

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía



**“PROPUESTA DE LINEAMIENTOS DE POLITICA PARA MEJORAR EL
ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PYMES DEL
SECTOR INDUSTRIAL DEL AMSS.”**

TRABAJO DE INVESTIGACION PRESENTADO POR:

VERÓNICA YESENIA CALDERON CASTILLO

ELVIS BALTAZAR CANTOR MELARA

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

DICIEMBRE 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

MASTER RUFINO ANTONIO QUEZADA SÁNCHEZ

SECRETARIO GENERAL

LIC. DOUGLAS VLADIMIR ALFARO CHÁVEZ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO

MÁSTER ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO

ING. JOSÉ CIRIACO GUTIERREZ CONTRERAS

DIRECTOR ESCUELA DE ECONOMÍA

LIC. JESÚS EVELIO RUANO

DOCENTE DIRECTOR

LIC. JOSÉ ROBERTO PONCE ARRIAZA

TRIBUNAL EXAMINADOR

LIC. JOSÉ ROBERTO PONCE ARRIAZA

LIC. CARLOS EVARISTO HERNANDEZ

AGRADECIMIENTOS

Verónica Yesenia Calderón Castillo

Dedico el presente trabajo de graduación a mi madre Donatila Castillo, por su incondicional apoyo moral y económico, a mi hermana Lorena por sus consejos y motivación a lo largo de toda mi carrera, a mis sobrinas Glenda y Fátima.

A mi amor Elvis, por su apoyo incondicional, su paciencia y comprensión y a mi hijo, José David por llenar mi vida de alegría y motivación.

A mi asesor, Licenciado Roberto Ponce, por su apoyo con sus conocimientos y su tiempo dedicado al desarrollo y finalización de la investigación.

Elvis Baltazar Cantor Melara

Agradezco profundamente por la culminación del presente trabajo de investigación, a mi madre Blanca Idalia Melara y a mi padre José Baltazar Cantor, ya que gracias a su desinteresado apoyo económico y moral puedo, mediante la presentación de este documento, finiquitar mis estudios de educación

superior, y así retribuirles el esfuerzo efectuado en los años anteriores.

De la misma manera agradezco de forma muy especial a mi compañera de tesis y amor de mi vida Verónica Castillo, por su presencia y motivación en todos los años de estudio y duración de la investigación.

A mi asesor de tesis Lic. José R. Ponce, por poner a nuestra disposición su experiencia y conocimientos para la elaboración y culminación del presente trabajo.

Finalmente, dedico mi trabajo de graduación a todas las personas antes mencionadas, pero especialmente a mi hijo José David Cantor Calderón, por alegrar cada uno de mis días y llenarlos de muchas esperanzas y ganas de seguir adelante.

INDICE

	Pág.
INDICE DE CUADROS, FIGURAS Y GRAFICOS	i
RESUMEN EJECUTIVO	vii
INTRODUCCION	ix
CAPITULO I	
1. MARCO TEORICO CONCEPTUAL	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Servicios Financieros, Pymes y Política Económica	6
1.2.1 Servicios financieros	6
1.2.1.1 El Crédito	6
1.2.1.1.1 Definición de Crédito	6
1.2.1.1.2 Funcionamiento del Crédito	7
1.2.1.1.3 Ventajas del Crédito	8
1.2.1.1.4 Desventajas del Crédito	8
1.2.1.1.5 Estadísticas del crédito	9
1.2.1.2 Leasing	10
1.2.1.2.1 Definición de Leasing	10
1.2.1.2.2 Proceso de Leasing	10
1.2.1.2.3 Ventajas y desventajas del Leasing	11
1.2.1.3 El Factoraje	13
1.2.1.3.1 Definición de Factoraje	13
1.2.1.3.2 Proceso del Factoraje	14
1.2.1.3.3 Ventajas y Desventajas del Factoraje	15

1.2.1.4 Sociedad de Garantías Recíprocas	16
1.2.1.4.1 Definición de SGR	16
1.2.1.4.2 Funcionamiento de la SGR	17
1.2.1.4.3 Ventajas y Desventajas de la SGR	18
1.3 Definición de Pequeñas y Medianas Empresas Industriales	18
1.3.1 Definición de Pequeña Empresa	19
1.3.2 Definición de Mediana Empresa	19
1.3.3 Definición de Pymes Industriales	20
1.4 Política Económica	21
CAPITULO II	
2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	22
2.1 Planteamiento del problema	22
2.2 Justificación de la Investigación	25
2.3 Definición de Objetivos	29
2.4 Planteamiento de Hipótesis	30
2.5 Variables de las Hipótesis	31
2.6 Metodología de la Investigación	32
2.6.1 Aspectos Metodológicos	32
2.6.1.1 Diseño de la Muestra	32
2.6.1.2 Unidades de Análisis	35
2.6.1.3 Técnicas e Instrumentos	36
2.6.1.4 Fuentes de Información	36
2.6.1.5 Período de ejecución del estudio de campo	37
2.6.1.6 Procesamiento de la Información	37

2.6.1.7 Alcances del estudio	37
CAPITULO III	
3. ESTUDIO SOBRE EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA EN EL AMSS.	37
3.1 Análisis e interpretación del resultado sobre el acceso a los diferentes productos y servicios financieros utilizados por las Pymes	37
3.1.1 Análisis de Resultados sobre Servicios Financieros en General	38
3.1.2 Análisis de los Resultados sobre Crédito Bancario	47
3.1.3 Análisis de los Resultados sobre Leasing	53
3.1.4 Análisis de los Resultados sobre Factoraje	63
3.1.5 Análisis de los Resultados sobre SGR	70
3.1.6 Análisis de la Relación entre Variables	73
CAPITULO IV	
4. CONCLUSIONES Y PROPUESTA DE LINEAMIENTOS DE POLITICA PARA MEJORAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL AMSS.	84
4.1 Conclusiones	84
4.2 Propuesta de lineamientos de política para mejorar el acceso a los servicios financieros de las Pymes del sector industrial del AMSS.	90
4.2.1 El acceso a los servicios financieros: principales problemas	91

4.2.1.1 Falta de información completa y actualizada acerca de los servicios financieros existentes.	92
4.2.1.2 Altos costos financieros	93
4.2.1.3 Las exigencias de garantías	95
4.2.1.4 Falta de información sobre servicios financieros no tradicionales	96
4.2.1.5 Ausencia de programas específicos para Pymes del sector industrial	97
4.2.2 Propuesta de lineamientos de política para mejorar el acceso a los servicios financieros	98
4.2.2.1 Impulsar programas de difusión de información sobre servicios financieros	99
4.2.2.2 Promover la reducción de los costos financieros de las instituciones financieras	100
4.2.2.3 Mejora de la información de alternativas de financiamiento no tradicionales	102
4.2.2.4 Mejoramiento de la problemática de la exigencia de garantías	103
4.2.2.5 Formulación y difusión de programas de apoyo financiero para las Pymes industriales	105
4.2.3 Conclusiones Generales	107
BIBLIOGRAFIA	109
ANEXOS	112

INDICE DE CUADROS, FIGURAS Y GRAFICAS

INDICE DE CUADROS <i>i</i>	Pág.
Cuadro 1.1 Criterios de Clasificación de las Empresas	20
Cuadro 2.1 Costos de transacción para distintas categorías de empresas	23
Cuadro 2.2 Universo de empresas por estrato de ocupación	25
Cuadro 2.3 PIB por rama de actividad económica del sector industrial a precios Constantes de 1990 (millones de dólares)	20
Cuadro 2.4 Empresas registradas en el ISSS, que cotizan a INSAFORP 2005 Industria manufacturera	35
Cuadro 3.1 Resultados sobre conocimiento de programas de apoyo al sector Pymes para el acceso a servicios financieros	39
Cuadro 3.2 Destino que le dan las Pymes al financiamiento	40
Cuadro 3.3 Limitantes que encuentran las Pymes para acceder a los servicios Financieros	42
Cuadro 3.4 Beneficios que obtienen las Pymes al tener un mayor acceso a los Servicios financieros	43
Cuadro 3.5 Principales fuentes de financiamiento utilizados por las Pymes	44
Cuadro 3.6 Necesidad de las Pymes de financiar sus actividades con la adquisición de crédito	48

Cuadro 3.7 Limitantes que encuentran las Pymes al solicitar un crédito	49
Cuadro 3.8 Ventajas que obtienen las Pymes al hacer uso de un crédito	50
Cuadro 3.9 Desventajas que encuentran las Pymes con la utilización del crédito	52
Cuadro 3.10 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing	54
Cuadro 3.11 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing	56
Cuadro 3.12 Destino que las Pymes le dan al servicio financiero leasing	57
Cuadro 3.13 Ventajas que obtienen las Pymes con el uso del leasing	58
Cuadro 3.14 Desventajas que encuentran las Pymes con el uso del leasing	60
Cuadro 3.15 Opinión de las Pymes respecto si consideran que el leasing es una buena alternativa de financiamiento	61
Cuadro 3.16 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes sobre el servicio financiero factoraje	64
Cuadro 3.17 Resultados sobre el uso del factoraje por parte de las Pymes	65
Cuadro 3.18 Ventajas que las Pymes obtienen con la utilización del factoraje	66
Cuadro 3.19 Desventajas que enfrentan las Pymes con la utilización del factoraje	67
Cuadro 3.20 Opinión de las Pymes respecto a si consideran que el factoraje es una buena alternativa de financiamiento	69

Cuadro 3.21 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes de la SGR	71
Cuadro 3.22 Resultados sobre la utilización por parte de las Pymes de la SGR	72
Cuadro 3.23 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y la utilización de créditos	74
Cuadro 3.24 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y el conocimiento de leasing	75
Cuadro 3.25 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de leasing	76
Cuadro 3.26 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento del factoraje	78
Cuadro 3.27 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización del factoraje	79
Cuadro 3.28 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento de la SGR	80
Cuadro 3.29 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de la SGR	82

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1.1 Créditos BMI otorgados al sector industria manufacturera por tamaño de empresa En millones de dólares 2002-2005	9
Figura 1.2 Demanda potencial de servicios financieros	24
Figura 2.3 Porcentaje que aporta la industria al Producto Interno Bruto 2000-2004	26

Figura 2.4 Sectores que mas han contribuido a la producción nacional	26
Figura 2.5 Crecimiento en exportaciones de la industria	27
Figura 2.6 Ocupados en la industria manufacturera por sexo y establecimiento	28
Figura 2.7 Salario promedio en la industria manufacturera por sexo 2000-2004	24
Figura 2.8 Principal fuente de financiamiento de las Pymes 2005	32
Figura 3.1 Circuito del crédito	38
Figura 3.2 Créditos BMI otorgados al sector industrial manufacturera por tamaño de Empresa 2002-2005	47

INDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico 3.1 Resultados sobre conocimiento de programas de apoyo al sector Pymes para el acceso a servicios financieros	39
Gráfico 3.2 Destino que le dan las Pymes al financiamiento	41
Gráfico 3.3 Limitantes que encuentran las Pymes para acceder a los servicios Financieros	42
Gráfico 3.4 Beneficios que obtienen las Pymes al tener un mayor acceso a los Servicios financieros	43
Gráfico 3.5 Principales fuentes de financiamiento utilizados por las Pymes	45
Gráfico 3.6 Necesidad de las Pymes de financiar sus actividades con la adquisición de crédito	48

Gráfico 3.7 Limitantes que encuentran las Pymes al solicitar un crédito	49
Gráfico 3.8 Ventajas que obtienen las Pymes al hacer uso de un crédito	51
Gráfico 3.9 Desventajas que encuentran las Pymes con la utilización de un crédito	52
Gráfico 3.10 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing	55
Gráfico 3.11 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing	56
Gráfico 3.12 Destino que las Pymes le dan al servicio financiero leasing	57
Gráfico 3.13 Ventajas que obtienen las Pymes con el uso del leasing	59
Gráfico 3.14 Desventajas que encuentran las Pymes con el uso del leasing	60
Gráfico 3.15 Opinión de las Pymes respecto si consideran que el leasing es una buena alternativa de financiamiento	62
Gráfico 3.16 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes sobre el servicio financiero factoraje	64
Gráfico 3.17 Resultados sobre el uso del factoraje por parte de las Pymes	65
Gráfico 3.18 Ventajas que las Pymes obtienen con la utilización del factoraje	66
Gráfico 3.19 Desventajas que enfrentan las Pymes con la utilización del factoraje	68
Gráfico 3.20 Opinión de las Pymes respecto a si consideran que el factoraje es una buena alternativa de financiamiento	69

Gráfico 3.21 Resultados sobre el conocimiento de las Pymes de la SGR	71
Gráfico 3.22 Resultados sobre la utilización por parte de las Pymes de la SGR	72
Gráfico 3.23 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y la utilización de créditos	74
Gráfico 3.24 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y el conocimiento de leasing	75
Gráfico 3.25 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de leasing	77
Gráfico 3.26 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento del factoraje	78
Gráfico 3.27 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización del factoraje	79
Gráfico 3.28 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento de la SGR	81
Gráfico 3.29 Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de la SGR	82

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, el financiamiento ha llegado a ser uno de los medios más importantes para el desarrollo de las actividades de las empresas, sin embargo, en el caso particular de las Pymes del sector industrial, el acceso a los servicios financieros representa uno de los principales problemas que dificultan su desarrollo y crecimiento, por tal razón la presente investigación tiene como objetivo general, elaborar una propuesta de lineamientos de política económica que contribuya a mejorar la accesibilidad a los Servicios Financieros por parte de las Pymes del sector industrial del Área Metropolitana de San Salvador (AMSS).

Para alcanzar lo anterior se plantean como objetivos específicos; la identificación de aquellos servicios financieros que son más utilizados por las Pymes, además de las limitantes que enfrentan para su acceso, el grado de conocimiento sobre ellos y las ventajas y beneficios que representan para las Pymes industriales una mejor accesibilidad a los diferentes productos e instrumentos financieros.

Con la finalidad de orientar el tema de investigación para lograr los objetivos propuestos, se plantea como hipótesis central que un mejoramiento en el acceso y cobertura de los servicios financieros por parte de las Pymes industriales para su fortalecimiento es el resultado de una eficiente orientación de la política económica gubernamental basada en aspectos relacionados al conocimiento, obstáculos al acceso entre otros.

Dentro de la metodología utilizada se encuentra como población de estudio a las Pequeñas y Medianas empresas del sector industrial del AMSS con una muestra de 33 empresas (27 pequeñas y 6 medianas), el método de investigación empleado es el muestreo aleatorio simple para poblaciones finitas.

