTILIDAD BRUTA	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
(-)GASTOS GENERALES	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
(=)UTILIDAD NETA	\$ _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____

## SOLICITUD DE CREDITO

I - ESPACIO RESERVADO PARA EL BANCO	
 <p>                     AGENCIA _____                      FECHA DE RECEPCION _____                      NOMBRE _____ FIRMA _____                 </p>	<p>                     PRESTAMO NO _____                      NIU DEUDOR _____                      NIU CO-DEUDOR _____                      EXPEDIENTE NO. _____ clasificacion cliente _____                 </p>
sector _____ Tipo de persona _____ Plan _____ Organismo al que esta inscrito _____ No. de socios _____ Grupo familiar o No. de miembros _____ No. de familias _____	
II - DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE	
Nombre _____ <small>PRIMER APELLIDO                      SEGUNDO APELLIDO                      NOMBRES</small>	
Direccion _____ Departamento _____ Municipio _____ Ocupacion _____ No. de cedula _____ Telefono _____ HIT _____ Cantidad Solicitada _____	
Sabe Firmar?: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Como se lee su firma? _____ Destino del credito _____ Localizacion del proyecto _____ Garantia ofrecida _____	
III - DATOS GENERALES DEL CO-SOLICITANTE O REPRESENTANTE	
Nombre _____ <small>PRIMER APELLIDO                      SEGUNDO APELLIDO                      NOMBRES</small>	
Direccion _____ Departamento _____ Municipio _____ Ocupacion _____ No. de cedula _____ Telefono _____ HIT _____	
Sabe Firmar?: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Como se lee su firma? _____	



**IV- ESTADO FINANCIERO A LA FECHA SOLICITANTE PRINCIPAL**

ACTIVOS (RISER)	VALOR	PASIVOS (DEUDAS)	VALOR
DINERO EN EFECTIVO	C _____	PRESTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO	C _____
CUENTAS BANCARIAS	C _____	CUENTAS POR PAGAR CORTO PLAZO	C _____
CUENTAS POR COBRAR	C _____	INTERESES POR PAGAR	C _____
INVENTARIOS POR VENDER	C _____	PRESTAMOS BANC. MEDIANO Y LARGO PLAZO	C _____
MERCADERIAS	C _____	CTAS. A PAGAR MEDIANO Y LARGO PLAZO	C _____
COSECHAS	C _____	OTROS	C _____
GANADO	C _____	TOTAL DEUDAS	C _____
MOBILIARIO	C _____	CAPITAL	C _____
MAQUINARIA Y EQUIPO	C _____	TOTAL	C _____
GANADO	C _____		
BIENES INMUEBLES	C _____		
OTROS	C _____		
TOTAL	C _____		

Activo Agropecuario \_\_\_\_\_ ACTIVO EMPRESARIAL \_\_\_\_\_  
 Detalle de los bienes inmuebles que posee \_\_\_\_\_

**V ESTADO DE RESULTADOS DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_**

A) INGRESOS EN CONCEPTO DE :		B) GASTOS EN CONCEPTO DE :		(A - B) GANANCIA (PERDIDA)
PRODUCTOS AGRICOLAS	C _____	OPERACION AGRICOLA	C _____	C _____
PRODUCTOS PECUARIOS	C _____	OPERACION PECUARIA	C _____	C _____
VENTAS DEL NEGOCIO	C _____	COSTO DE VENTAS	C _____	C _____
OTROS AGROPECUARIOS	C _____	OTROS Gtos. AGROPEC.	C _____	C _____
SUELDOS Y SALARIOS	C _____	GASTOS DE VIDA	C _____	C _____
OTROS INGRESOS	C _____	Gtos. NO AGROPECUARIOS	C _____	C _____
TOTAL	C _____	TOTAL	C _____	C _____

FUENTE DE OTROS INGRESOS \_\_\_\_\_  
 LUGAR DE TRABAJO \_\_\_\_\_

**VI- REFERENCIAS CREDITICIAS SOLICITANTE PRINCIPAL**

A) Agencias del B.F.A. donde ha tenido creditos \_\_\_\_\_ Saldo Pendientes \_\_\_\_\_  
 Cedeudor en el prestamo de \_\_\_\_\_  
 B) Otras instituciones donde tiene o ha tenido creditos \_\_\_\_\_  
 Casas Comerciales donde tiene o ha tenido creditos \_\_\_\_\_  
 C) Obligaciones Contingentes : fianzas a favor de : \_\_\_\_\_  
 D) Depositos: cuenta corriente  cuenta de ahorro: la vista  a plazos  otros \_\_\_\_\_  
 Bancos: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 LUGAR Y FECHA \_\_\_\_\_ SELLO Y FIRMA O HUELLA DEL SOLICITANTE O REPRESENTANTE \_\_\_\_\_



**FOSOFAMILIA**  
SOLICITUD DE CRÉDITO GRUPAL (Hoja #1)

V°B°COOR. \_\_\_\_\_

<b>DATOS GENERALES</b> Nombre del grupo: _____ Código: _____ # de crédito _____ Ubicación: _____ Cta. Bancaria No. _____ Banco Comercial _____ (Cta. Interna del grupo) _____	<b>SOLICITUD</b> Monto: _____ Plazo: _____ Forma de pago(s,q,m) _____	<b>SUGERIDO</b> Monto: _____ Plazo: _____ Forma de pago(s,q,m) _____	<b>COMPOSICION DEL GRUPO</b> Total de clientes: _____ Hombres: _____ Mujeres: _____ Clientes nuevos: _____
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

No.	Nombre (Cliente y codeudor)	Sexo	CIP/DUI	Actividad Productiva	Fondo de Garantía Aporte Inicial	Nuevo Préstamo	Situación patrimonial (c=a-b)			Disponibilidad			FIRMA
							Activos (a)	Pasivos (b)	Patrimonio (c)	Ingresos totales	Gastos totales	Capacidad de pago	
1	N/R												
2	N/R												
3	N/R												
4	N/R												
5	N/R												
6	N/R												
7	N/R												

ASESOR: \_\_\_\_\_ PRESIDENTE (A) \_\_\_\_\_ SECRETARIO (A) \_\_\_\_\_ TESORERO (A) \_\_\_\_\_  
 FIRMA: \_\_\_\_\_  
 FECHA: \_\_\_\_\_

No.	DIRECCION DEL CLIENTE	TELEFONO	DIRECCION DEL CODEUDOR	TELEFONO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



**FOSOFAMILIA**  
Solicitud de Crédito Individual

Solicitud No. \_\_\_\_\_

Código Cliente \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_

Agencia/ C.de S. \_\_\_\_\_

Asesor: \_\_\_\_\_

Coord.: \_\_\_\_\_

**SOLICITUD**

Monto \$ \_\_\_\_\_

Plazo \_\_\_\_\_

Forma de pago \_\_\_\_\_

Destino \_\_\_\_\_

Garantía \_\_\_\_\_

DATOS GENERALES	SOLICITANTE	CONYUGE	CODEUDOR
Nombres			
Apellidos			
Género			
Edad			
CIP			
NIT			
Fecha de Nacimiento			
Estado Civil			
Dirección (Residencia: Municipio, Departamento)			
Condición / Vivienda			
Teléfono Ofic. / neg			
Teléfono Residencia			
No./dependientes			

**DATOS DEL NEGOCIO / EMPLEO**

Nombre	Negoc.		
	Emple.		
Sector económico			
Actividad			
Dirección (Negocio: Municipio, departamento)			
Teléfono			
Años Oper / Trabajo			
Condición del local			
# de Empleados			
Ingresos Mensuales			

**PROPUESTA**

	MONTO	PLAZO/ FORMA DE PAGO	CUOTA
<b>SOLICITADO</b>			
<b>PROPUESTO</b>			

**OBSERVACIONES**

\_\_\_\_\_

F. Asesor

F. Coordinador

Autorizo a FOSOFAMILIA, para que investigue los datos proporcionados en la presente y por medio de la misma hago constar c documentación entregada pasa a ser propiedad de la institución.