Dentro de las principales conclusiones se tiene que los pequeños y medianos empresarios señalan a la falta de acceso al financiamiento como un obstáculo de primer orden para el crecimiento de las operaciones de la empresa, situación agravada por las limitantes que encuentran para ello, principalmente las relacionadas a costos financieros, garantías exigidas y la poca información sobre trámites, requisitos, beneficios, y riesgos sobre los SF, en relación a estas limitantes se identificaron los mismos obstáculos de manera particular tanto para el crédito, leasing y factoraje, lo cual desmotiva a los empresarios a recurrir a un determinado SF, principalmente cuando se trata de un crédito bancario.

El financiamiento a través de los bancos exige una serie de requisitos y la imposición de tasas de interés elevadas limitan el acceso al crédito, por otro lado la diversidad de productos y servicios financieros es limitada, aunado a esto la información que reciben los pequeños empresarios sobre servicios financieros es deficiente.

Lo anterior respalda la hipótesis central al comprobar que solo con una eficiente orientación de la política económica gubernamental tomando en cuenta los aspectos antes mencionados, se podrá mejorar el acceso de las Pymes a los servicios financieros.

Las recomendaciones principales están orientadas a la elaboración de programas específicos, programas de difusión de información, mejoramiento de las condiciones en cuanto a costos financieros, mejora en el sistema de garantías, e información sobre productos financieros no tradicionales.

La Pequeña y Mediana empresa necesitan que se realicen acciones dirigidas a mejorar su condición financiera y por extensión su operatividad y productividad, ya que esto último solo es posible a través de inversiones en maquinaria, materia prima, recurso humano, capacitación, etc.

INTRODUCCION

La Pequeña y Mediana Empresa siempre se han visto afectadas por el problema del financiamiento al no contar con suficientes recursos propios para adquirir materia prima, maquinaria, etc. Por lo que se ven en la necesidad de recurrir a fuentes externas de financiación, sin embargo, las dificultades a las que enfrentan son muchas.

Por lo anterior, el presente documento busca ser un aporte al mejoramiento del acceso a los servicios financieros, además de servir de insumo para futuras investigaciones relacionadas al tema, en este caso se ha tomado como objeto de estudio a las Pymes del sector industrial del AMSS, con el fin de identificar las principales aspectos que influyen en el acceso a los servicios financieros.

El documento se ha dividido en cinco capítulos, en el primero titulado **“MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL”**, están contenidos los antecedentes, y las principales definiciones de los conceptos básicos utilizados a lo largo del documento, con respecto a los Servicios Financieros, Pymes y Política Económica.

En el segundo capítulo, **“METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION”**, conteniendo la metodología utilizada en la investigación, el planteamiento del problema, la justificación, las hipótesis, objetivos, límites de la investigación, el proceso de selección de la muestra, etc.

En el tercer capítulo, **“ESTUDIO SOBRE EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIERO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA EN EL AMSS”**, aquí se encuentran los principales resultados de la investigación de campo realizado en el AMSS, presentados a través de cuadros y gráficos exponiendo un breve análisis para cada variable escogida.

Finalmente, el cuarto capítulo, **“CONCLUSIONES Y PROPUESTA DE LINEAMIENTOS DE POLITICA PARA MEJORAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL AMSS”**, contiene las conclusiones y la propuesta de lineamientos de política para mejorar el acceso a los servicios financieros, a partir de los resultados obtenidos.

CAPITULO I

I. MARCO TEORICO CONCEPTUAL.

1.1 Antecedentes

El tema de política donde se incluya formalmente los servicios financieros dirigidos a la Pequeña y Mediana empresa en El Salvador, es relativamente nuevo, ya que es hasta el año 2000 que es presentada por la Comisión Nacional para la Micro y la Pequeña Empresa (CONAMYPE), la denominada *Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa*, de la cual se hablará más adelante, ya que se ha considerado conveniente realizar un esbozo cronológico de los datos más sobresalientes respecto al tema de servicios financieros relacionados a las Pymes, haciendo mención de leyes y reformas que se fueron desarrollando desde principios de la década de los 60's para luego ubicar, a partir de este contexto, la política antes mencionada.

Década de los 60's y 70's

En enero de 1960, el Directorio Cívico Militar aprobó el Decreto No. 505 que daba origen a la Ley de Protección del Comercio e Industria en Pequeño, la cual entre otras cosas determinaba que las empresas y las industrias en pequeño calificadas como tales de acuerdo con esta Ley, podrían gozar de los beneficios de las Leyes de Fomento Industrial y recibirían asistencia técnica y financiera por parte del Estado a través de sus dependencias o de sus organismos autónomos¹.

La aplicación de la mencionada Ley fue sumamente reducida, y en la práctica se manifestó principalmente en la creación de una serie de instrumentos financieros para facilitar el acceso al crédito de las empresas de pequeña escala. En este contexto, en octubre de 1970, por Decreto Legislativo No. 117, fue creado el FONDO DE GARANTIA PARA LA PEQUEÑA INDUSTRIA " FOGAPI", cuya finalidad fue la de resolver los problemas que afrontaban los pequeños industriales 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 Crédito correspondientes. Posteriormente, el fracaso del FOGAPI dio

¹ Diario Oficial No.: 239 Tomo No.: 193, de fecha 27 de Diciembre de 1961.

lugar a su transformación en mayo de 1973 en el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)².

Década de los 80's

Durante los años del conflicto armado en los años 80's, el fomento de la Pequeña y Mediana empresa fue rescatado como uno de los objetivos formales de las reformas económicas promovidas por el gobierno de la Democracia Cristiana. Este objetivo se expresó principalmente en la creación de líneas especiales de crédito para atender las necesidades del sector de la Pequeña y Mediana empresa en los bancos nacionalizados y en la creación de un Fondo de Garantía para los Pequeños Empresarios (FOGAPE), bajo la administración de FIGAPE.

Sin embargo, dado que se tenía una banca nacionalizada, el gobierno ejercía un dominio y control total, que incluía hasta la conducción administrativa de los bancos.

Este intervencionismo estatal se reflejaba también en la fijación de tasas de interés y crédito dirigido a sectores económicos con mayor capacidad de presión.

El marco regulatorio era deficiente y daba espacio a prácticas inadecuadas en la administración y canalización del crédito, generando servicios financieros ineficientes, que frenaban el desarrollo del sistema.

La Superintendencia ejercía una supervisión ineficiente, el otorgamiento de crédito obedecía a criterios poco técnicos, los créditos relacionados se expandieron, y se carecía de controles internos adecuados.

Ante la situación que se presentaba se desplegó un gran esfuerzo de modernización del marco regulatorio de bancos, seguros, valores y pensiones, el cual se desarrolló sobre la base de principios internacionales, se inició además un programa de fortalecimiento de la supervisión, que incluyó la especialización de los supervisores.

² Decreto Legislativo No 324 del 10 de mayo de 1973, publicado en el Diario Oficial No 105, Tomo N° 239 de fecha 7 de junio de 1973.

Con estas bases, se realizó el saneamiento y privatización de la banca, adicionalmente se efectuaron acciones para desarrollar el mercado de valores y el nuevo sistema de pensiones, tomando como referencia el esquema chileno en este último caso.

Dentro de este marco general de reformas se impulsó de manera decidida el proceso de incorporación de las instituciones financieras especializadas en micro finanzas³ al sistema financiero formal, mediante la promulgación de un nuevo marco legal que se llamó “Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios”, la cual perseguía como objetivos fundamentales: mejorar el acceso y disponibilidad de servicios financieros a micro, pequeños y medianos empresarios; brindar seguridad a los depositantes; incorporar a las instituciones de micro finanzas bajo la supervisión especializada del ente que regula y fiscaliza a los bancos; contar con instituciones financieras sólidas y sostenibles en el tiempo.

Década de los 90’s y principios del 2000

Finalizando el conflicto armado de la década de los 80’s y firmados los acuerdos de paz en 1992, se dio inicio a los servicios financieros no tradicionales “microfinanzas”, por medio de la apertura de instituciones tales como FEDECREDITO y FEDECACES, dichos servicios estaban dirigidos principalmente a las microempresas.

En cuanto a la pequeña empresa, el esquema oficial de apoyo y crédito se basaba en un programa manejado por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el cual se fundó el primero de agosto de mil novecientos noventa y cuatro, dicho programa funcionaba por medio de intermediarios financieros debidamente calificados por la Superintendencia del sistema financiero, excluyendo del acceso a sus recursos a fundaciones y organismos no gubernamentales (ONG’s) y programas especializados de apoyo al sector.

Seguidamente, en el año 1996 se creó la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña empresa (CONAMYPE), adscrita a la vicepresidencia de la república, sin embargo, no fué hasta el mes de julio de 1999, que pasó a formar parte del Ministerio de Economía y a integrarse institucionalmente a la “Alianza por el trabajo⁴” que impulsaba el plan de gobierno del entonces presidente Francisco Flores. Se determinó

³ El concepto básico de las microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorros, seguros, o transferencias a hogares con bajos recursos.

⁴ “La Alianza por el trabajo” es parte del plan de gobierno “La Nueva Alianza” (1999-2004), en el cual se retoma el tema MYPE.

que su papel institucional debía ser como instancia coordinadora, facilitadora y promotora de las políticas, estrategias y acciones que permitieran la creación e implementación de un sistema integral y sostenible para el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas (MYPES).

Siguiendo el objetivo de buscar el desarrollo de las PYMES en El Salvador, se presentó en octubre del año 2000 una política de apoyo a la Micro y Pequeña empresa⁵, denominada *Política Nacional Para la Micro y Pequeña empresa (Pyme)*, incorporando posteriormente en el 2004 a la Mediana empresa.

Dentro de la política se plantearon cinco estrategias que comprenden; el fortalecimiento de un entorno favorable para las MYPES; el desarrollo de una cultura empresarial innovadora; el fortalecimiento a la asociatividad; fortalecimiento de los servicios no financieros y como una de los pilares fundamentales dentro de la política para impulsar el desarrollo de las empresa se encuentra, la estrategia para el mejoramiento del acceso de los empresarios y trabajadores del sector MYPE a los servicios financieros.

La estrategia orientada a mejorar el acceso a los servicios financieros se plantea como objetivos fundamentales⁶:

- Promover el acceso de los empresarios y trabajadores del sector a servicios financieros de acuerdo a sus necesidades, apoyando la cobertura de los servicios no atendidos por la oferta disponible.
- Desarrollar mecanismos que contribuyan a la eliminación efectiva de las barreras que impiden un funcionamiento adecuado de los mercados de servicios financieros para la MYPE y sus trabajadores.
- Promover el desarrollo de una red de entidades financieras especializadas que ofrezcan sus servicios de manera que satisfagan las necesidades específicas de las MYPES en esta área.
- Adopción del marco institucional apropiado que facilite la profundización y diversificación necesarias de los mercados financieros que surten las necesidades de las MYPES y sus trabajadores.

Así mismo, para llevar a cabo los objetivos antes mencionados, se presentaron tres programas:

⁵ CONAMYPE, *Memoria de Labores 2000-2004*.

⁶ CONAMYPE, *Política Nacional Para la Micro y Pequeña Empresa*, octubre 2000, p. 35

- Programa para la promoción de la demanda de servicios financieros
- Programa de oferta de servicios financieros
- Programa del marco institucional y jurídico

Cada programa cuenta con subprogramas que se desarrollan en base a proyectos donde se establecen los objetivos y acciones específicas para ejecutarlos.

En relación a los servicios financieros, en septiembre del 2001, CONAMYPE y el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), firmaron un convenio de cooperación para el desarrollo de un programa de Ampliación de Cobertura del Microcrédito, el cual contenía un plan de incentivos⁷ para motivar a las instituciones intermediarias financieras a participar en el y de esa forma ampliar y masificar el Microcrédito⁸, contando con un total de 51 instituciones miembros.

El 10 de junio de 2005 se suscribe un convenio de cooperación entre el gobierno de El Salvador y la Comunidad Europea, bajo el nombre del proyecto de Fortalecimiento de la competitividad de las Micro y Pequeñas empresas en El Salvador (FOMYPE)⁹, brindando apoyo de asistencia técnica, acceso a la tecnología, fomento a la innovación, acceso a servicios financieros, entre otros aspectos. Todo lo anterior con la finalidad de contribuir al cumplimiento de la Política Nacional para la Micro y Pequeña empresa.

Como se dijo en un principio la Política orientada a la PYMES es relativamente nueva, la cual se ha venido perfeccionando desde su creación a medida que las circunstancias lo ameritan, todavía en la actualidad se llevan a cabo estudios para identificar las prioridades de las empresas y los retos que estas enfrentan para desarrollar y orientar adecuadamente los instrumentos, programas y leyes necesarias para su eficiente ejecución y lograr mejores resultados.

⁷ El plan de incentivos está dirigido a las instituciones financieras bancarias y no bancarias, a las cuales se le proporciona capacitación para su personal y dotación de equipos y compensación de salarios a los oficiales de crédito, con el fin de colocar mayor número de créditos en el sector.

⁸ CONAMYPE, *Memoria de Labores 2000-2001*, Promoción de la oferta de servicios financieros, p. 19

⁹ CONMAMYPE, *Plan Operativo Anual*, octubre 2005

1.2 Servicios Financieros, Pymes y Política Económica.

A continuación se presentan las principales definiciones que para efectos de la investigación serán consideradas como el marco conceptual, dentro del cual se enfoca la misma.

1.2.1 Los Servicios Financieros

Más que una definición cerrada de servicios financieros, se debe tener claro que toda unidad productora (empresa), independientemente de su tamaño, tiene la necesidad de financiar sus inversiones con fondos propios o prestados de otros, de aquí la importancia de la función realizada por los bancos y las instituciones financieras (IFI's) como facilitadoras de Servicios Financieros (SF).

En ese sentido, se considera a los SF como una Área de las finanzas que se ocupa de proporcionar asesoría, productos e instrumentos financieros a las personas, empresas y gobiernos¹⁰.

Dentro de los SF se pueden encontrar productos e instrumentos financieros, los cuales se definen a continuación.

1.2.1.1 El Crédito

1.2.1.1.1 Definición de Crédito

Este concepto financiero se puede definir de diversas formas como a continuación se detalla:

- El crédito es una concesión del uso o posesión de bienes y servicios sin pago inmediato. Existen tres tipos de crédito: a) **Crédito al consumidor**: es el otorgado formal o informalmente por los proveedores, casas financieras y otras similares al público por la compra o consumo de productos; b) **Crédito Comercial**: es el concedido por los proveedores de material a los fabricantes o por fabricantes a mayoristas o minoristas. Virtualmente todo intercambio en la industria manufacturera, en los servicios y el comercio se efectúa a través del crédito; c) **Crédito**

¹⁰ O. Greco. *Diccionario de Economía*, Valletta ediciones 2003, p 405.

Bancario: Aquel que consiste en préstamos y sobregiros otorgados a clientes por las instituciones bancarias¹¹.