\_\_\_\_\_  
F. Solicitante

\_\_\_\_\_  
F. Cónyuge

\_\_\_\_\_  
F. Códeudor

REFERENCIAS PERSONALES (Solicitante)			
No.	Nombre	Dirección	Teléfono

REFERENCIAS FAMILIARES			

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO			

CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA VIVIENDA			

DATOS DEL SOLICITANTE				
SOLICITANTE				
DOMICILIO				
NOMBRE COMERCIAL				
DIRECCIÓN NEGOCIO				
COMUNICACIONES		TELÉFONOS	FAX:	E-MAIL:
No. Regis. Contrib. (IVA)		No. NIT		
ACTIVIDAD PRINCIPAL:				
CRÉDITO SOLITADO				
CONDICIONES:		MONTO:		
		PLAZO:		
DESTINO DEL FINANCIAMIENTO:				
GARANTÍA OFRECIDA				
TIPO DE GARANTÍA:	<input type="checkbox"/> HIPOTECA	<input type="checkbox"/> PRENDA	<input type="checkbox"/> DEPOSITO DE DINERO	<input type="checkbox"/> FIDUCIARIA
	<input type="checkbox"/> OTRO:			
DESCRIPCIÓN DE LA GARANTÍA:				
INFORMACIÓN PARA SER LLENADA CUANDO EL SOLICITANTE ES PERSONA NATURAL				
DATOS DEL CONYUGE				
NOMBRE	LUGAR DE TRABAJO	CARGO	INGRESOS	TELÉFONO
REFERENCIAS FAMILIARES Y PERSONALES O COMERCIALES (2 de cada una)				
NOMBRE	DOMICILIO	LUGAR DE TRABAJO	PARENTESCO	TELÉFONOS
SOLICITUD No. _____				
FIRMA _____				



**SOLICITUD DE CREDITO**

Lugar y Fecha: \_\_\_\_\_

Fecha de Ingreso: \_\_\_\_\_  
 No. de Trámite: \_\_\_\_\_  
 Código CIUB: \_\_\_\_\_  
 Código Agencia: \_\_\_\_\_

**I. DATOS DEL SOLICITANTE**

Nombre o Razón Social 1/ \_\_\_\_\_  
 Dirección Particular: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ ¿Cuánto tiempo ha vivido en la dirección actual? \_\_\_\_\_  
 es casa propia \_\_\_\_\_ o alquilada \_\_\_\_\_ ¿Cuánto paga de alquiler mensual? \_\_\_\_\_  
 Profesión u Oficio: \_\_\_\_\_ Otras ocupaciones: \_\_\_\_\_  
 Nacionalidad: \_\_\_\_\_ Estado Civil: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_  
 Cédula de Identidad Personal No.: \_\_\_\_\_ NIT No. \_\_\_\_\_  
 Lugar de trabajo: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_ Sueldo Mensual ₡ \_\_\_\_\_  
 Nombre del Cónyuge: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_ Profesión u Oficio: \_\_\_\_\_  
 Lugar de Trabajo: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Sueldo Mensual: \_\_\_\_\_ No. de personas que dependen económicamente de usted: \_\_\_\_\_

**II. DATOS DE LA EMPRESA**

Nombre de la Empresa o Negocio: \_\_\_\_\_ Dirección: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_ Actividad empresarial: \_\_\_\_\_  
 Matrícula de Comercio No.: \_\_\_\_\_ No. Patronal del ISSS \_\_\_\_\_  
 Permiso Municipal No. \_\_\_\_\_ Tiempo de Operar: \_\_\_\_\_

**III. CREDITO SOLICITADO**

Cantidad Solicitada: ₡ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )  
 Plazo: \_\_\_\_\_ Período de Gracia: \_\_\_\_\_ Forma de Pago: \_\_\_\_\_  
 Destino: \_\_\_\_\_  
 Garantía: \_\_\_\_\_

**IV. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA\***

4.1 BALANCE GENERAL AL: \_\_\_\_\_

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO + CAPITAL</u>	
Dinero en su poder y Bancos	₡ _____	Cuanto debe a sus Proveedores	₡ _____
Cuanto le deben sus clientes	₡ _____	Cuanto debe a Otras Inst. Financ.	₡ _____
Cuanto le deben otras personas	₡ _____	Cuanto debe a otros:	₡ _____
En cuanto valora sus máquinas	₡ _____	A menos de 1 año:	₡ _____
En cuanto valora sus equipos	₡ _____	A más de 1 año:	₡ _____
En cuanto valora sus propiedades	₡ _____	CAPITAL (Activo - Deudas)	₡ _____
Otros	₡ _____		
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>₡ _____</b>	<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>₡ _____</b>

\* Si lleva contabilidad formal, favor adjunte los Estados Financieros con sus anexos.

1/ Anexar escritura de constitución.

Inmuebles      Dirección      Inscripción      Comercial      Gravámenes      Observación

**B. OBLIGACIONES POR PAGAR** (Detalle de deudas a otros de corto y mediano plazo)

Nombre del Acreedor	Dirección o Agencia	Monto Original	Saldo Actual	Cuota Mensual	FECHA Otorg. Vto.	Garantía
---------------------	---------------------	----------------	--------------	---------------	-------------------	----------

**4.2 DETALLE DE INGRESOS Y EGRESOS.** (Promedio mensual)

INGRESO MENSUAL		GASTOS MENSUALES	
Ventas	₡ _____	Sueldos y Prestaciones Pagadas	₡ _____
Comisiones	₡ _____	Alquiler, agua, luz y gasolina	₡ _____
Otros*	₡ _____	Compra de materiales (proveedores)	₡ _____
		Pago de Obligaciones	₡ _____
		Otros	₡ _____
Total Ingresos . . . . .	₡ _____	Total Gastos . . . . .	₡ _____

\* Fuentes de otros ingresos: \_\_\_\_\_

**V. REFERENCIAS**

5.1. Con FIGAPE

Deudor ó (Fiador)	Referencia No. ó (a nombre de)	Monto Original	Saldo Actual
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

5.2. Externas

A. PERSONALES (Familiares que no residan con Usted)

NOMBRE	DIRECCION Y TELEFONO
1) _____	_____
2) _____	_____

B. COMERCIALES (Anexar constancias)

NOMBRE	DIRECCION Y TELEFONO
1) _____	_____
2) _____	_____

C. BANCARIAS

Institución	Clase de Operaciones	Referencia	Monto Original	Saldo Actual	Estado de las Operaciones
_____	_____	_____	_____	_____	_____

Garantizo la veracidad de la información anterior. Autorizo a FIGAPE para que conserve esta información y las constancias en sus archivos aunque no se me conceda el préstamo solicitado. Además lo autorizo para que confirme la anterior información por las vías que considere más conveniente.

NOTA: De ser aprobado el financiamiento solicitado, designo al notario Dr. \_\_\_\_\_ para elaborar el contrato respectivo, cuya Dirección es (Oficina) \_\_\_\_\_ y Teléfono: \_\_\_\_\_

F \_\_\_\_\_ FIRMA DEL SOLICITANTE      F \_\_\_\_\_ FIRMA DEL CODEUDOR



**CAJA DE CRÉDITO DE SAN MIGUEL.**  
**SOLICITUD DE CREDITO DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

FECHA: \_\_\_\_\_

SOLICITUD Nº  N° DE CLIENTE  TIPO DE CLIENTE

NOMBRE DEL SOLICITANTE:

NOMBRE DEL NEGOCIO:

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO:

NUMERO C.I.P.  NUMERO DE N.I.T.  DIA  - MES  - AÑO

SEXO  PROFESION  CARGA FAMILIAR

**DOMICILIO**

DEPARTAMENTO: \_\_\_\_\_ DIRECCION: \_\_\_\_\_

MUNICIPIO: \_\_\_\_\_ CANTON: \_\_\_\_\_ TELEFONO: \_\_\_\_\_

RESIDE DESDE: \_\_\_\_\_

CONDICION DE LA CASA: PROPIA  ALQUILADA  FAMILIAR  PROMESA DE VENTA

MONTO SOLICITADO: \_\_\_\_\_ CUOTA QUE PUEDE PAGAR: \_\_\_\_\_

**DATOS GENERALES DEL NEGOCIO**

SECTOR: \_\_\_\_\_ ACTIVIDAD ECONOMICA: \_\_\_\_\_

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: \_\_\_\_\_ NIVEL DE ACTIVOS: \_\_\_\_\_

DIRECCION DEL NEGOCIO: \_\_\_\_\_

UBICACION DESDE: \_\_\_\_\_ CONDICION DEL LOCAL. PROPIO  ALQUILADO  FAMILIAR

PROMESA DE VENTA  FECHA DE EVALUACION: \_\_\_\_\_

REFERIDO POR:

OBSERVACIONES:

\_\_\_\_\_  
FIRMA DE USUARIO

**DATOS DEL CONYUGE, CODEUDOR O FIADOR**

CONYUGE  CODEUDOR  FIADOR

NOMBRE: \_\_\_\_\_

LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
DIA - MES - AÑO

NUMERO C.I.P. \_\_\_\_\_ NUMERO DE N.I.T. \_\_\_\_\_ ESTADO CIVIL \_\_\_\_\_

SEXO  F  M PROFESION \_\_\_\_\_ CARGA FAMILIAR \_\_\_\_\_

**DOMICILIO:**

DEPARTAMENTO: \_\_\_\_\_ DIRECCION: \_\_\_\_\_  
MUNICIPIO: \_\_\_\_\_ TELEFONO: \_\_\_\_\_

CANTON: \_\_\_\_\_ RESIDE DESDE: \_\_\_\_\_

CONDICION DE LA CASA:

PROPIA  ALQUILADA  FAMILIAR  PROMESA DE VENTA

(INFORMACION ADICIONAL PARA FIADORES)

LUGAR DE TRABAJO: \_\_\_\_\_ CARGO: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_

TIEMPO DE TRABAJAR EN ESE LUGAR: \_\_\_\_\_ INGRESO MENSUAL: \_\_\_\_\_ EGRESO MENSUAL: \_\_\_\_\_

DISPONIBLE: \_\_\_\_\_

REFERENCIA DE TRABAJO DE LOS ULTIMOS 3 AÑOS:

LUGAR	CARGO DESEMPEÑADO	TIEMPO	SUELDO

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_



RECIBIDO: \_\_\_\_\_ FECHA: \_\_\_\_\_ FECHA DE ENTREGA: \_\_\_\_\_ ASOCIADO No. \_\_\_\_\_

**SOLICITUD DE PRESTAMO PERSONAL  
PRESENTADA A LA ASOCIACION COOPERATIVA DE  
AHORRO Y CREDITO MIGUELEÑA DE R. L.**

**ACOMI**

Cantidad Solicitada c \_\_\_\_\_ Plazo: \_\_\_\_\_ Meses: \_\_\_\_\_ Cuota Mensual c \_\_\_\_\_

Objeto del Préstamo: \_\_\_\_\_  
Con Firma Solidaria de: \_\_\_\_\_

Nombre (s) \_\_\_\_\_ Apellido (s) \_\_\_\_\_

Estado Civil: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

Profesión: \_\_\_\_\_ Nacionalidad: \_\_\_\_\_ Nombre del Cónyuge: \_\_\_\_\_

DIRECCION ACTUAL: \_\_\_\_\_

Su dirección Anterior: \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

¿ Cuantos Años vivió en la dirección anterior? \_\_\_\_\_ ¿ Vive en casa propia?  ¿ Alquilada?  ¿ Quien es el dueño de la casa en que actualmente vive ? \_\_\_\_\_ ¿ Quien es el dueño de la casa en la que vivió: \_\_\_\_\_ Cédula expedida en: \_\_\_\_\_

¿Cómo está integrado el grupo familiar bajo su protección? \_\_\_\_\_

¿Tiene seguro de vida? \_\_\_\_\_ ¿Por qué cantidad? \_\_\_\_\_ ¿Con qué Compañía? \_\_\_\_\_

¿ Cuanto lleva pagado a la fecha? \_\_\_\_\_ ¿ Con qué Banco tiene su Cuenta Corriente? \_\_\_\_\_

¿ En qué Oficina? \_\_\_\_\_ ¿ Con qué Banco tiene su cuenta de Ahorros? \_\_\_\_\_ Cta. No. \_\_\_\_\_

¿ En qué Oficina? \_\_\_\_\_

OBLIGACIONES POR PAGAR (Sirvase adjuntar constancias de sus deudas, si es con Institución de Crédito)

NOMBRE DEL ACREEDOR	DIRECCION	CANTIDAD DE CREDITO ORIGINAL	SALDO ACTUAL	ABONO MENSUAL
_____	_____	c _____	c _____	c _____
_____	_____	c _____	c _____	c _____
_____	_____	c _____	c _____	c _____

Hago constar que el total de mis obligaciones pendientes de pago ascienden a c \_\_\_\_\_

INGRESOS MENSUALES		GASTOS MENSUALES	
Sueldo: _____ c	Comisiones: _____ c	Alquiler: _____ c	Estimación de Gasto de Vida: _____ c
Otros: _____ c	Total de Ingresos Mensuales:.. c	Otros: _____ c	Total de Gastos Permanentes: c

Fuentes de Otros Ingresos: \_\_\_\_\_

Solicitante empleado en: \_\_\_\_\_ ¿Desde hace cuanto tiempo? \_\_\_\_\_ Años \_\_\_\_\_ Meses \_\_\_\_\_

Empleo que desempeña actualmente: \_\_\_\_\_ Dirección de la Empresa o Institución \_\_\_\_\_

¿Quién es su jefe inmediato? \_\_\_\_\_

Empleos desempeñados anteriormente: \_\_\_\_\_ Tel. Actual Oficina \_\_\_\_\_ Ext. No. \_\_\_\_\_

Trabaja por su cuenta? \_\_\_\_\_ Dirección de su negocio: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Tipo de Negocio: \_\_\_\_\_ Capital Actual: c \_\_\_\_\_

¿Cuanto tiempo tiene de establecido? \_\_\_\_\_ Referencias Comerciales o casas donde tiene o ha tenido crédito \_\_\_\_\_

**PROPIEDADES (Inmuebles inscritos a mi nombre)**

Clase de Propiedad	Dirección	Valor	Hipoteca	Pagos: Mensuales <input type="checkbox"/> o Anuales <input type="checkbox"/>

Es usted fiador? \_\_\_\_\_ ¿De quien? \_\_\_\_\_ En qué Banco? \_\_\_\_\_

¿Cuanto tiempo tiene de conocer a su fiador? \_\_\_\_\_ ¿Es su familiar? \_\_\_\_\_ ¿Qué parentesco tiene? \_\_\_\_\_

Actualmente es Ud. Deudor de ACOMI \_\_\_\_\_ Ha sido ud. deudor de ACOMI \_\_\_\_\_

Garantizo la exactitud de la información anterior, autorizo a ACOMI para que conserve esta información y las constancias en sus archivos, aunque no se me conceda el préstamo solicitado, además lo autorizo para que confirme la anterior información por las vías que crea más convenientes. En caso de que el préstamo se me conceda me comprometo a no contraer nuevos préstamos sin antes consultarlos con ACOMI. También me comprometo a informar a ACOMI de cualquier cambio que afecte la anterior información.