- Según Sergio Ricossa el crédito es una concesión en la que intervienen el que concede o el acreedor que proporciona transitoriamente una liquidez a quien recibe o el deudor a cambio de una compensación futura denominada interés. La actividad crediticia es pues la actividad de préstamo en todas sus formas.

De lo antes expuesto se puede definir que, el crédito independientemente de su destino, es un contrato de préstamo en el que interviene un acreedor y un deudor, donde el primero otorga recursos financieros al segundo con la finalidad de tener una compensación rentable en el futuro, como lo significa el pago de intereses sobre el capital cedido.

1.2.1.1.2 Funcionamiento del Crédito

Cuando el empresario ha decidido acceder a un crédito, tendrá que acudir a una de las instituciones financieras del país, de acuerdo a la necesidad que tenga.

Estas instituciones exigen que sus clientes se sometan a una serie de procedimientos para evaluarlos. Además, establecen los requisitos generales que tiene que cumplir para otorgarles un crédito.

Solicitud de crédito

Llenar la solicitud de crédito es el primer paso, en ella se debe proporcionar la información correspondiente. La institución financiera es la que se encargará de verificar la exactitud y veracidad de los datos que se han presentado.

Asesoramiento

Para asegurarse de que la solicitud de crédito ha sido llenada adecuadamente, se puede acudir a un ejecutivo de crédito, este se encargará de hacer una revisión de la información y de la orientación sobre las líneas de crédito de conveniencia, entre otros aspectos.

¹¹ Brand, Osvaldo Salvador. *Diccionario de Economía*, Editorial Jurídica Salvadoreña. P. 118

Además de los datos exigidos para el otorgamiento del crédito, las instituciones financieras establecen ciertos requisitos que se deberán cumplir, ya sea si es una persona natural o jurídica.

Aprobación de crédito

Generalmente esta fase puede tardar de dos a tres días, y en otras circunstancias, una semana. Una vez aprobado el crédito, la institución notifica inmediatamente para que el cliente se presente, y así le extenderá un contrato mutuo, según la clase de crédito que solicitó.

La aprobación y desembolso del crédito ocasiona gastos notariales y registrales, entre otros, en caso de que el crédito sea hipotecario.

1.2.1.1.3 Ventajas del Crédito

El empresario, al momento de solicitar un crédito, debe contar con la suficiente información, de tal forma que conozca las ventajas y desventajas de acceder al mismo. También deben conocer los costos adicionales por mora o por falta de pago.

Existen algunas ventajas del crédito, las cuales se mencionan a continuación:

- Liquidez inmediata
- Acceso crediticio
- El empresario puede tener acceso a montos máximos con tasas diferenciadas
- Los plazos son considerados de acuerdo a la capacidad de pago del cliente, el destino del crédito y el flujo de efectivo.
- Las garantías dependen del monto y destino del crédito; en caso de ser insuficientes existen instrumentos complementarios
- Puede obtener diversidad de productos sin tener dinero en efectivo, como el caso de las tarjetas de crédito

1.2.1.1.4 Desventajas del crédito

El crédito, como fuente de financiamiento, tiene también algunas desventajas:

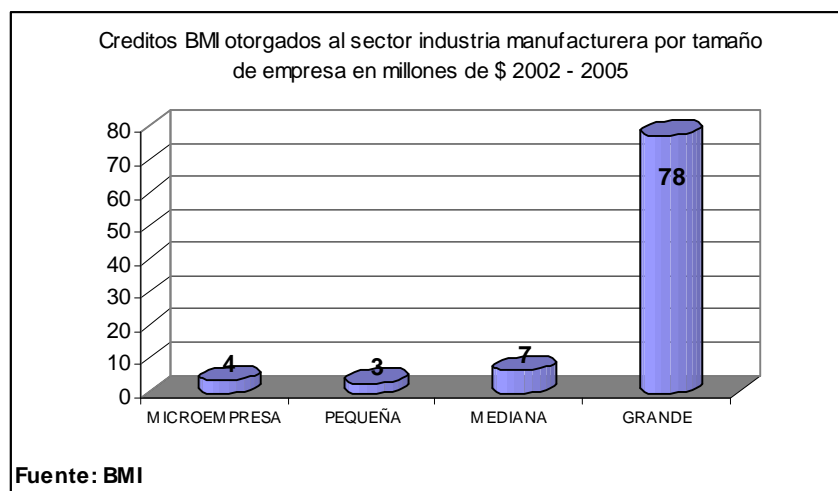
- Incremento en los costos financieros
- Si usa su vivienda, auto u otro bien como garantía al préstamo, puede poner en riesgo estos bienes si no paga las obligaciones de acuerdo a las condiciones de la institución
- Una cuota en atraso puede dañar el historial crediticio
- Representa un incremento de la carga financiera

1.2.1.1.5 Estadísticas de crédito

Para familiarizarnos con el crédito que es otorgado a las Pymes del sector industrial, se presenta a continuación algunas estadísticas.

En la figura 1.1 se muestra el crédito otorgado por el BMI al sector de industria manufacturera en el periodo 2002-2005, en el cual se observa claramente que es destinado en mayor proporción a las empresas grandes, las micro, pequeña y mediana empresa absorben un porcentaje muy pequeño, esto demuestra la necesidad de brindar en forma diferenciada el financiamiento a este sector empresarial.

Figura 1.1



1.2.1.2 Arrendamiento Financiero o Leasing

1.2.1.2.1 Definición de Leasing

Este tipo de SF se puede definir de las siguientes formas:

- De forma concreta, el arrendamiento financiero o leasing es un contrato de alquiler entre un arrendador y un arrendatario con duración de un año o más y que supone una serie de pagos en virtud de la utilización de bienes muebles o inmuebles, pero que generalmente son maquinaria¹².
- Es una herramienta financiera que permite que una empresa arrende los activos que no puede comprar, con el compromiso de pagar un alquiler de acuerdo a lo estipulado en el contrato de arrendamiento, entre los principales activos arrendados se encuentran: equipo industrial y rodante (automóviles, camiones, cabezales), equipo de oficina y de construcción, inmuebles, etc.

En relación a las definiciones anteriores, lo importante es tener claro que el leasing no es más que una herramienta financiera que le permite a las empresas acceder a los activos que no pueden comprar, esto se efectúa a través de un contrato de alquiler que generalmente es mayor o igual a un año.

1.2.1.2.2 El Proceso del Leasing.

El Leasing es a menudo considerado complicado. En realidad es un método sencillo y eficiente de obtener financiamiento para la adquisición de equipo. No obstante, en El Salvador se tiene poco conocimiento acerca del leasing y los pocos que lo saben, casi no usan este tipo de financiamiento, según se desprende de los informes del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), así mismo una encuesta realizada por ésta misma institución reveló que hasta 1999 los sectores que más usaban la figura de leasing eran el Industrial y el de la construcción, seguido por el transporte¹³.

¹² Concepto extraído de trabajo de graduación "El leasing o arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento para el desarrollo y competitividad de la pequeña empresa salvadoreña" Pág. 1,2

¹³ El Diario de Hoy, martes 16 de abril de 2002, p.24

El proceso del Leasing es parecido al de un crédito, pero más seguro para el oferente y demandante, ya que el activo nunca cambia de propietario hasta su última cuota, a través del leasing una persona o empresa tiene la oportunidad de obtener un bien de su elección (un carro, una computadora o una máquina), a través de un alquiler con opción de compra, lo que le permite usar el bien de forma ilimitada, como si fuera suyo, solo pagando el canon (cuota) de arrendamiento previamente estipulado.

Al finalizar el contrato se puede optar por comprar el bien al valor inicialmente pactado, usualmente igual al valor del canon, devolver el bien o extender el plazo del contrato.

Es importante señalar que el contexto de globalización que vive el país y el mundo, exige que toda empresa esté preparada con la más eficiente tecnología y con una infraestructura adecuada. Adaptarse a las necesidades del mercado, implica incurrir en una serie de gastos que no toda empresa está en condiciones de realizar. Es en este momento, cuando el proceso del Leasing se vuelve más necesario e indispensable.¹⁴

1.2.1.2.3 Ventajas y Desventajas del Leasing

Ventajas del Leasing¹⁵.

El adquirir equipos a través del Leasing, proporciona una serie de ventajas comparado con la adquisición del equipo por medio de la compra:

Hay menos restricciones en un contrato de Leasing que en un préstamo. Desde que el título de propiedad del equipo adquirido por medio del Leasing se encuentra a nombre del arrendador, un contrato de Leasing es como un financiamiento el cual permite use y goce del bien sin poseer dominio del bien. En otras palabras, si el arrendatario falla en el pago anual o la renta periódica, el arrendador puede fácilmente reclamar el equipo, porque este legalmente pertenece al arrendador. En este caso, la compañía de Leasing no necesita imponer muchas restricciones al arrendatario. Las solicitudes para Leasing son

¹⁴ Entrevista efectuada a Claudia Quiñónez, Gerente General de Arrinsa Leasing, por El Diario de Hoy

¹⁵ Información proporcionada por el BMI

usualmente aprobadas con mayor rapidez, y con estándares de créditos más sencillos que aquellos para los préstamos.

El Leasing es un arreglo directo, en el cual el arrendador esta directamente relacionado con el financiamiento del equipo requerido por el arrendatario.

Otra ventaja principal del Leasing es que el arrendatario pasa el riesgo de obsolescencia al arrendador. En el ambiente empresarial de hoy en día, muchas ideas y productos innovadores pueden convertirse en obsoletos en pocos años.

Prestar dinero para comprar equipo de rápido índice de obsolescencia puede no sonar como una sólida inversión, el valor de esta puede verse reducido drásticamente si un nuevo y más eficiente equipo es lanzado al mercado, un poco tiempo después de la compra. Esto es especialmente verdadero en el caso de los productos de alta tecnología, como lo son las computadoras y los instrumentos de precisión. En estos casos el Leasing puede ser una mejor alternativa que comprar el equipo.

El Leasing, a diferencia de la compra, no requiere una gran inversión inicial ya que financia el 100% del valor del bien. Los gastos de Leasing son pagados a lo largo de un período de tiempo, y por ello existe menos carga financiera en el flujo de efectivo de la compañía.

También, el arrendador obtiene ventajas fiscales sobre el equipo arrendado, la oferta del Leasing puede ser más barata que el precio ofertado por un proveedor. En otras palabras, el arrendador puede compartir los beneficios fiscales con los clientes que regularmente adquieren equipo a través del Leasing, y en la mayoría de los casos los pagos anuales de Leasing son deducibles de impuestos.

Los costos de transacción en que incurre un contrato de Leasing son menores que los de un crédito bancario, así como tampoco se requieren garantías externas.

Tomando en cuenta las ventajas mencionadas anteriormente, podemos concluir que este modelo de financiamiento, le proporciona al demandante mayor beneficios que un financiamiento al crédito, esto se da principalmente por los beneficios fiscales y la disminución del riesgo de obsolescencia.

Se observa que en la actualidad, en El Salvador son las empresas y no las personas naturales las que gozan de esos beneficios, debido a que este modelo se encuentra orientado principalmente al sector empresarial.

1.2.1.3 El Factoraje

1.2.1.3.1 Definición de Factoraje

En el vocabulario financiero existen diversas formas para referirse al concepto de factoraje entre los que se pueden mencionar tenemos:

- El factoraje es un servicio financiero mediante el cual el usuario presenta a un intermediario denominado factor los documentos que respaldan sus cuentas por cobrar, para que éste le adelante un porcentaje de las mismas en efectivo, a cambio del traspaso de los derechos de cobro o de la obligación de liquidación de la deuda al vencimiento de los documentos¹⁶.
- Es un servicio financiero en el cual se otorga un crédito a corto plazo a una empresa (cliente), a cambio de facturas u otros comprobantes de cobro, encargándose a la vez de cobrar dichos documentos, obteniendo beneficios económicos por el cobro y por el financiamiento¹⁷.
- Es un servicio financiero en el cual una empresa (factor), otorga créditos a corto plazo a personas naturales o jurídicas (cliente), a cambio de comprobantes de cobro, encargándose a la vez de administrar y cobrar dichos documentos, obteniendo por ello un porcentaje de interés y comisión por el servicio¹⁸.

En síntesis se pueden observar algunos elementos comunes en las definiciones anteriores, en primer lugar se reconoce al factoraje como un tipo de servicio financiero utilizado por las empresas para su financiamiento, un segundo elemento en común es la existencia de una empresa factora (ésta otorga crédito a cambio de documentos por cobrar) y una empresa facturada (es cliente de la empresa factor y otorga documentos por cobrar a cambio de un crédito), que intervienen en este SF, y un tercer y último elemento radica en la variable tiempo, ya que el crédito es generalmente de corto plazo.

¹⁶ Diccionario de conceptos financieros

¹⁷ Concepto manejado por FACTOSAL

¹⁸ concepto manejado por FACTORAJE CUSCATLAN

1.2.1.3.2 Proceso del factoraje

La venta a Crédito de bienes y servicios es una práctica indispensable en la actualidad, la cual consiste en que el vendedor otorga a sus clientes un crédito para el pago de los bienes que han adquirido, o de los servicios que han recibido; es pues en esta práctica comercial donde se encuentra el origen y fundamento del Contrato de Factoraje¹⁹.

Los vendedores de bienes o servicios presentan sus facturas y quedan por cobrar al factor y este se las paga, para que pueda tener liquidez y cubrir sus compromisos comerciales a corto plazo.

Más detalladamente, el proceso de factoraje es el siguiente: Los clientes interesados en adquirir financiamiento se presentan a las empresas de factoraje, llenan una solicitud donde se le pide llenar cierta información y presentar algunos anexos como requisitos para efectuar el análisis crediticio, con esto se investiga tanto al cliente como al deudor; si la investigación y el análisis de la información presentada es satisfactoria para el factor, se acuerda firmar la escrituración del crédito, siempre y cuando el cliente cumpla con las garantías solicitadas y esté de acuerdo con los términos y deberes contractuales.

Firmado el contrato se efectúa el desembolso por parte de la empresa de factoraje, abonándole el monto otorgado menos los descuentos (comisión e IVA), a la cuenta bancaria a su cliente, paralelamente se ingresan en un programa de informática diseñado para el manejo del inventario de documentos, en este se programan las fechas de cobro diariamente, emitiendo un reporte de cobros del día por rutas de acuerdo a zonas, entregándole a los gestores de cobros los documentos para que hagan su labor, a estos se le entregan contra firma y se le recibe de igual manera los documentos que no son cobrados, los cuales son reprogramados para ser cobrados según posibles fechas de pago indicadas por el deudor, resguardándolos nuevamente.

En caso de que el deudor pague se le abona el remanente al cliente menos los descuentos respectivos (intereses normales y moratorios e IVA). Contabilizando diariamente todas las operaciones, haciendo una partida por cada operación.