**IMPORTANTE:**

Acompañar a esta solicitud, constancia de sueldo, tiempo de trabajo y si existen o no deducciones sobre el sueldo del solicitante y fiador.

Lugar y fecha \_\_\_\_\_ firma del Solicitante \_\_\_\_\_

Por favor indique como se lee su firma \_\_\_\_\_ Cédula de Identidad Personal No. \_\_\_\_\_

Espacio Reservado para LA GERENCIA. Depósitos Ahorros c \_\_\_\_\_  
Saldo de Préstamos c \_\_\_\_\_ Saldo de Aportaciones c \_\_\_\_\_ Fecha de Ingreso \_\_\_\_\_  
de 200 \_\_\_\_\_, ha tenido No. \_\_\_\_\_ crédito, siendo el mayor de c \_\_\_\_\_  
La experiencia ha sido: Buena \_\_\_\_\_ Reg. \_\_\_\_\_ Mala \_\_\_\_\_, actualmente tiene mora de: \_\_\_\_\_  
c \_\_\_\_\_ es fiador hasta por c \_\_\_\_\_ Observaciones: \_\_\_\_\_

## INFORME SOBRE FIADOR SOLIDARIO

### CONFIDENCIAL

He leído la solicitud del Sr. (a) (Ita) \_\_\_\_\_ Por \_\_\_\_\_  
 y por medio de la presente hago constar mi consentimiento a firmar como FIADOR SOLIDARIO al formalizar el  
 préstamo que solicita. En caso de que \_\_\_\_\_ no cumpla con la  
 obligación contratada, me comprometo a efectuar yo los pagos de dicha obligación en la forma contratada hasta  
 su total liquidación. Para mayor apreciación de mi capacidad de pago, doy a continuación datos sobre mi persona  
 los cuales aseguro ser exactos.

Nombre _____		Edad _____		Estado Civil _____	
Cédula No. _____		Expedida en _____		de _____	
Profesión _____		Nacionalidad _____		Nombre del Cónyuge _____	
<b>DIRECCION ACTUAL</b>					
Su Dirección Anterior _____				Teléfono _____	
¿Cuántos años vivió en la dirección anterior? _____		¿Vive en casa propia? <input type="checkbox"/>		¿Alquilada? <input type="checkbox"/>	
¿Quien es el dueño de la casa en que actualmente vive? _____					
¿Con qué Banco tiene su Cuenta Corriente? _____		¿En qué oficina? _____			
_____		¿Con qué Banco tiene su Cuenta de Ahorros? _____		Cta. No. _____	
_____		¿En qué oficina? _____			
Empleo en: _____			¿Desde hace cuánto tiempo? _____		
Empleo que desempeña actualmente: _____			Dirección: _____		
¿Quién es su Jefe inmediato? _____					
¿Es socio de ACOMI? _____		Número Registrado: _____		Teléfono actual Oficina: _____	

INGRESOS MENSUALES		GASTOS MENSUALES	
Sueldo .....	₡ _____	Alquiler .....	₡ _____
Comisiones .....	₡ _____	Estimación de Gasto de Vida .....	₡ _____
Otros .....	₡ _____	Otros .....	₡ _____
<b>Total de Ingresos Mensuales...</b>	<b>₡ _____</b>	<b>Total de Gastos Permanentes</b>	<b>₡ _____</b>

Fuentes de Otros Ingresos: \_\_\_\_\_

¿Trabaja por su cuenta? \_\_\_\_\_ Dirección de su Negocio \_\_\_\_\_  
 Teléfono \_\_\_\_\_ Tipo de negocio \_\_\_\_\_ Capital actual ₡ \_\_\_\_\_  
 ¿Cuanto tiempo tiene de Establecido? \_\_\_\_\_ Referencias Comerciales o Casas donde tiene  
 ha tenido Crédito \_\_\_\_\_

PROPIEDADES (Inmuebles inscritos a mi nombre)				
Clase de Propiedad	Dirección	Valor	Hipotecas	Pagos: Mensuales <input type="checkbox"/> o Anuales <input type="checkbox"/>

¿Cuanto tiempo de conocer al solicitante? \_\_\_\_\_ ¿Qué parentesco tienen? \_\_\_\_\_  
 ¿Es su familiar? \_\_\_\_\_  
 Actualmente es Ud. Deudor de ACOMI? SI  NO   
 ¿Ha sido Ud. Deudor de ACOMI? \_\_\_\_\_ ¿De qué Banco ha sido? \_\_\_\_\_  
 ¿Ha sido o es Fiador de ACOMI? \_\_\_\_\_ ¿De quién? \_\_\_\_\_  
 ¿Tiene préstamo actualmente con otra Institución? \_\_\_\_\_ En caso afirmativo diga con cual Institución y el SALDO  
 que actualmente es su deber. \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Favor indicar cómo se lee su Firma \_\_\_\_\_

#### OBSERVACION:

De acuerdo a la fecha de presentación y análisis de solicitudes, la información referente a la  
 aprobación o denegación por parte del Comité de Créditos, se le dará a conocer por ESCRITO  
 y a su debido tiempo.

RESOLUCION DEL COMITE DE CREDITO:	
En sesión celebrada a las _____ horas del día _____ de _____ del 200 _____ El Comité	
de Crédito acuerda: Aprobar este Crédito <input type="checkbox"/>	₡ _____
Denegar este Crédito <input type="checkbox"/>	₡ _____
CONDICIONES: _____	
F. _____	F. _____
Presidente	Vocal
F. _____ Secretario	