¹⁹ LEYVA SAAVEDRA.

Según los analistas financieros el factoraje es una buena opción de financiamiento para la PYMES, por ser una figura atractiva y eficaz que reduce los costos de gestión, los de carácter administrativo y contable y genera la obtención de liquidez de manera ágil. En otras palabras el Factoraje facilita las cosas a la PYMES, porque dejan a una empresa especializada la gestión administrativa y financiera relativa a las relaciones de sus propios clientes, sus costos administrativos cambiando la unidad de cobros por una cuenta llamada Valuadora por Factoraje.

1.2.1.3.3 Ventajas y Desventajas del Factoraje

La demanda del servicio de factoraje en El Salvador, la realizan empresas pequeñas, ya que a las empresas grandes, que tienen facilidad para presentar mejores garantías, se les abren otras opciones de financiamiento con menores costos.

Para los usuarios, el factoraje puede significar muchas ventajas entre las cuales destacan: lo ágil y oportuno del servicio, el incremento del poder de negociación con proveedores, la reducción de los gastos de operación relacionados con créditos y cobros, ayuda a impulsar las ventas, etc.

Entre las desventajas se encuentra la alta tasa de interés que se paga, así como en casos de que las dificultades por las que pasa la empresa sean muy graves puede ser que ésta no reciba ninguna ayuda, además de que no todos sus clientes pueden calificar para ser presentados como garantía.

Al hacer referencia a los clientes de los usuarios de factoraje, se pueden mencionar una serie de aspectos favorables como desfavorables con relación al factoraje, entre los favorables está el que pueden ver mejorados los términos de crédito recibidos de sus proveedores que hacen uso del servicio.

Otra ventaja sería que al desarrollarse más el servicio, las compañías de factoraje podrían llegar a trabajar directamente con ellos, ofreciéndoles cotizaciones de precios y de ofertas. Por el contrario, los aspectos desfavorables para los clientes serían: que los procesos de compra pueden ser más largos al incrementarse los pasos requeridos, la sensación de que su proveedor tiene problemas que podrían afectarle, así como el que éste suele trasladarle los costos de factoraje al precio del producto.

Por el momento no existe en El Salvador una legislación específica en cuanto a actividades de factoraje, por lo que éste se lleva a cabo valiéndose de algunos aspectos legales comerciales relacionados a las actividades implicadas en el negocio, respaldados en los Códigos de Comercio, Tributario así como en la Ley de Bancos y Financieras. Actualmente se encuentra en la Asamblea Legislativa un proyecto de ley de factoraje, el cual se espera que se convierta en normativa.

La factorización, debido a que no exige activos fijos ni garantías difíciles de presentar, sino más bien garantías que surgen naturalmente de la actividad comercial de la empresa, resulta la alternativa de financiamiento a corto plazo de más fácil acceso.

El factoraje es el financiamiento más ágil, ya que una vez aprobada la línea, los desembolsos no suelen tardar más de dos horas en efectuarse. Aunque los otros préstamos para capital de trabajo pueden aprobarse en tiempos similares, la dificultad para reunir los requisitos pertinentes puede prolongar ese tiempo indefinidamente.

Las estadísticas de empresas que accedan a este tipo de servicios financieros no han sido presentadas, debido a que las empresas privadas dedicadas a esta actividad aducen que estos datos son de carácter confidencial.

1.2.1.4 Sociedad de Garantías Recíprocas

1.2.1.4.1 Definición de SGR

- La Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR), es un ente financiero supervisado por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), que busca darle solución al problema del crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando a las empresas de éste sector el acceso al financiamiento mediante el otorgamiento de garantías que respaldan la devolución del crédito; además, busca mejorar las condiciones de plazo y tasas de interés a las cuales las micro, pequeñas y medianas empresas contratan dichos créditos, su finalidad exclusiva es otorgar a favor de sus socios avales, fianzas y otras garantías²⁰.

²⁰ El Diario de Hoy, Lunes 17 de mayo de 2004

- Es una institución financiera supervisada por la SSF, dedicada al otorgamiento de avales, garantías y fianzas al sector Mipyme con la finalidad de favorecer el acceso al financiamiento y mejorar las condiciones plazo y tasa de interés para los mismos²¹.

De las conceptualizaciones antes expuestas se puede resumir que una SGR nace con la finalidad de mejorar el acceso al financiamiento de la MIPYME, de forma indirecta a través del otorgamiento de avales y garantías al los proyectos de inversión de las mismas, para acceder a un crédito en condiciones de plazo y tasas de interés preferenciales.

1.2.1.4.2 Funcionamiento de la Sociedad de Garantía Recíproca

La SGR, forma un fondo a partir de los recursos que aportan entidades de apoyo al sector de la micro, pequeña y mediana empresa, empresas comerciales (socios protectores) y los mismos empresarios. (socios partícipes).

Los socios partícipes son asesorados en su gestión y apoyados para la elaboración de sus proyectos de inversión.

La SGR hace un análisis minucioso de los proyectos de inversión del empresario y lo asesora en su desarrollo.

El empresario solicita una garantía del fondo, para respaldar su proyecto en cualquier banco del sistema financiero o para acceder a licitaciones públicas y privadas.

Los bancos y la SGR, suscriben acuerdos globales, para facilitar recursos a las empresas de los socios partícipes. Los bancos confían en la SGR por: su buen criterio a la hora de analizar proyectos; por el seguimiento del crédito que dan; y, en última instancia, por la eficacia con la que responden ante un crédito en mora.

En caso que el empresario no cumpla con el pago de la cuota establecida por la institución financiera, la SGR le paga al banco el monto correspondiente, pero si el empresario endeudado ya es incapaz de

²¹ El concepto de SGR se obtuvo del documento Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas presentado por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).

responder a sus obligaciones financieras, la SGR inicia un proceso legal que puede desembocar en el embargo de los bienes adquiridos.

Para permanecer en el mercado, la SGR cobra una comisión sobre el préstamo total que hace el cliente, ésta tasa varía entre el 2 y 3 por ciento, esta comisión es reintegrada al empresario al momento que termina de cancelar el crédito con la banca.

1.2.1.4.3 Ventajas y Desventajas de la SGR

- Mejora el acceso al crédito: el empresario cuenta con una garantía que lo respalda para solicitar crédito.
- Fomenta la asociatividad empresarial: mejora de condiciones de tasa de interés y plazos de crédito.
- Da acceso a fianzas técnicas para participar en licitaciones privadas y públicas.

Proporciona asesoría; la SGR ayuda al empresario a desarrollar su proyecto de inversión.

1.3 Definición de Pequeñas y Medianas Empresas Industriales

La finalidad que se busca con este apartado, es dejar claro la definición de Pymes industriales, sin embargo, antes de proceder a dar una definición de pequeña y mediana empresa industrial, es necesario conocer qué vamos a entender por pequeña y mediana empresa en su sentido general:

En El Salvador existen diferentes definiciones sobre pequeñas y medianas empresas, las cuales están en función de diferentes criterios; entre los que generalmente son utilizados por diversas instituciones podemos señalar:

- i. El número de empleados.
- ii. El nivel de ventas.
- iii. El valor de activos.

El Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP) y la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), coinciden en guiarse por el número de empleados, aunque sin el mismo límite de separación entre la micro y pequeña empresa y tienen el mismo rango de 50 a 99 empleados para la mediana empresa²².

Es necesario mencionar que la definición depende de la institución que la utilice (ver cuadro 1.1), de esta manera, se tiene que en el país la definición más prevaleciente es la utilizada por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), la cual, también es empleada por la DIGESTYC. De acuerdo a ella la pequeña y mediana empresa se pueden definir de la siguiente manera:

1.3.1 Definición de Pequeña Empresa

Constituye toda unidad económica que tiene desde once hasta cincuenta ocupados y que sus ventas anuales son hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos (\$57,144 ventas mensuales), excluyendo aquellas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 476.2 salarios mínimos con 10 o menos ocupados.

1.3.2 Definición de Mediana Empresa

Constituye toda unidad económica que tiene desde cincuenta y uno hasta cien ocupados y que sus ventas anuales son mayores a 4,762 salarios mínimos hasta el equivalente a 31,746 salarios mínimos urbanos (\$380,952 de ventas mensuales), excluyendo aquellas que tienen ventas anuales menores al equivalente de 4,762 salarios mínimos con 50 o menos ocupados.

²² CONAMYPE, Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la Mipyme en El Salvador

Cuadro 1.1
CRITERIOS DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

INSTITUCION	CRITERIO	TAMAÑO DE LA EMPRESA			
		MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
CONAMYPE	Numero de empleados	Hasta 10 empleados	Hasta 50 empleados	Hasta 100 empleados	Mas de 100 empleados
	Ventas	Menor a \$5,714	De \$5,714 hasta \$57,142 mensuales	Equivalente hasta \$277,776 salarios mínimos	Mayor a \$277,776 salarios mínimos
BMI	Numero de empleados	Hasta 10 empleados	De 11 a 49 empleados	De 50 a 99 empleados	Mas de 100 empleados
	Ventas	Menor a \$14,857	De \$5,688 hasta \$56,882	De \$56,882 hasta \$379,218	Mayor a \$379,218
INSAFORP	Numero de empleados	Hasta 10 empleados	De 11 a 49 empleados	De 50 a 99 empleados	Mas de 99 empleados
	Ventas	\$5,714.28 mensuales	\$57,144 mensuales	\$380,952 mensuales	Mayor a \$380,952
DIGESTYC	Numero de empleados	Menos de 10 empleados	De 10 a 49 empleados	De 50 hasta 100 trabajadores	Mas de 100 trabajadores
	Ventas	\$5,714.28 mensuales	\$57,144 mensuales	\$380,952 mensuales	Mayor a \$380,952

Fuente: Elaboración propia con base a documentos de la DIGESTYC, CEPAL, INSAFORP, BMI Y CONAMYPE.

1.3.3 Definición de Pymes Industriales

Antes de elaborar un concepto propio de lo que podemos entender por **Pymes Industriales**, es necesario dejar claro que entendemos por industria manufacturera, para lo cual partiremos de la clasificación sectorial elaborada por el Banco Central de Reserva (BCR), la cual divide la economía en 12 sectores y nos centraremos en la sub división de la industria manufacturera que es el sector donde hay una mayor concentración de actividades, dividiéndose por ello en diferentes ramas (Ver anexo 1).

A partir de la clasificación sectorial podemos entender por sector industrial, a aquel dedicado a la producción de mercancías utilizando materias primas o brutas proporcionados por los demás sectores, es decir, este es un sector de transformación que lleva los bienes a su estadio final, sin embargo, la división del trabajo instituye relaciones complejas entre empresas industriales, algunas de las cuales fabrican

bienes semielaborados que sirven como insumos de otras empresas industriales para completar su elaboración.

Entendido lo anterior, podemos dedicarnos a la tarea de conceptualizar lo que son las **Pymes Industriales**.

Las **Pymes Industriales** pueden definirse como aquellas unidades económicas que emplean desde 11 hasta 100 trabajadores y alcanzan un nivel de ventas entre 6 y 40 millones de colones al año, y que adicionalmente están dedicadas a la producción de bienes finales o intermedios (alimentos o textiles).

1.4 Definición de Política Económica.

Existen diferentes formas de definir lo que es política económica entre las que podemos mencionar las siguientes:

- La política económica está constituida por un conjunto de medidas y acciones llevadas a cabo por el Estado para fomentar, regular, modificar, restringir o prohibir determinadas actividades económicas²³.
- Además adicionalmente la política económica se define como una disciplina científica que estudia la actividad del Estado tendiente a intervenir en la economía del país²⁴.

De las definiciones anteriores podemos sintetizar que una política económica se define como un instrumento manejado por el Estado constituido por medidas y normas que él aplica con la finalidad de fomentar, regular e incidir en la actividad económica de un país para fomentar una asignación eficiente de los recursos escasos.

²³ Brand, Osvaldo Salvador. *Diccionario de Economía*, Editorial Jurídica Salvadoreña. Pág. 379

²⁴ O. Greco. *Diccionario de economía*, Valletta ediciones 2003, Pág. 353

CAPITULO II

2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

2.1 Planteamiento del Problema.

En un mundo encaminado hacia un mercado global a través de la liberalización económica, es claro que, el fortalecimiento de las empresas en nuestro país en materia de recursos humanos y competencias se vuelve crucial, y más aún si estas empresas poseen la característica de ser Pequeñas o Medianas (Pymes), desde este punto de vista el surgimiento de una política que tiene la finalidad de brindar un apoyo a este sector es ampliamente justificado.

El año 2000 marcó en nuestro país el surgimiento de una política económica denominada "*Política Nacional para la Mype,*" cuyo objetivo fue y sigue siendo el apoyo al sector Mipyme, dentro de su contenido uno de los pilares estratégicos en ésta política son los Servicios Financieros (SF), dado que el acceso a ellos se ha convertido en una problemática trascendental para las Pymes.

Con la implementación de ésta política en materia de SF, se han realizado esfuerzos en términos de fortalecimiento y ampliación del mercado de los servicios financieros, pero a pesar de ello los resultados han sido insatisfactorios ya que el acceso de las pequeñas y medianas empresas a estos servicios continua siendo todavía bastante restringido, y por otro lado, la variedad de la cobertura de productos financieros dirigidos a las Pymes es aún limitada.

Relacionado a los SF, se conoce de antemano que uno de los principales problemas que enfrentan las Pymes, son las condiciones inadecuadas del acceso al crédito. Una de las razones por las cuales la mayoría de estas empresas optan por no hacer uso del crédito disponible está relacionado con los altos costos de transacción y altos costos financieros ligados a la obtención de créditos (ver cuadro 2.1), con lo cual se limita su posibilidad de realizar inversiones que sean capaces de ubicar a este segmento empresarial en una posición más competitiva.

Cuadro 2.1

COSTOS DE TRANSACCIÓN PARA DISTINTAS CATEGORÍAS DE EMPRESAS

Categoría de Empresa	Tasas promedio	Monto de crédito promedio	Días de proceso	Costo operacional	Ratios de costos marginales
Grande	11.5%	\$1,142,857.00	5	\$208.00	0.02%
Mediana Empresa	15%	\$142,857.00	7.5	\$312.00	0.22%
Pequeña empresa	18%	\$17,142.80	15	\$403.00	2.35%

Fuente: Grupo DFC. BID (2002)

De acuerdo a lo anterior surge una interrogante, ¿En que medida se pueden considerar a los SF como una herramienta que impulse el fortalecimiento de las Pymes industriales?. Y por otro lado ¿en que medida esta problemática justifica la elaboración de lineamientos para una política económica que mejore el acceso de estas empresas al financiamiento?.

El crédito, al igual que los demás Servicios Financieros que son ofrecidos por los bancos y las Instituciones Financieras (IFI's), representa para las pequeñas y medianas empresas del sector industrial Salvadoreño un elemento fundamental para su operabilidad cotidiana, según la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) el crédito otorgado para el sector industrial en el 2005 fue cerca de \$909.5 millones²⁵, pero, ¿Qué proporción de estos recursos fueron canalizados hacia las Pymes? y más importante aún, ¿Representan la proporción de créditos canalizados hacia las Pymes una mejora satisfactoria en el acceso al crédito por parte de este sector empresarial? Y ¿En que medida a incidido la implementación de programas propios de la política Mipyme en la canalización de recursos financieros hacia las Pymes industriales?

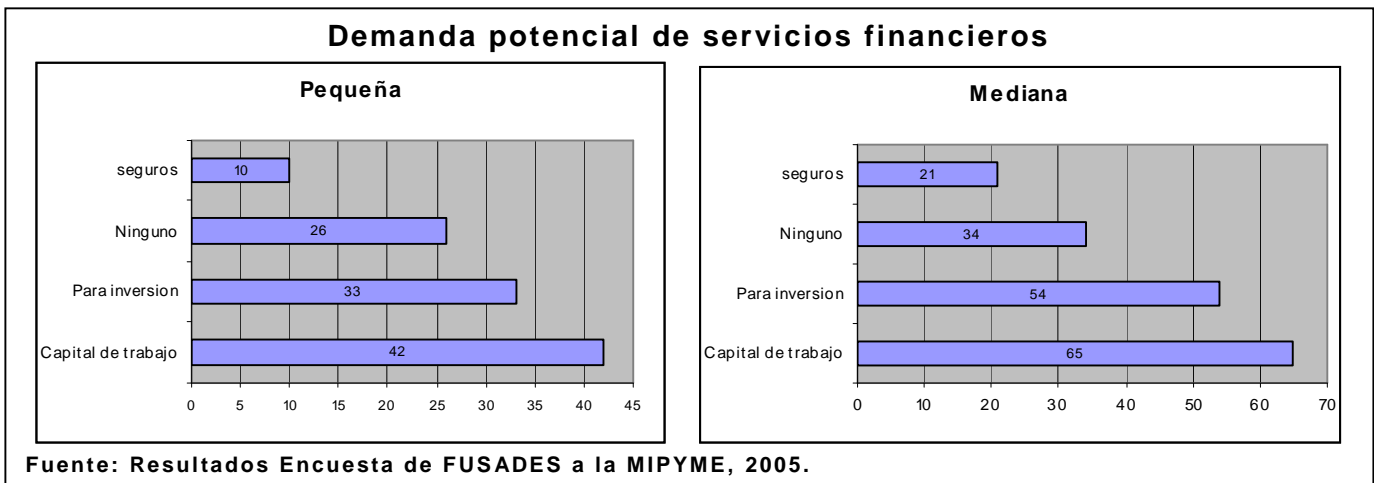
Es indudable que la porción que las Pymes industriales absorben de estos recursos evidencia una profunda limitación al acceso de los mismos y una ineficiencia de la política vigente, ya que por ejemplo, los créditos otorgados por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) a este sector en el periodo 2002-2005, fueron de alrededor de \$92 millones, de los cuales solo \$9.6 millones fueron otorgados a las Pymes, representando el 10.4% tal como se mostró en la figura 1.1.

²⁵ Dato extraído del informe del sector industria manufacturera a diciembre de 2005, presentado por la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI).

Este es solamente una evidencia de los problemas que enfrentan estas empresas para acceder a los SF, aunado al poco conocimiento acerca de los diferentes productos financieros a los que se pueden acceder como por ejemplo; el arrendamiento financiero o Leasing y Factoraje, además de los instrumentos financieros como las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), de lo anterior se puede afirmar que es evidente la necesidad de elaborar lineamientos de política económica para contribuir a minimizar ésta problemática.

Esta claro que, a través de los recursos obtenidos de las IFI's y los bancos, que las Pymes industriales pueden, en buena medida, invertir en capital de trabajo (materia prima) y capital físico (maquinaria), para respaldar sus procesos de producción, esta afirmación es respalda en el informe de FUSADES "IDES 2005", como se muestra en la figura 1.2, que del total de Servicios Financieros que demandan las Pymes, en promedio un 52% es destinado al capital de trabajo y un 39% es para inversión²⁶.

Figura 1.2



²⁶ Se calculó un promedio entre el porcentaje de demanda que se destina a capital de trabajo e inversión por parte de la pequeña y mediana empresa por separado como se muestra en la figura 1.2.

2.2 Justificación de la Investigación

De todos es conocida la importancia de las Pequeñas y Medianas empresas industriales, como un pilar fundamental para el proceso de desarrollo económico y social, ya que contribuyen de manera significativa al crecimiento económico y a la creación de empleo por su importante presencia en los diferentes sectores de la economía (ver cuadro 2.2).

CUADRO 2.2
UNIVERSO DE EMPRESAS POR ESTRATO DE OCUPACIÓN

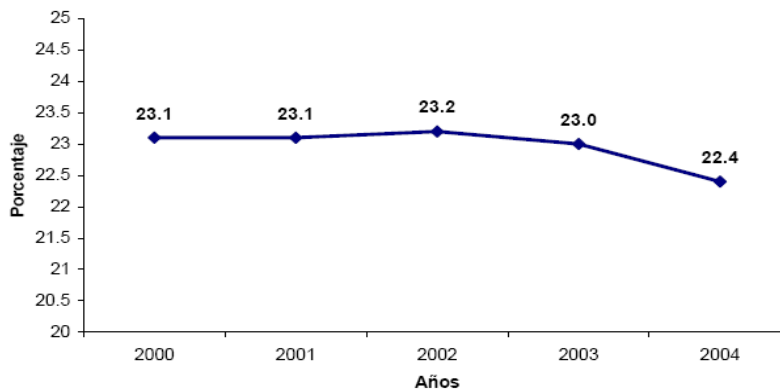
Sector	Pequeña Empresa	%	Mediana Empresa	%
Industria	970	22%	210	39%
Comercio	1,562	35%	174	32%
Servicios	1,963	44%	157	29%

Fuente: Encuesta Económica Anual DIGESTYC, 2001

La importancia del sector de la industria se puede explicar a través de diferentes indicadores, como lo es el aporte al Producto Interno bruto (PIB), participación en las exportaciones y su aporte a la generación de empleo.

En base a datos obtenidos del Banco Central de Reserva (BCR), se muestra que entre los años de 2000 al 2004, el sector industrial se constituyó en uno de los sectores que mayor aporte realizaron a la actividad económica, promediando un 23% de la producción total (figura 2.3), pese a la leve desaceleración registrada en el 2004, la cual se le puede atribuir a factores como: 1) la caída en las exportaciones de la maquila, como consecuencia de la liberalización de las cuotas de China y la consecuente competencia en los bajos costos de producción del país Asiático; 2) incertidumbres que generó las elecciones presidenciales a los inversionistas nacionales y extranjeros y al 3) incremento en los precios del petróleo en el mercado mundial.

Figura 2.3
El Salvador: Porcentaje que Aporta la Industria al Producto Interno Bruto, años 2000-2004

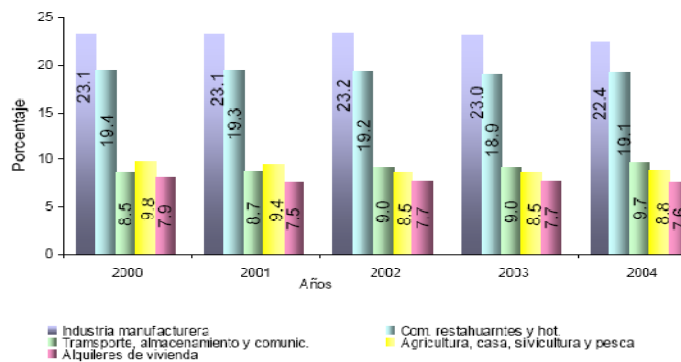


Fuente: BCR

Por otro lado, haciendo un balance sobre los distintos sectores que conforman la actividad económica del país (ver figura 2.4), se obtiene que el sector industria muestra un comportamiento interanual favorable de 23% durante el período 2000-2004 sobre los demás sectores, siendo uno de los que más han contribuido a la producción nacional, dicho comportamiento puede atribuirse al buen desempeño de las ramas de la maquila, panadería, químicas, bebidas entre otras, siendo las dos primeras las de mayor aporte al PIB del sector industria como se muestra en el anexo 3.

Figura 2.4. Sectores que más han contribuido a la producción nacional

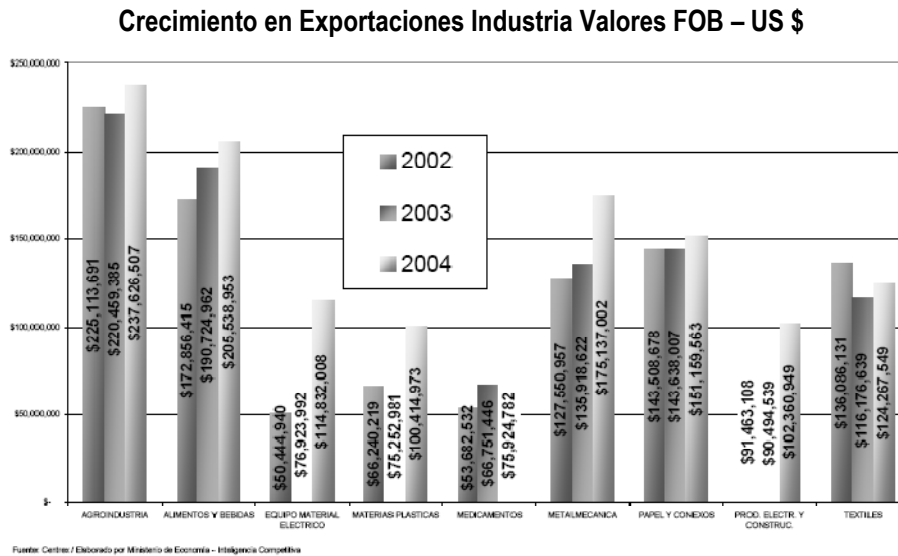
Principales Sectores dentro de la actividad económica de país, año 2000-2004



Fuente: BCR

En cuanto a las exportaciones del sector industrial, las ramas que más participación han tenido en el comercio exterior en el período 2002-2004 están: la agroindustria, alimentos y bebidas, metalmecánica, papel y textiles (figura 2.5)

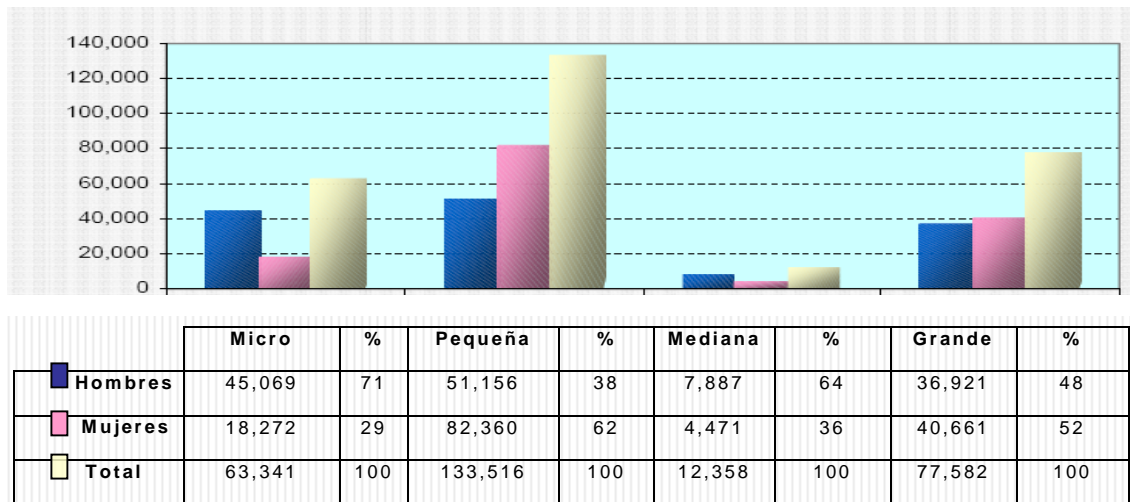
Figura 2.5



Otro importante indicador que revela la importancia del sector industrial en el desarrollo económico y social del país es el empleo, de acuerdo a los resultados de la Encuesta Económica 2002 elaborada por la DIGESTYC. El sector industria genera un total de 286,797 mil empleos, de los cuales 133,516 corresponde a las pequeñas empresas y 12,358 es generado por las medianas empresas, representado en conjunto (Pyme), el 51% del total de empleos generados por el sector industrial en general, lo que pone en evidencia su importancia social y económica (ver figura 2.6).

Figura 2.6

Ocupados en la Industria manufacturera por sexo y establecimiento



Fuente: DIGESTYC, Resultado de la Encuesta Económica 2002

Llama la atención que dentro de las estadísticas del total de empleos del sector industria, hay una presencia mayor de mujeres en relación a los hombres, dado que el 51% corresponde al género femenino, mientras que el 49% restante es representado por el género masculino, esto en términos generales, sin embargo, al comparar el porcentaje por tamaño de establecimiento, se tiene que existe una mayor concentración de mujeres en las pequeñas industrias con un 57%, distribuyéndose el restante 43% entre la Micro (13%), Mediana(3%) y la Grande (27%), una razón que puede explicar este fenómeno es que en su mayoría, muchas de ellas son cabeza de familia, por lo tanto deben buscar oportunidades de generar ingresos, a demás, por su misma condición, no pueden desarrollarse académicamente, lo que representa una desventaja para percibir un mejor salario.

En vista de todo lo anteriormente expuesto, se considera que el financiamiento juega un papel de suma importancia para las Pymes industriales, ya que está asociado al mejoramiento de su eficiencia y productividad a través de la inversión en recursos como: maquinaria, tecnología, capacitación, modernización de la infraestructura etc., que en muchos de los casos no pueden ser financiados por fondos propios, y es aquí donde los servicios financieros representan una alternativa de solución, por ello, es importante aclarar, que para aprovechar éstos servicios, debe existir un entorno favorable que les permita tener acceso a los servicios financieros de una manera más eficiente. Ante ésta situación, se ha

considerado llevar a cabo una investigación que nos permita determinar una propuesta de lineamientos de política para mejorar el acceso de las Pymes industriales a los servicios financieros, y de ésta manera contribuir al mejoramiento de la situación de las Pymes Industriales y por extensión a la economía del país.

La investigación se desarrollará en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), ya que en ésta zona donde se identifica una importante concentración de Pymes industriales, su ubicación geográfica permite un fácil acceso, además la ventaja que presenta la existencia de organizaciones e instituciones públicas dirigidas a las Pymes, permite establecer una mejor comunicación para la obtención de información.