Solicitud de MICROCREDITO

Fecha de Solicitud

Monto solicitado ₡ _____	Plazo (meses) _____	Valor cuota ₡ _____	Ejecutivo <input type="checkbox"/>	
Destino _____				
<b>DATOS DEL SOLICITANTE</b>				
Nombre (según CIP o DUI) _____				
Lugar y Fecha de nacimiento _____		Edad (años) _____	Estado civil _____	
CIP <input type="checkbox"/>	DUI <input type="checkbox"/>	No. _____	NIT _____	
Grupo familiar _____				
<b>DATOS DEL CONYUGE</b>				
Nombre (según CIP o DUI) _____			No. de NIT _____	
Lugar de trabajo _____		Teléfono _____	Sueldo mensual _____	
<b>DOMICILIO DEL SOLICITANTE</b>				
Dirección _____				
Vivienda	<input type="checkbox"/> Propia	<input type="checkbox"/> Alquila	<input type="checkbox"/> Familiar	
	<input type="checkbox"/> Prom. Venta	<input type="checkbox"/> Otros _____	Tiempo res. _____	
Propietario _____	Teléfono _____	Cod. Mun. <input type="text"/>		
<b>DATOS GENERALES DEL NEGOCIO</b>				
Nombre y dirección _____				
Ubicación _____		Tiempo func. (años) _____	Sector <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> I	
Actividad _____		Teléfono _____		
<b>REFERENCIAS</b>				
<b>Referencias familiares</b> (familiares que no residen con usted)				
1) Nombre: _____	Parentesco _____	Teléfono _____		
Dirección _____				
2) Nombre: _____	Parentesco _____	Teléfono _____		
Dirección _____				
3) Nombre: _____	Parentesco _____	Teléfono _____		
Dirección _____				
<b>Referencias Personales</b>				
Nombre: _____		Teléfono _____		
Dirección _____				
Nombre: _____		Teléfono _____		
Dirección _____				
<b>OBLIGACIONES</b> (Caja comerciales, Cooperativas, Bancos, etc.)				
Institución _____	Monto _____	Saldo _____	Cuota _____	Vto. _____
Institución _____	Monto _____	Saldo _____	Cuota _____	Vto. _____
Institución _____	Monto _____	Saldo _____	Cuota _____	Vto. _____
<b>OTROS</b>				
Es fiador de alguna persona? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	De quien? _____	Por cuanto? _____		
Institución _____				

Declaro bajo juramento que todos y cada uno de los datos e informaciones contenidas en el presente formulario, y cada uno de los documentos que se acompañan al mismo, son la expresión fiel de la verdad asumiendo la responsabilidad legal correspondiente. Además autorizo al Banco Salvadoreño, SA para comprobar y/o ampliar la información legal proporcionada

Firma del solicitante \_\_\_\_\_

### Solicitud de Codeudor para MICROCREDITO

Hago constar mi consentimiento como Fiador y Codeudor Solidario del crédito que esta solicitando a Banco Salvadoreño el (la) Sr(a)(ta). \_\_\_\_\_, en caso que mi fiado no cumpla, me comprometo a efectuar los pagos de la obligación contraída en la forma contratada hasta su total cancelación.

<b>DATOS DEL CODEUDOR</b>			
Nombre (según CIP o DUI) _____			
Lugar y Fecha de nacimiento _____		Edad (años) _____	Estado civil _____
CIP <input type="checkbox"/> DUI <input type="checkbox"/> No. _____	NIT _____	Grupo familiar _____	
Lugar de trabajo _____	Desde _____	Teléfono _____	
Dirección del trabajo _____			
Cargo que desempeña _____		Sueldo _____	

<b>DATOS DEL CONYUGE</b>		
Nombre (según CIP o DUI) _____		No. de NIT _____
Lugar de trabajo _____	Teléfono _____	Sueldo mensual _____

<b>DOMICILIO DEL CODEUDOR</b>			
Dirección _____			
Vivienda <input type="checkbox"/> Propia <input type="checkbox"/> Alquila <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/> Prom. Venta <input type="checkbox"/> Otros _____	Tiempo res. _____		
Propietario _____	Teléfono _____		

<b>REFERENCIAS</b>			
<b>Referencias familiares</b> (familiares que no residen con usted)			
Nombre: _____	Parentesco _____	Teléfono _____	
Dirección _____			
<b>Referencias Personales</b>			
Nombre: _____	Teléfono _____		
Dirección _____			

<b>OBLIGACIONES</b> (Casa comerciales, Cooperativas, Bancos, etc.)				
Institución _____	Monto _____	Saldo _____	Cuota _____	Vto. _____
Institución _____	Monto _____	Saldo _____	Cuota _____	Vto. _____

<b>OTROS</b>			
Es fiador de alguna persona? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	De quien? _____		Por cuanto? _____
Institución _____			

<b>DATOS DEL NEGOCIO (Si posee) Y SITUACION ECONOMICA DEL CODEUDOR</b>			
Nombre y dirección _____			
Ubicación _____	Sector <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> I <input type="checkbox"/>		Teléfono _____
Actividad _____	Tiempo func. (años) _____		Teléfono _____

Egresos	Ingresos	(1) Otros ingresos
Compra de mercadería : _____	Ventas de contado : _____	Salarios : _____
Gastos del negocio : _____	Ventas al crédito : _____	Alquiler : _____
Gastos familiares : _____	Otros ingresos (1) : _____	Remesas : _____
Total Gastos : _____	Total Ingresos : _____	Pensiones : _____
		Total : _____

Declaro bajo juramento que todos y cada uno de los datos e informaciones contenidas en el presente formulario, y cada uno de los documentos que se acompañan al mismo, son la expresión fiel de la verdad, asumiendo la responsabilidad legal correspondiente. Además autorizo al Banco Salvadoreño, SA para comprobar y/o ampliar la información legal proporcionada

\_\_\_\_\_  
Firma del codeudor





### Solicitud de Crédito hasta ¢ 9,000.00

Analista: _____	No. de Cliente: _____	No. de Crédito: _____
<b>Monto Solicitado:</b> _____	<b>Cuota Solicitada:</b> _____	<b>Plazo Solicitado:</b> _____
		<b>Firma del solicitante:</b> _____
CIP del Cliente: _____	Expedida en: _____	NIT: _____ Fecha de sol.: _____
Solicitante: _____	Sexo: <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M	Fecha Nac.: _____
Dirección: _____		Zona: _____
Estado civil: <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> D	Profesión: _____	Pers. a su cargo: _____
Teléfono: _____	Vivienda: Propia <input type="checkbox"/> Alquilada <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	
CIP de Codeudor: _____	Expedida en: _____	Lugar de trabajo: _____
Codeudor: _____	Sexo: <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M	Fecha Nac.: ____/____/____
Dirección: _____		Zona: _____ Tel: _____
Estado civil: <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> D	Profesión: _____	Pers. a su cargo: _____
Dirección del negocio: _____		Zona: _____
Negocio desde: _____	Ubicado desde: _____	No. de empleados: _____
Teléfono: _____	Sector: _____	Actividad: _____
No. de Hijos: _____	Edades: ____/____/____/____/____/____/____	Fuente del ingreso familiar: _____
<b>INGRESOS (a)</b>		<b>Activo circulante (1)</b>
Ventas _____		Disponible _____
Ingresos Familiares _____		Cuentas por Cobrar _____
		Inventario _____
<b>EGRESOS (b)</b>		<b>Activo Fijo (2)</b>
Costo de Venta _____		TOTAL ACTIVO (A)=1+2 _____
Otros Egresos _____		<b>PASIVO (B)</b>
Gastos Familiares _____		Cuentas por pagar _____
Disp. Unidad Familiar (a-b) _____		Otros _____
		<b>PATRIMONIO (A-B)</b>
<b>PROPUESTA DEL ANALISTA</b>		
Observaciones: _____		
Monto propuesto: ¢ _____	Tipo de garantía: _____	
Plazo propuesto: _____	Monto de garantía: _____	
Cuota propuesta ¢ _____		
Visitó vivienda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Fecha: _____	Firma Analista: _____
<b>RESOLUCION</b>		
DENEGADO <input type="checkbox"/> APROBADO <input type="checkbox"/>		
Monto aprobado: _____	Plazo: _____	Cuota: _____
Tipo de contrato: _____	Fondo: _____	Garantía: _____
_____ Firma		_____ Firma