2.3 Definición de Objetivos

Objetivo General

- Elaborar una propuesta de lineamientos de política económica que tenga como objetivo mejorar la accesibilidad a los Servicios Financieros por parte de las Pymes del sector industrial del Área Metropolitana de San Salvador (AMSS).

Objetivos Específicos

- Identificar los diferentes Servicios Financieros que son ofrecidos a las Pymes industriales con el fin de elaborar una caracterización de los mismos.
- Establecer las razones que justifican la poca accesibilidad a los Servicios Financieros y que funcionan como una limitante para el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas industriales, con el objetivo tener conocimientos suficientes para la elaboración de los lineamientos de política.
- Determinar el grado de conocimiento por parte de las empresas industriales acerca de los diferentes productos e instrumentos financieros que son ofrecidos en el mercado.

- Identificar las ventajas y beneficios que representan para las Pymes industriales una mejor accesibilidad a los diferentes productos e instrumentos financieros.

2.4 Planteamiento de Hipótesis

Con la finalidad de orientar el tema de investigación para lograr los objetivos propuestos, se utilizará la hipótesis central siguiente:

Hipótesis Central:

- Un mejoramiento en el acceso y cobertura de los servicios financieros por parte de las Pymes industriales para su fortalecimiento, es el resultado de una eficiente orientación de la política económica gubernamental basada en aspectos relacionados al conocimiento, obstáculos al acceso entre otros.

Las hipótesis secundarias que permitirán operativizar la hipótesis central se describen a continuación:

Hipótesis Secundaria A:

- El bajo nivel de acceso a los SF de las Pymes industriales del AMSS, está determinado por las garantías que son exigidas por parte de las instituciones reguladas por la SSF, factor a tomar en cuenta en la elaboración de una política.

Hipótesis secundaria B:

- El grado de conocimiento de las Pymes industriales influye en la demanda y la disponibilidad de utilización de los diferentes productos y servicios financieros ofrecidos en el mercado

Hipótesis secundaria C:

- Un mayor nivel de acceso al financiamiento esta relacionado con el aumento de las ventajas y beneficios para el fortalecimiento de las Pymes industriales del AMSS.

2.5 Variables de las Hipótesis

a) Variables para la hipótesis central:

- Acceso y cobertura del financiamiento de las empresas
- Eficiencia de la política gubernamental

b) Variables para la hipótesis secundaria A:

- Acceso a servicios y productos financieros.
- Garantías requeridas

c) Variables para la hipótesis secundaria B:

- Grado de conocimiento sobre productos y servicios financieros como leasing, factoraje y SGR
- Demanda y utilización de los SF por parte de las Pymes

d) Variables para la hipótesis secundaria C:

- Nivel de conocimiento y acceso a SF
- Ventajas y beneficios de los diferentes productos y SF.

2.6 Metodología de la Investigación

En este apartado se pretende dar a conocer los procedimientos que se siguieron para la realización de la investigación, así como la presentación de los resultados que se obtuvieron y el análisis de los mismos.

2.6.1 Aspectos metodológicos

2.6.1.1 Diseño de la muestra.

Para lograr el objetivo de la investigación de campo, primero se identificó la población objeto de estudio, para el caso se investigó a la Pequeña y Mediana empresa del sector industrial del AMSS, se eligió a estas empresas por ser las que, por su tamaño, se encuentran con más dificultades para poder acceder al financiamiento, además de tomar en cuenta su importancia para la economía como fuente significativa de empleo y de producción.

La ventaja que implicó el estudio de este tipo de empresas es que existe un gran número de estudios que abordan las diferentes problemáticas que las afectan, lo cual permite tener un panorama más general y sobre todo la referencia bibliográfica precisa para extraer la información necesaria para nuestro propósito, además, la ubicación de las Pymes en el AMSS, nos facilitó la tarea de contactarlas y trasladarnos hasta el lugar donde se encuentran.

No obstante, también se presentaron ciertas desventajas en relación al tamaño de la población de empresas, y es que a pesar que se contaba con la información necesaria para ubicarlas, muchas empresas no se encontraban operando, lo cual reducía las opciones disponibles, por otro lado, nos encontramos con falta de disposición por parte de las personas encargadas para atendernos.

Las empresas que se investigaron se encontraron registradas en la base de datos del ISSS del año 2005, en el sector de la actividad económica de la industria manufacturera, encontrando para el AMSS 685 empresas, de éstas fueron 567 pequeñas empresa y 118 empresas medianas.

Para la determinación de la muestra de las empresas que fueron objeto de la entrevista, se utilizaron los criterios generales de clasificación; número de empleados, ubicación geográfica y la actividad productiva (manufactura).

Para el cálculo de la muestra de las empresas de la industria manufacturera se utilizó la fórmula de muestreo para poblaciones finitas, con lo cual se obtuvo un resultado de 33 empresas; 27 pequeñas y 6 medianas.

La fórmula utilizada para la obtención de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Datos:

N= Tamaño de la población 685 Pymes Industriales

Z= con un nivel de confianza del 95% este es igual a 1.96

P= 0.1

q= 1-p = 0.9

d= error estándar igual al 10% = 0.1

$$n = \frac{(685)(1.96)^2 (0.1)(0.9)}{(0.1)^2 (685 - 1) + (1.96)^2 (0.1)(0.9)}$$

$$n = \frac{236.83}{6.84 + 0.345744} = \frac{236.83}{7.185744} = 32.95 \approx 33$$

Para el cálculo de sub muestras proporcionales al número total de pequeñas empresas y medianas empresas se utilizó la siguiente formula:

$$ni = \frac{n (Ni)}{N}$$

Pequeña Empresa

Datos:

n = tamaño de la muestra total 33

Ni = tamaño de cada estrato 567

N = tamaño de la población 685

$$n_i = \frac{33 (567)}{685} = 27.3 \approx 27$$

Mediana Empresa

Datos:

n = tamaño de la muestra total 33

Ni = tamaño de cada estrato 118

N = tamaño de la población 685

$$n_i = \frac{33 (118)}{685} = 5.68 \approx 6.$$

La obtención de los datos para el cálculo de la muestra y sub muestras, se hizo a través de la base de datos de empresas registradas en el ISSS, cuya tabla se presenta a continuación:

Cuadro 2.4
Empresas Registradas en el ISSS, que Cotizan a INSAFORP
Todo el país. Mes Cotizado: Diciembre 2005
por Departamento, Tamaño de Empresa, Sector de Actividad Económica 3: INDUSTRIA MANUFACTURERA

Departamento	Total Empresas	Tamaño de la Empresa			
		Micro (1-9)	Peq. (10-49)	Med. (50-99)	Gde. (+100)
(1) AHUACHAPÁN	2	1	1	0	0
(2) SANTA ANA	14	4	7	2	1
(3) SONSONATE	5	1	1	2	1
(4) CHALATENANGO	9	8	1	0	0
(5) LA LIBERTAD	500	199	160	44	97
(6) SAN SALVADOR	1,781	913	567	118	183

(7) CUSCATLÁN	17	12	4	1	0
(8) LA PAZ	86	35	18	15	18
(9) CABAÑAS	19	16	3	0	0
(10) SAN VICENTE	15	13	1	1	0
(11) USULUTÁN	3	1	0	0	0
(12) SAN MIGUEL	13	7	5	1	0
Total	2,464	1,210	768	184	300

Fuente: directorio base de datos ISSS 2005

2.6.1.2 Unidades de Análisis.

Dentro de cada empresa se investigó a la unidad de análisis correspondiente al área financiera de la empresa, en su mayoría contadores generales, ya que son quienes manejan toda la información relativa a los aspectos financieros de ésta. No obstante, en muchos de los casos las personas que se entrevistaron eran básicamente los dueños de las empresas, quienes, al mismo tiempo, manejan los aspectos financieros de la misma, también se contactó con el Gerente General, o las secretarías, que por el tamaño de la empresa, son las personas encargadas de lo relativo al financiamiento.

2.6.1.3 Técnicas e Instrumentos.

Técnica

La principal técnica para la obtención de la información, fueron las entrevistas realizadas a los empresarios o representantes de las diferentes empresas en estudio, con el objetivo de obtener información inmediata a cerca de la situación actual y real del acceso a los SF y su utilización por parte de las Pymes.

Instrumento

Las entrevistas realizadas se llevaron a cabo a través de un cuestionario elaborado en base a un listado de variables que, además, se encuentran relacionadas con los objetivos e hipótesis de la investigación, por lo cual, debía contener las preguntas adecuadas que nos proporcionara dicha información, para verificar si el cuestionario nos proveería los datos adecuados para el objetivo de la investigación.

Además se realizó una prueba piloto, la cual consistió en entrevistar a 8 empresas industriales en el AMSS (5 pequeñas y 3 medianas), esta prueba nos sirvió para identificar los inconvenientes de contenido del cuestionario y así realizar las modificaciones correspondientes.

2.6.1.4 Fuentes de Información.

Fuentes Primarias

Basándonos en que el tema en estudio está referido al acceso de servicios financieros por parte de las Pymes industriales, se tomó como fuente primaria de información al personal encargado del área financiera de cada empresa o en su caso al mismo propietario de ésta, quienes son los que conocen sobre las necesidades de financiamiento de la empresa, los medios de financiación que se utilizan, los obstáculos y beneficios de éstos, entre otros aspectos de interés para la investigación.

Fuentes Secundarias

También se consultaron fuentes secundarias de información, como estudios realizados por otras instituciones públicas (INSAFORP, CONAMYPE, BMI, SSF, etc.), además de documentos publicados por organismos internacionales (GTZ, BID, CEPAL, entre otros), búsqueda a través del Internet, periódicos locales, etc.

2.6.1.5 Período de ejecución del estudio de campo.

El proceso de las entrevistas se llevó a cabo desde principios de diciembre de 2006 hasta finales de enero del 2007.

2.6.1.6 Procesamiento de la información.

Después de haber realizado las entrevistas, se procesó la información obtenida en tablas y gráficas para obtener una mejor visión de los resultados, con base a frecuencias absolutas y relativas.

2.6.1.7 Alcances del estudio.

El estudio se realizó en el AMSS, dirigido a las Pymes del sector industrial.

CAPITULO III

3. ESTUDIO SOBRE EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA EN EL AMSS.

3.1 Análisis e interpretación de los resultados sobre el acceso de los diferentes productos y servicios financieros utilizados por las pymes industriales del AMSS.

En algunos estudios recientes elaborados por la CEPAL,²⁷ se ha demostrado la importante relación que existe entre el financiamiento y el desarrollo de las empresas de menor tamaño, por su incidencia en las actividades productivas de las mismas. No obstante, en El Salvador, al igual que en muchos países de América Latina, persiste la problemática del acceso a recursos financieros, ya sea a través de los bancos, intermediarios financieros no bancarios, Instituciones gubernamentales, etc.

Con base a lo anterior, se realizó una investigación de campo dirigida a las Pymes del sector industrial del AMSS, con el interés de identificar los principales problemas de acceso a los servicios y productos financieros que enfrentan éstas empresas, además de diversos aspectos relacionados a éstos servicios que nos permitan evaluar la situación de una manera más objetiva; como el conocimiento, la utilización, ventajas y desventajas de los mismos.

En tal sentido, la finalidad esencial del presente capítulo es dar a conocer los resultados que fueron obtenidos en la etapa de campo de la investigación, como se explicó en el apartado anterior, la información fue extraída a través de una entrevista realizada a los pequeños y medianos empresarios del sector industrial, cabe destacar que los resultados son presentados de dos formas:

- i. A través de cuadros resumen que se presentan para cada interrogante de la entrevista.
- ii. A través de un gráfico para cada cuadro.

²⁷ Gutiérrez, Francisco de Paula, CEPAL. "El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en costa rica: análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma" **Santiago de Chile, marzo de 1999.**

- iii. Es importante aclarar que, en la presentación de cuadros de tabulación, la casilla de totales no suma 100% en la mayoría de los casos, esto se debe a que las alternativas de respuestas posibles no son complementarias, es decir, los empresarios podían optar por más de una de ellas. Aclarado lo anterior, a continuación se presentan los resultados obtenidos.

3.1.1 Análisis de resultados sobre Servicios Financieros (preguntas generales),

El acceso a servicios financieros es uno de los principales retos de las empresas de menor tamaño para fortalecer y dinamizar sus actividades productivas en la economía de El Salvador.

Adquiere especial interés el caso de las Pymes, ya que éstas se destacan como uno de los sectores que intervienen en el desarrollo de la economía, por ser los mayores generadores de empleo en el país, entre otros aspectos económicos relevantes. De allí se desprende la importancia de la relación directa entre los servicios financieros y las Pymes, al ser ellos los que posibilitan a estas empresas aprovechar mejor los recursos y las oportunidades de mejorar su capacidad productiva.

Por tanto, a continuación se analizarán los resultados obtenidos de la investigación de campo.

a. ¿Conoce algunos programas de apoyo al sector Pymes en lo referente al acceso a servicios financieros?

Cuadro 3.1

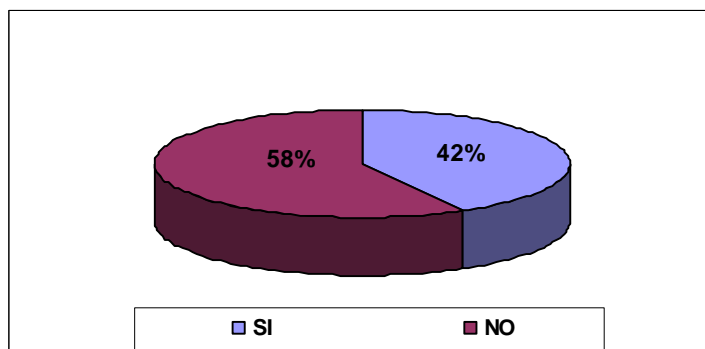
Resultados sobre conocimiento de programas de apoyo al sector Pymes para el acceso a servicios financieros.

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	F	%	F	%
SI	13	48%	1	17%	14	42%
NO	14	52%	5	83%	19	58%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.1

Resultados sobre conocimiento de programas de apoyo al sector Pymes para el acceso a servicios financieros



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Un elemento importante que les permite a las Pymes la posibilidad de tener un mejor acceso a los servicios financieros, son los programas de apoyo orientados específicamente a esta área, los cuales, son brindados por parte del gobierno a través de sus instituciones de apoyo como lo es; Conamype, BMI, entre otros, por lo tanto, se consideró importante saber el nivel de conocimiento que tienen los empresarios de las pequeñas y medianas empresas acerca de los diferentes programas de apoyo disponibles para este sector en el área de SF.