**FINANCIERA CALPIA, S. A.**

PARA USO DE CLIENTES NUEVOS

<b>SOLICITUD DE CREDITO</b>		FECHA DE VISITA _____
No. DE SOLICITUD: _____	No. CLIENTE: _____	ANALISTA: _____
<b>DATOS GENERALES DEL CLIENTE (P1)</b>		
FECHA DE SOLICITUD _____	EXPEDIDA EN: _____	
No. C.I.P. _____	No. NIT _____	
PRIMER APELLIDO: _____	SEXO: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	ESTADO CIVIL: <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> D
SEGUNDO APELLIDO: _____	PROFESION: _____	
APELLIDO DE CASADA _____	PRIMER NOMBRE: _____	
PRIMER NOMBRE: _____	SEGUNDO NOMBRE: _____	
SEGUNDO NOMBRE: _____	LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO: _____	
DIRECCION FAMILIAR: _____		No. DE PERSONAS A SU CARGO: _____
ZONA: _____	TELEFONOS: _____	
<b>DATOS EMPRESARIALES (P3)</b>		
SECTOR _____	No. REGISTRO IVA: _____	
ACTIVIDAD: _____	No. EMPLEADOS: _____	
DESDE (AÑO) _____	DIRECCION DE LA EMPRESA: _____	
CONDICION: PROPIA ( ) ALQUILADO ( ) PROMESA DE VENTA ( ) OTROS ( ) _____		
ZONA: _____	TELEFONOS: _____	
DESDE (AÑO) _____	DESTINO: _____ COD. ( )	
MONTO SOLICITADO \$ _____	DEUDAS: PROVEEDORES : _____	
CUANTO PUEDE PAGAR \$ _____	COMERCIALES : _____	
CAPITAL CIRCULANTE \$ _____	INST. FINANC. : _____	
CAPITAL FIJO \$ _____	OTROS : _____	
NIVEL DE VENTA \$ _____	EXPERIENCIA CREDITICIA: <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> R <input type="checkbox"/> M	
NIVEL DE PRODUCCION \$ _____	ACTIVIDAD SECUNDARIA: _____	
ACTIVIDAD SECUNDARIA: _____	No. DE REGISTRO IVA: _____	
(ELABORAR CROQUIS DE UBICACION AL REVERSO)		
RECIBIDO POR: _____	CLIENTE: _____ <small>Firma</small>	
COMENTARIOS: _____		

# **ANEXO No. 5**

CUADRO COMPARATIVO DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO DE LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES.

Institución  <b>Generalidades</b>	Fundación José Napoleón Duarte.	Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa.	Centro de Apoyo a la Microempresa.
<b>1. Requisitos mínimos para optar a solicitar un crédito.</b>	<p>Poseer un negocio con un mínimo de un año de experiencia, no importa el tamaño.</p> <p>Personas mayores de 18 años que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio, siendo la prioridad para el financiamiento el sexo femenino.</p> <p>Llenar personalmente la solicitud.</p> <p>Presentar fotocopia de DUI (documento único de identidad) y NIT (número de identificación tributaria) del solicitante y codeudor.</p> <p>Presentar referencias comerciales (cancelaciones de enseres del hogar o del equipo utilizado en el negocio).</p> <p>Comprobante de tenencia del negocio, si fuera comerciante de los mercados municipales.</p> <p>Fotocopia del último recibo de pago de impuesto del negocio.</p> <p>Presentar recibos de agua y energía eléctrica (recientes).</p> <p>Presentar recibos de pago de casa o lotes.</p> <p>Si la solicitud es para inversión en activos fijos, presentar cotizaciones del equipo que se desee comprar.</p> <p>Presentar documentos de pagos sobre créditos otorgados por instituciones crediticias.</p> <p>Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado.</p> <p>Presentar referencias personales y familiares.</p>	<p>Poseer un negocio con un mínimo de un año de experiencia, no importa el tamaño.</p> <p>Personas mayores de 18 años que se dedique a actividades comerciales, industriales o de servicio.</p> <p>Llenar personalmente la solicitud.</p> <p>Comprobación de tenencia del negocio.</p> <p>Fotocopia del DUI (documento único de identidad) del solicitante y del fiador o codeudor(es).</p> <p>Presentar referencias comerciales.</p> <p>Recibos de agua, energía eléctrica, teléfono de residencia y negocio.</p> <p>Constancia de sueldo del codeudor(es), en caso de ser empleado.</p> <p>Información financiera de la empresa (aplica a la pequeña empresa).</p>	<p>Ser propietario del negocio.</p> <p>Personas mayores de 18 años que se dediquen a actividades comerciales o de servicio, dándole prioridad de financiamiento al sexo femenino.</p> <p>Llenar personalmente la solicitud.</p> <p>Tener un año como mínimo de establecido el negocio.</p> <p>Presentar referencias comerciales y bancarias.</p> <p>Capacidad de pago comprobable.</p> <p>Fotocopia del DUI (documento único de identidad) del solicitante y del codeudor(es).</p> <p>Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado.</p> <p>Fotocopia de recibo de agua y energía eléctrica.</p> <p>Información financiera del negocio (aplica a la pequeña empresa).</p>

Institución Generalidades	Fundación José Napoleón Duarte.	Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa.	Centro de Apoyo a la Microempresa.
2. Sectores a los que ofrecen financiamiento.	Servicio y comercio	Servicio, comercio e industria.	Servicio y comercio
3. Monto de financiamiento.	Microempresa desde \$100.00 hasta \$6,000.00 Pequeña empresa desde \$6,000.00 hasta \$40,000.00	Microempresa desde \$100.00 hasta \$8,571.00 Pequeña empresa desde \$1,142.00 hasta \$27,714.00	Microempresa desde \$50.00 hasta \$2,000.00 Pequeña empresa desde \$1,145.00 hasta \$3,428.00
4. Condiciones generales.	<p>Las tasas de interés vigentes: Microempresa: 48% anual. Pequeña empresa: 24% anual.</p> <p>Interés moratorio. 5% mensual.</p> <p>Comisiones. 2% por el trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Semanal, quincenal, mensual y al vencimiento.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.</p>	<p>Las tasas de interés vigentes: Microempresa: 22% anual. Pequeña empresa: 9% anual.</p> <p>Interés moratorio. 5% mensual.</p> <p>Comisiones. 5.5% en concepto del trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Mensual y al vencimiento.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.</p>	<p>La tasa de interés vigente tanto para la micro y pequeña empresa es el 36.66% anual.</p> <p>Interés moratorio. 3% mensual.</p> <p>Comisiones. No cobra ningún tipo de comisión.</p> <p>Formas de pago. Semanal, quincenal y mensual.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, grupos solidarios, prendaria o mixta.</p>

<b>Institución</b>	<b>Fundación José Napoleón Duarte.</b>	<b>Programa de Promoción de la Pequeña y Microempresa.</b>	<b>Centro de Apoyo a la Microempresa.</b>
<b>Generalidades</b>			
<b>5. Destino del financiamiento.</b>	Capital de trabajo. Formación de capital.	Capital de trabajo. Formación de capital. Nuevos proyectos.	Capital de trabajo. Formación de capital.
<b>6. Plazo del financiamiento.</b>	Microempresa: 4 meses hasta 3 años.  Pequeña empresa: 1 hasta 5 años.	Microempresa: hasta 3 años. Pequeña empresa: 5 años sí es para capital de trabajo y 15 años para formación de capital.	Microempresa: 2 meses hasta 6 meses.  Pequeña empresa: 12 meses.
<b>7. Tiempo promedio de resolución del crédito.</b>	3 días.	De 2 a 3 días.	3 días.
<b>8. Servicios que ofrece la institución.</b>	Los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual o grupal (grupo solidario), además la institución brinda asistencia técnica, en donde se le sugiere al empresario las acciones a seguir para mejorar la situación del negocio.	Los servicios que ofrece son: capacitación, asistencia técnica, asesoría empresarial, asociatividad empresarial y crédito. El Programa ofrece créditos a micro y pequeños empresarios de forma individual, en la asistencia técnica brindan asesoría sobre una estructuración adecuada del financiamiento, gestión del negocio y planeación estratégica.	Los servicios que ofrece son: capacitación, asistencia técnica, crédito y ahorro. En la asistencia técnica la institución brinda asesorías para un buen manejo del negocio mediante conocimientos en administración, finanzas y mercadeo; el crédito es proporcionado de forma individual cuando las personas se gradúan de bancos comunales después de 3 ciclos de pertenecer a los grupos solidarios.

**CUADRO COMPARATIVO DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO DE LAS ORGANIZACIONES GUBERNAMENTALES.**

Institución <b>Generalidades</b>	Banco de Fomento Agropecuario	FOSOFAMILIA.	Banco Hipotecario	FIGAPE.
<p><b>1. Requisitos mínimos para optar a solicitar un crédito</b></p>	<p>Tener negocio establecido. Personas mayores de 18 años, que se dedican a actividades tales como: comercio, industria, servicio y agricultura. Llenar personalmente la solicitud. Un año de operación del negocio. Capacidad de pago. Presentar garantía de acuerdo al monto. Presentar fotocopia del DUI (documento único de identidad) y NIT (número de identificación tributaria) del solicitante y codeudor. Información financiera del negocio (aplica a la pequeña empresa). Constancia de sueldo del codeudor, en caso de ser empleado. Presentar referencias comerciales.</p>	<p>Ser propietario del negocio. Tener un año como mínimo de establecido el negocio. Presentar referencias comerciales y bancarias. Capacidad de pago comprobable. Llenar personalmente la solicitud. Podrán solicitar crédito las personas mayores de 18 años, ya sean madres solteras, viudas jefas de familia, adultos mayores y jóvenes empresarios, con lo cual se cumple con la finalidad del FONDO de atender prioritariamente a la mujer microempresaria. Ser salvadoreño. Presentar garantía de acuerdo al monto. Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y del codeudor. Recibo de agua, energía eléctrica y teléfono. Facturas por compras de mercadería.</p>	<p>Tener negocio establecido con más de un año de experiencia. Personas mayores de 18 años, que se dedican a actividades tales como: comercio, industria y servicio. Llenar personalmente la solicitud. Presentar garantía. Capacidad de pago.</p>	<p>Solvencia crediticia comprobable. Personas mayores de 18 años de edad que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio. Tener un año como mínimo de servicio la empresa. Llenar personalmente la solicitud. Presentar referencias comerciales y bancarias. Ser propietario del inmueble a ofrecer en garantía. Fotocopia de DUI (documento único de identidad) y NIT (número de identificación tributaria) del solicitante y del codeudor. Constancia de sueldo de codeudor, en caso de ser empleado. Información financiera de la empresa (aplica a la pequeña empresa).</p>

<b>Institución.</b>	<b>Banco de Fomento Agropecuario.</b>	<b>FOSOFAMILIA.</b>	<b>Banco Hipotecario.</b>	<b>FIGAPE.</b>
<b>Generalidades</b>				
<b>2. Sectores que financian.</b>	Servicio, comercio, industria y agricultura.	Servicio y comercio	Servicio, comercio e industria.	Servicio, comercio e industria.
<b>3. Monto de financiamiento.</b>	Microempresa desde \$250.00 hasta \$5,714.00 Pequeña empresa desde \$1,000.00 hasta \$114,285.71	Microempresa desde \$100.00 hasta \$300.00 Pequeña empresa desde \$325.00 hasta \$7,200.00	Los montos para la pequeña empresa van de \$1,000.00 hasta \$50,000.00	Microempresa desde \$228.57 hasta \$5,714.29 Pequeña empresa desde \$5,714.29 hasta \$34,285.71
<b>4. Condiciones generales</b>	Las tasas de interés vigentes: Microempresa: 26% anual. Pequeña empresa: 11% anual.  Interés moratorio. 2.58% mensual.  Comisiones. 1% por trámite del crédito.  Formas de pago. Semanal, quincenal, mensual y al vencimiento.  Garantías. Firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.	Las tasas de interés vigentes: Microempresa: 39% anual. Pequeña empresa: 33% anual.  Interés moratorio. 6% mensual.  Comisiones. 3% por trámite del crédito.  Formas de pago. Semanal, quincenal y mensual.  Garantías. Firma solidaria, prendaria o mixta.	La tasa de interés vigente para la pequeña empresa es del 11% anual.  Interés moratorio. 0.09% mensual.  Comisiones. 2.5% por trámite del crédito.  Formas de pago. Mensual.  Garantías. Firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.	Las tasas de interés vigentes para la Micro y pequeña empresa es el 12% anual cuando es cliente recurrente y el 16% anual cuando solicita por primera vez el crédito.  Interés moratorio. 3% mensual.  Comisiones. 2% por trámite del crédito.  Formas de pago. Semanal, quincenal y mensual.  Garantías. Prendaria, hipotecaria o mixta.



Institución. Generalidades	Banco de Fomento Agropecuario.	FOSOFAMILIA.	Banco Hipotecario.	FIGAPE.
5. Destino del financiamiento	Capital de trabajo. Formación de capital.	Capital de trabajo. Formación de capital.	Capital de trabajo. Formación de capital.	Capital de trabajo. Formación de capital.
6. Plazo de financiamiento	El plazo que brinda tanto para la micro y pequeña empresa es de 1 a 5 años.	Microempresa: de 4 a 6 meses. Pequeña empresa: de 4 a 18 meses.	Pequeña empresa de 1 a 4 años.	Microempresa: de 1 a 4 años. Pequeña empresa: de 1 a 8 años.
7. Tiempo promedio de resolución de crédito	3 a 5 días.	3 a 5 días.	10 a 15 días.	5 días.
8. Servicios que ofrece la institución	Los servicios que ofrece son crédito y ahorro, el crédito es otorgado solamente de manera individual.	Ofrece créditos de forma individual atendiendo a los microempresarios dueños de talleres de costura, panadería, tiendas, venta de ropa, zapaterías, etc. o en grupo atendiendo a microempresarios ubicados en una misma colonia, barrio o comunidad dedicados a actividades productivas como mini tiendas, venta de ropa, calzado, tortillerías, entre otros.	Los servicios que ofrece son crédito y ahorro, el crédito es otorgado solamente de manera individual.	Los servicios que ofrece son el crédito el cual es otorgado de manera individual y grupal.