En relación a este tema, se muestra que la pequeña empresa tiene un mayor conocimiento de los programas de apoyo, ya que el 48% contestó positivamente, mientras que de las medianas, sólo el 17% dijo tener conocimiento, lo cual corresponde a la diferencia que existe en el caso de las empresas que no conocen dichos programas, ya que son más las medianas empresas que no tienen conocimiento de éstos, en términos porcentuales el 83% frente al 52% de las pequeñas empresas (Ver cuadro 3.1).

También se destaca que del total de Pymes entrevistadas, el 42% respondió tener conocimiento de los programas de apoyo orientados al sector de las Pymes, sin embargo cabe mencionar que al cuestionarlos acerca de cuales programas conocía, éstos no eran precisamente del área de SF, sino mas bien en un sentido general y que además no involucraban a las Pymes industriales; por otro lado el 58% respondió no tener conocimiento de programas de apoyo en cuanto a financiamiento orientados a las Pymes y tampoco que estuvieran destinados al sector de la industria.

b. ¿Cual es el destino que se le da al financiamiento?

Cuadro 3.2

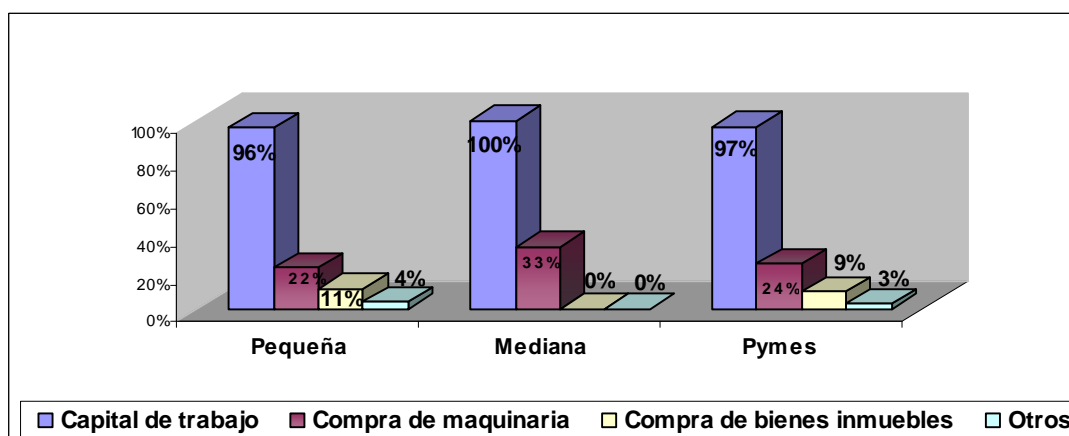
Destino que le dan las Pymes al financiamiento

DESTINO	PEQUENA	MEDIANA	PYMES
---------	---------	---------	-------

	f	%	F	%	f	%
Capital de trabajo	26	96%	6	100%	32	97%
Compra de maquinaria	6	22%	2	33%	8	24%
Compra de bienes inmuebles	3	11%	-		3	9%
Otros	1	4%	-		1	3%
TOTAL	36	133%	8	133%	44	133%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.2
Destino que le dan las Pymes al financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

En el cuadro 3.2, se puede notar que el destino más utilizado para el financiamiento por la pequeña y mediana empresa, es la referida al capital de trabajo, con un porcentaje de 96% y 100% respectivamente, en el caso de la compra de maquinaria, se registró una leve diferencia en cuanto a la preferencia por éste destino de financiamiento, siendo la mediana empresa la que más lo utiliza con un 33% y la pequeña empresa registró un 22%.

En el caso global de las Pymes, se muestra que efectivamente el capital de trabajo es el destino de financiamiento más frecuente con un porcentaje del 97%, entendiéndose dentro de ésta categoría lo que se destina a cubrir las actividades de corto plazo como; el pago de planillas, compra de materia prima, materiales, pago de servicios básicos, etc.

Y como la segunda alternativa que mostró mayor frecuencia de utilización por parte de las empresas, también está la compra de maquinaria con un porcentaje de 24%, la marcada diferencia entre éstas

dos opciones, podría encontrar su explicación en el hecho que la compra de maquinaria se dá en su mayoría a mediano o largo plazo, y en el caso del capital de trabajo son obligaciones que se deben cubrir en un período de tiempo más corto (diario, semanal o mensualmente según sea el caso), por lo tanto, se le da más prioridad cuando se obtiene el financiamiento; la compra de bienes inmuebles y la categoría de otros fué muy poco el porcentaje obtenido, ya que fué de tan solo 9% y 3% respectivamente.

c. ¿Que limitantes encuentra para acceder a los servicios financieros

Cuadro 3.3

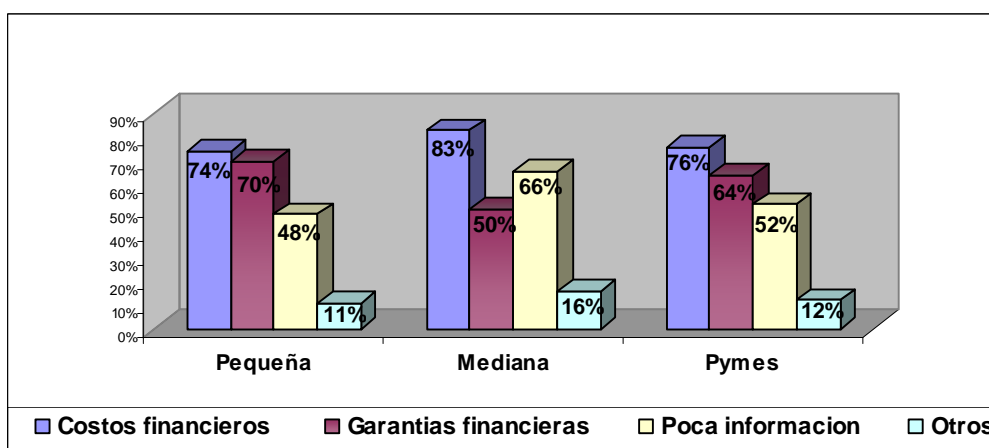
Limitantes que encuentran las Pymes para acceder a los servicios financieros

LIMITANTES	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	F	%	F	%
Costos financieros	20	74%	5	83%	25	76%
Garantías financieras	19	70%	3	50%	22	64%
Poca información	13	48%	4	66%	17	52%
Otros	3	11%	1	16%	4	12%
TOTAL	55	203%	13	215%	68	204%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.3

Limitantes que encuentran las Pymes para acceder a los servicios financieros



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Las limitantes de acceso al financiamiento concuerdan mucho entre pequeñas y medianas empresas analizándolas por separado, ya que se nos muestra que para las primeras, los costos Financieros son

la primer limitante con un 74%, seguida por las garantías y la poca información con un 70% y 48% respectivamente, por otro lado para las medianas empresas, los costos financieros son considerados la primer limitante con un 83%, seguidos de la poca información, y las garantías con un 66% y 50% correspondientemente.

Podemos observar, tanto en el cuadro como en la gráfica 3.3, que las principales limitantes al acceso de productos y servicios financieros son esencialmente tres, ya que del total de entrevistados un 76% considera que la principal limitante al acceso la determinan los costos financieros llámese éstos; tasa de interés, comisiones etc, un 64% considera que las garantías que son exigidas por las entidades financieras representan el segundo obstáculo para que las Pymes industriales puedan acceder al financiamiento, además un 52% de los entrevistados consideran que la poca información sobre formas alternativas de financiamiento de las actividades empresariales, representa la tercer limitante más importante a la hora de acceder a productos y servicios financieros.

d. ¿Qué beneficios obtiene de un mayor acceso a los servicios financieros?

Cuadro 3.4

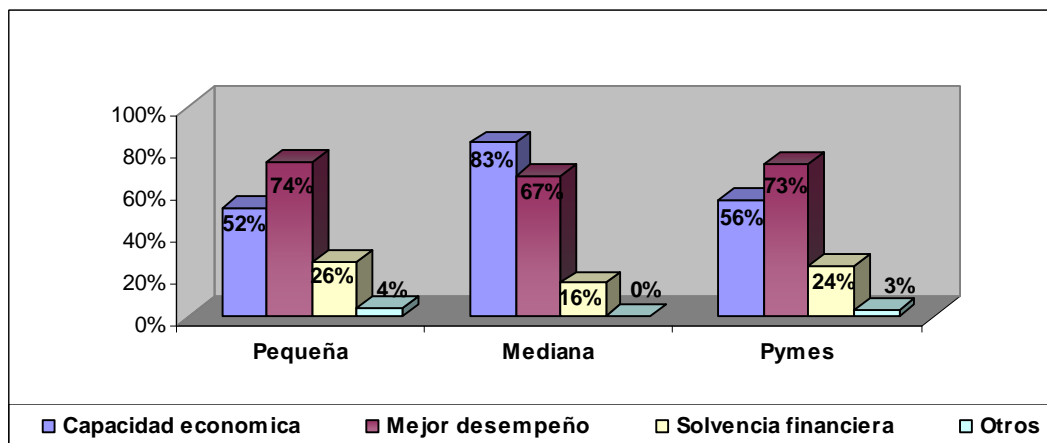
Beneficios que obtienen las Pymes al tener un mayor acceso a los servicios financieros

BENEFICIOS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	F	%	F	%
Capacidad económica	14	52%	5	83%	19	56%
Mejor desempeño	20	74%	4	67%	24	73%
Solvencia financiera	7	26%	1	16%	8	24%
Otros	1	4%	-	-	1	3%
TOTAL	42	156%	10	166%	52	156%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.4

Beneficios que obtienen las Pymes al tener un mayor acceso a los servicios financieros



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Al analizar los resultados sobre los beneficios que las pequeñas y medianas empresas consideran que implica un mayor acceso a los SF, obtuvimos que para el caso de la mediana empresa el principal beneficio está referido a que mejora la capacidad económica de la empresa, ya que estas respondieron en un 83%, mientras que para la pequeña ésta solo representa el 52%, lo contrario ocurre con el beneficio referido a que mejora el desempeño, en este caso la pequeña empresa consideró esta opción más importante en un 74% y para la mediana fue de 67%, en menor proporción la mejora en la solvencia financiera fue elegida como otro de los beneficios, para la pequeña en un 26% y para la mediana representa el 16%.

Los resultados presentados en el cuadro y gráfica anterior, nos permiten afirmar que las Pymes del sector industrial consideran que los beneficios de un mayor acceso son básicamente dos, esto basado en que del 100% de los abordados en la labor de campo un 56% consideran que un mayor acceso les posibilitaría mejorar su capacidad económica, entendiéndose esto como posibilidad de las empresas de generar ganancias, además un 73% de los empresarios de este sector consideran que un mayor acceso a SF, les beneficiaría en el sentido de mejorar el desempeño de sus empresas en un corto, mediano y largo plazo, en última instancia un 24% de los entrevistados creen que una mayor solvencia financiera podría ser el resultado de un mayor acceso a servicios y productos financieros que son ofrecidos en el mercado.

e. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento para la empresa?

Cuadro 3.5

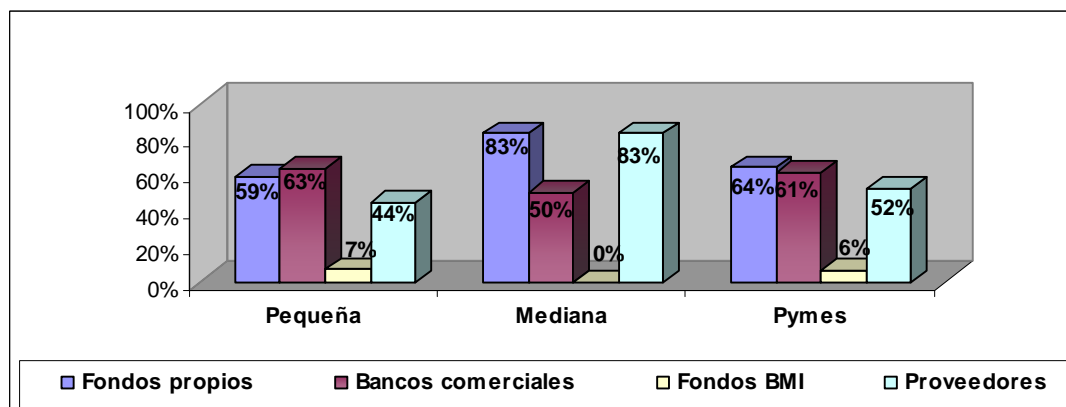
Principales fuentes de financiamiento utilizados por las Pymes

FUENTES	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	F	%	F	%
Fondos propios	16	59%	5	83%	21	64%
Bancos comerciales	17	63%	3	50%	20	61%
Fondos BMI	2	7%	-	-	2	6%
Proveedores	12	44%	5	83%	17	52%
TOTAL	47	173%	13	216%	60	183%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.5

Principales fuentes de financiamiento utilizados por las Pymes



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Las Pymes industriales tienen diversas formas de financiar sus actividades empresariales, de acuerdo a los resultados de la entrevista, se obtuvo que los fondos propios figura como la fuente de financiamiento más importante para la mediana empresa en un 83%, mientras que para la pequeña fue de sólo 59%, no así en el caso de los bancos comerciales, los cuales resultaron ser más utilizados por la pequeña empresa en un 63% y solo en un 50% por la mediana, en el caso de los proveedores vuelve a tener mayor importancia para la mediana en un 83%, por el lado de la pequeña fue de solo 44%, para el caso de los Fondos del BMI, este no figura como una fuente importante de financiamiento, ya que solo la pequeña empresa lo utiliza en un porcentaje mínimo de 7%.

el cuadro y gráfica 3.5 también nos presentan los resultados obtenidos para las Pymes en conjunto, en ellos podemos observar que la principal fuente de financiamiento de la Pymes son los recursos propios, ya que para el 64% de ellas, estos son recursos obtenidos de la propia actividad de la empresas y representan un financiamiento para actividades futuras, una segunda e importante fuente de financiamiento para éstas empresas la representan los recursos obtenidos a través de los bancos comerciales, ya que un 61% de las entrevistadas afirman que estas entidades les proveen de financiamiento para sus actividades, una tercera pero no menos importante fuente de financiamiento de las Pymes industriales, la representan los proveedores de las mismas, ya que un 52% utiliza financiamientos a través de ellos, cabe destacar que un resultado importante lo representa que solamente un 6% de las pequeñas y medianas utilizan fondos provenientes del BMI para financiarse.

Conclusiones Generales sobre Servicios Financieros

Al evaluar el acceso de las Pymes a los servicios financieros, se identificó como primer punto, que estas empresas no tienen suficiente conocimiento acerca de los diferentes programas de apoyo para el acceso a servicios financieros y programas en general orientados a las Pymes, especialmente las del sector industrial, de los resultados obtenidos, también se destaca que fueron las Pequeñas empresas las que resultaron tener un mejor conocimiento de programas de apoyo en relación a las medianas.