**CUADRO COMPARATIVO DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO DE LAS ASOCIACIONES COOPERATIVAS.**

<b>Institución</b> <b>Generalidades</b>	<b>Caja de Crédito de San Miguel.</b>	<b>ACOMI de R.L.</b>
<b>1. Requisitos mínimos para optar a solicitar un crédito</b>	<p>Ser socio de la cooperativa.</p> <p>Tener un negocio cuya actividad sea comercial, industrial o de servicio.</p> <p>Tener un mínimo de ocho meses de establecido el negocio.</p> <p>Llenar personalmente la solicitud.</p> <p>Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor o cónyuge. En caso de no tener casa propia, presentar fotocopia de DUI y NIT de un amigo o un familiar, que le pueda servir de codeudor (que sea empleado o que tenga negocio o casa propia).</p> <p>Constancia de sueldo del codeudor y solicitante (si son empleados).</p> <p>Fotocopia de último recibo de impuestos pagados: energía eléctrica, agua y teléfono. (solicitante y codeudor).</p> <p>Facturas de compra de mercadería.</p> <p>Fotocopia de cancelación de bienes del hogar o del negocio y tarjeta de circulación de vehículo (si posee).</p> <p>Nombre y direcciones completa de dos familiares o amigos que puedan dar referencia del solicitante.</p>	<p>Poseer un negocio establecido.</p> <p>Ser socio de la cooperativa.</p> <p>Personas mayores de 18 años.</p> <p>Presentar las garantías establecidas.</p> <p>Llenar personalmente la solicitud.</p> <p>Fotocopia de DUI y NIT de solicitante y codeudor.</p> <p>Constancia de deuda, cuando se tiene préstamo en otra institución financiera.</p> <p>Original y fotocopia de escritura pública, en el caso de presentar garantía hipotecaria.</p> <p>Certificación extractada.</p> <p>Solvencia municipal.</p>
<b>2. Sectores que financian.</b>	Servicio, comercio e industria.	Servicio, comercio e industria.
<b>3. Montos de financiamiento.</b>	<p>Microempresa desde \$100.00 hasta \$3,000.00</p> <p>Pequeña empresa desde \$500.00 hasta \$4,500.00</p>	<p>Microempresa desde \$115.00 hasta \$229.00</p> <p>Pequeña empresa no existen límites de financiamiento.</p>

Institución <b>Generalidades</b>	<b>Caja de Crédito de San Miguel.</b>	<b>ACOMI de R.L.</b>
<b>4. Condiciones generales.</b>	<p>La tasa de interés vigente es tanto para la micro y pequeña empresa el 36% anual.</p> <p>Interés moratorio. 0.42% mensual.</p> <p>Comisiones. La institución cobra un 2% más IVA, por trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Diario, semanal, quincenal y mensual.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, prendaria, hipotecaria o mixta.</p>	<p>Las tasas de interés vigentes: Microempresa 12% anual. Pequeña empresa 15% anual.</p> <p>Interés moratorio. 2% mensual.</p> <p>Comisiones. No cobra ningún tipo de comisión por el trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Diario, semanal, quincenal y mensual.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, hipotecaria o mixta.</p>
<b>5. Destino del financiamiento.</b>	Capital de trabajo.	Capital de trabajo.
<b>6. Plazo del financiamiento.</b>	<p>Microempresa: hasta 18 meses.</p> <p>Pequeña empresa: hasta 3 años.</p>	El plazo de pago que ofrece para la micro y pequeña empresa es hasta 2 años.
<b>7. Tiempo promedio de resolución del crédito.</b>	5 días máximo	8 días.
<b>8. Servicios que ofrece.</b>	En la Caja de Crédito de San Miguel los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual, además la institución brinda asistencia técnica en donde se le da una información amplia y detallada sobre el crédito y su manejo en el negocio.	Los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual o grupal (grupo solidario).

**CUADRO COMPARATIVO DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO DE LOS BANCOS Y FINANCIERAS COMERCIALES.**

<b>Institución</b>	<b>Banco Agrícola.</b>	<b>Banco Salvadoreño.</b>	<b>Financiera Calpiá</b>
<b>Generalidades</b>			
<b>1. Requisitos mínimos para optar a solicitar un crédito</b>	<p>Ser mayor de 18 años.  Tener el negocio establecido con un período no menor de un año.  Llenar personalmente la solicitud.  Capacidad de pago.  Fotocopia de último mes de cuentas canceladas de agua, energía eléctrica y teléfono del solicitante.  Referencias comerciales.  Estados financieros (si lleva contabilidad formal).  Fotocopia de declaraciones de IVA de los últimos tres meses (si está registrado como contribuyente).  Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor.  Constancia de otros ingresos si los tiene.</p>	<p>Ser mayor de 18 años.  Tener negocio establecido con un período no menor de un año.  Capacidad de pago.  Llenar personalmente la solicitud.  Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor.  Presentar el último recibo de agua, energía eléctrica y teléfono del solicitante y codeudor.  Constancia municipal o tarjeta del puesto comercial.  Constancia de sueldo del codeudor, si es empleado.  Fotocopia del certificado del ISSS del codeudor, si es empleado.</p>	<p>Ser mayor de 18 años.  Tener el negocio establecido con un período no menor de un año.  Llenar personalmente la solicitud.  Capacidad de pago.  Fotocopia de DUI y NIT del solicitante y codeudor.  Fotocopia de último recibo cancelado de energía eléctrica, agua o teléfono de la vivienda.</p>
<b>2. Sectores que financia.</b>	Comercio e industria	Comercio, servicio e industria.	Servicio, comercio ,agropecuario e industria.
<b>3. Montos de financiamiento.</b>	<p>Microempresa desde \$5,000.00 hasta \$20,000.00  Pequeña empresa desde \$20,000.00 hasta \$100,000.00</p>	<p>Microempresa desde \$125.00 hasta \$6,000.00  Pequeña empresa no existe límite de financiamiento.</p>	<p>Microempresa desde \$25.00 hasta \$5,000.00  Pequeña empresa desde \$5,000.00 hasta \$57,142.85</p>

<b>Institución</b>	<b>Banco Agrícola</b>	<b>Banco Salvadoreño</b>	<b>Financiera Calpiá</b>
<b>Generalidades</b>			
<b>4. Condiciones generales</b>	<p>Las tasas de interés vigentes: Microempresa 9% anual. Pequeña empresa 14% anual.</p> <p>Interés moratorio. 5% mensual.</p> <p>Comisiones. 0.5% mensual por trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Mensual.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, hipotecaria o mixta.</p>	<p>Las tasas de interés vigentes: Microempresa 24 al 36% anual. Pequeña empresa 14% anual.</p> <p>Interés moratorio. 5% mensual.</p> <p>Comisiones. 2% mensual por trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Semanal, mensual y al vencimiento.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, hipotecaria o mixta.</p>	<p>Las tasas de interés vigentes: Microempresa 27% anual. Pequeña empresa 18% anual.</p> <p>Interés moratorio. 3% mensual.</p> <p>Comisiones. 2% mensual por trámite del crédito.</p> <p>Formas de pago. Mensual y al vencimiento si es agropecuario.</p> <p>Garantías. Firma solidaria, hipotecaria o prendaria.</p>
<b>5. Destino del financiamiento.</b>	Capital de trabajo. Nuevos proyectos.	Capital de trabajo.	Capital de trabajo.
<b>6. Plazo del financiamiento.</b>	De 3 a 15 años.	Microempresa: 18 meses y para la pequeña empresa es diferenciado el plazo.	Microempresa: 2 años. Pequeña empresa: 3 años para capital de trabajo y 7 años para activo fijo.
<b>7. Tiempo promedio de resolución del crédito.</b>	De 5 a 15 días.	3 días.	3 a 4 días.

Institución Generalidades	Banco Agrícola	Banco Salvadoreño	Financiera Calpiá
8. Servicios que ofrece.	En el Banco Agrícola los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual, además la institución brinda asistencia técnica en donde se le da una información sobre el manejo del crédito.	Los micro y pequeños empresarios pueden acceder a los créditos de manera individual, además la institución brinda asistencia técnica en donde se le da una información sobre el manejo del crédito.	Los servicios que ofrece a los micro y pequeños empresarios es el crédito y el ahorro, los créditos solamente son ofrecidos de manera individual.