El segundo aspecto importante identificado esta relacionado al destino del financiamiento, los pequeños y medianos empresarios coincidieron en que el principal destino del financiamiento proveniente de diferentes fuentes esta referido, principalmente, al capital de trabajo, ya que este esta relacionado directamente con la rentabilidad a corto plazo.

En relación a las limitantes para el acceso al financiamiento, las principales restricciones identificadas por las pequeñas y medianas empresas respecto al financiamiento radican en los altos costos financieros, las garantías exigidas y las dificultades asociadas con la poca información.

Es importante aclarar que existen diferencias entre la relación de estas variables y el tamaño de la empresa, ya que al referirnos a la pequeña empresa, son los altos costos financieros y las garantías exigidas las principales restricciones al acceso al financiamiento, mientras que la mediana identifica a los altos costos financieros, y la falta de información como sus principales obstáculos para acceder a los diferentes servicios financieros.

En cuanto a los beneficios de tener un mejor acceso al financiamiento, la evaluación de los resultados nos permiten afirmar que para las Pymes del sector industrial los beneficios de un mayor acceso son básicamente dos; la mejora en la capacidad económica y el mejor desempeño en las actividades de la empresa, ya que consideran que estas dos variables se relacionan directamente, por lo tanto obtener el financiamiento oportuno le permite aprovechar al mismo tiempo ambos beneficios.

Las fuentes de financiamiento, comprenden básicamente, a los fondos propios, el crédito de proveedores, el financiamiento con recursos del BMI y los bancos comerciales. Los fondos propios, el crédito de proveedores y los bancos comerciales constituyen tres de las principales fuentes de financiamiento para la Pymes del sector industrial, con la diferencia que para cada tamaño de empresa varía el orden de importancia; así para la pequeña empresa el crédito de proveedores tiene la misma importancia que la financiación con fondos propios, ya que consideran que al tener una relación comercial establecida entre ambos, tiende a tener una ventaja frente a las instituciones financieras respecto a factores tales como, la facilidad para obtener información y la liquidación del préstamo obtenido de acuerdo a las condiciones establecidas, mientras que para la mediana son primero los bancos comerciales seguido de los fondos propios y los proveedores. El financiamiento con recursos del BMI y de IFNB en general, no constituye para las Pymes del sector industrial una fuente de financiamiento importante.

3.1.2 Análisis de los Resultados sobre Crédito Bancario

En El Salvador, los bancos constituyen una fuente importante de provisión de servicios financieros, tanto a particulares como a empresas en general, siendo el crédito bancario uno de los servicios usualmente más solicitado por las empresas, especialmente las de menor tamaño quienes no tienen la posibilidad, por sus características económicas, de tener acceso a una mayor diversidad de fuentes de financiación como en el caso de las empresas grandes.

A pesar de que el crédito es una fuente importante de financiación para las actividades económicas de las empresas, para las Pymes en particular, el proceso para la solicitud y aprobación de un crédito es más que un reto, ya que de acuerdo a diversos documentos, las Pymes encuentran múltiples obstáculos para acceder a este tipo de financiación, en tal sentido, se determinó importante conocer a través de la investigación de campo, la percepción de los empresarios de las Pymes industriales respecto al crédito bancario, tomando en cuenta principalmente, aspectos puramente económicos como variables de estudio para evaluar éste servicio financiero.

- a. ¿La empresa se ha visto en la necesidad de financiar sus actividades con la adquisición de crédito?

Cuadro 3.6

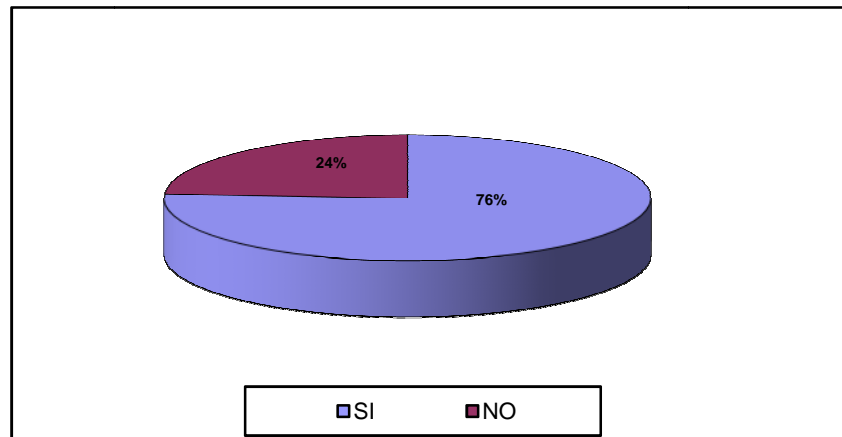
Necesidad de las Pymes de financiar sus actividades con la adquisición de crédito

RESPUESTA	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
SI	21	78%	4	67%	25	76%
NO	6	22%	2	33%	8	24%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.6

Necesidad de las Pymes de financiar sus actividades con la adquisición de crédito



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

En los resultados del cuadro 3.6, se presenta la proporción de empresas que han utilizado, en algún momento, el crédito bancario, de acuerdo a los resultados las medianas han utilizado menos el crédito que las pequeñas empresas, en el caso de las primeras fue de 67% y para las pequeñas de 78%.

Según los resultados obtenidos en la sección anterior sobre las principales fuentes de financiamiento de las Pymes industriales, los recursos obtenidos de los bancos comerciales son fundamentales para la operatividad de estas empresas, aseveración que es corroborada en el cuadro y gráfico 3.6, ya que del total de empresas que fueron abordadas en este estudio, el 76% afirmó haberse visto en la necesidad de financiar alguna actividad operativa de su empresa con la adquisición de un crédito

bancario por falta de liquidez inmediata, en contra parte el estudio arroja que solamente el 24% de las Pymes industriales no se han visto en la situación de obtener un crédito bancario, ya que además de no tener la necesidad, aducen que las garantías exigidas por las entidades financieras son muchas y que además los costos financieros son elevados.

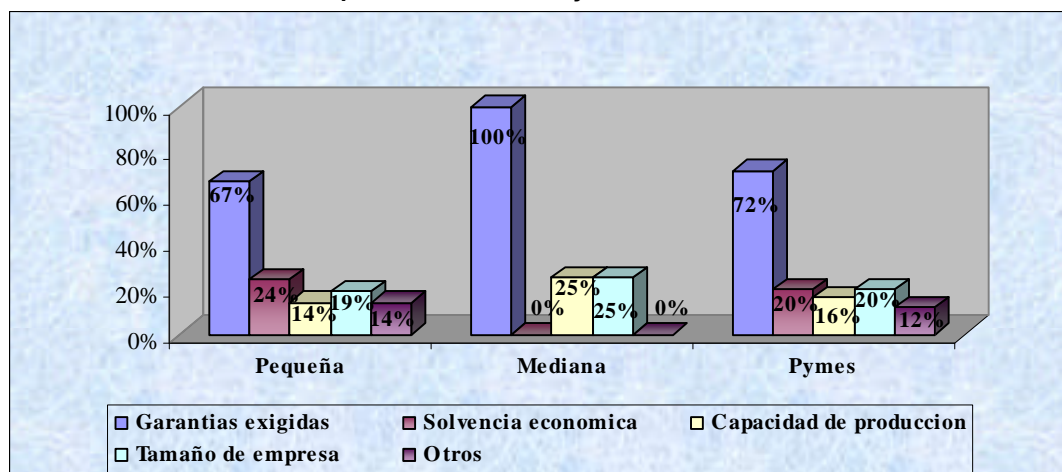
b. ¿Que limitantes encuentra al solicitar un crédito?

Cuadro 3.7
Limitantes que encuentran las Pymes al solicitar un crédito

LIMITANTES	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
Garantías exigidas	14	67%	4	100%	19	72%
Solvencia económica	5	24%	-	-	5	20%
Capacidad de producción	3	14%	1	25%	4	16%
Tamaño de empresa	4	19%	1	25%	5	20%
Otros	3	14%	-	-	3	12%
TOTAL	29	138%	6	150%	36	140%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevista.

Gráfica 3.7
Limitantes que encuentran las Pymes al solicitar un crédito



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Al momento de solicitar un crédito por parte de las Pymes del sector industrial, existen estudios que afirman que las garantías exigidas por los bancos representa una limitante importante para acceder al mismo, por lo que en este estudio se tomó en cuenta diagnosticar, en la práctica, las limitantes con la que se encuentran los pequeños y medianos empresarios salvadoreños que operan dentro de este sector.

Tanto para la pequeña como para la mediana empresa las garantías exigidas fue la principal limitante al solicitar un crédito, ya que el resultado fue de 67% y 100% respectivamente, para la mediana empresa la capacidad de producción y el tamaño de la empresa representa una limitante en la misma proporción de 25%, mientras que para la pequeña empresa la solvencia económica que tiene la empresa es la segunda limitante considerada en un 24% y el tamaño de la empresa lo consideró en un 19%.

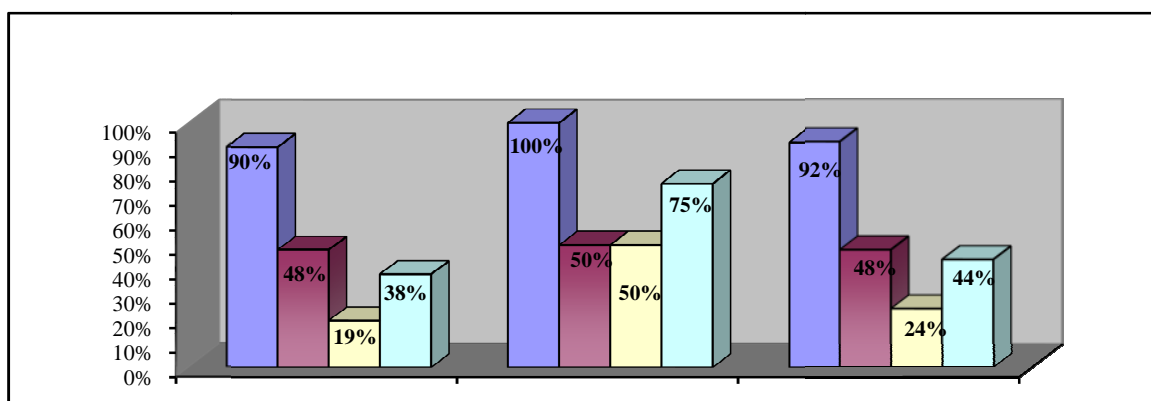
c. ¿Qué ventajas obtiene con el uso de un crédito bancario?

Cuadro 3.8
Ventajas que obtienen las Pymes al hacer uso de un crédito

VENTAJAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
Liquidez inmediata	19	90%	4	100%	23	92%
Compra bienes de K	10	48%	2	50%	12	48%
mejor posición financiera	4	19%	2	50%	6	24%
mejor productividad	8	38%	3	75%	11	44%
TOTAL	41	195%	11	275%	52	208%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.8
Ventajas que obtienen las Pymes al hacer uso de un crédito



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Como toda forma de financiar la operatividad empresarial, el crédito tiene sus pro y contras, el cuadro y gráfico 3.8, evidencian las ventajas que son percibidas por las Pymes en estudio, respecto al financiamiento a través de él, de las ventajas consideradas en la encuesta, la liquidez inmediata obtuvo un mayor porcentaje de aceptación como ventaja del crédito, tanto para la pequeña como para la mediana empresa, aunque en un porcentaje un poco menor en la pequeña de 90% y la mediana el 100%, así mismo la mediana empresa consideró, en la misma proporción de 50%, a la oportunidad de comprar bienes de capital y una mejora en la posición financiera como ventajas, no obstante, la mejora en la productividad fue mejor identificada con 75%, para el caso de la pequeña los resultados fueron un poco más dispersos en relación a estas alternativas; la compra de bienes de capital 48%, la mejora en la posición financiera 19% y la mejora en la productividad de 38%.

En el caso de las Pymes en general, se puede observar que la liquidez inmediata que se obtiene al acceder a un crédito bancario, es la principal ventaja observada, ya que un 92% de los entrevistados afirman esto, además de ésta, dentro de las ventajas o beneficios percibidos por los empresarios la posibilidad de comprar bienes de capital y la mejora en la productividad de las empresas representan un 48% y un 44% respectivamente de lo percibido por este sector empresarial.

d. ¿Qué desventajas encuentra con el uso de un crédito?

Cuadro 3.9

Desventajas que encuentran las Pymes con la utilización de un crédito

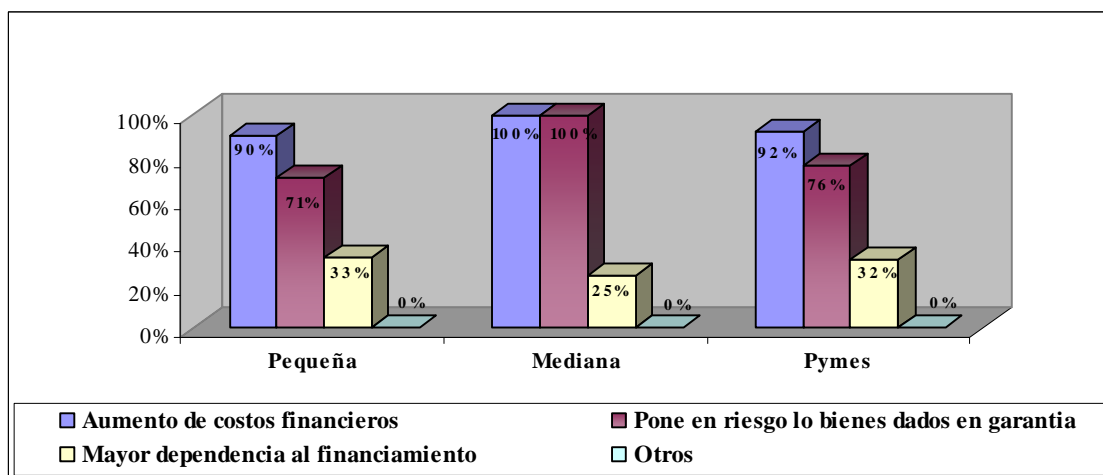
DESVENTAJAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
Aumento de costos financieros	19	90%	4	100%	23	92%
Pone en riesgo lo bienes dados en garantía	15	71%	4	100%	19	76%
Mayor dependencia al financiamiento	7	33%	1	25%	8	32%

Otros	-	-	-	-	-	-
TOTAL	41	194%	9	225%	50	200%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.9

Desventaja que encuentran las Pymes con la utilización de un crédito



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

En el cuadro 3.9 se presentan los resultados acerca de las desventajas consideradas en la encuesta, estos destacan que el aumento en los costos financieros y poner en riesgo los bienes dados como garantía son las principales desventajas tanto para la pequeña como para la mediana empresa, ambas representan el 100% para la mediana, mientras que para la pequeña el resultado de estas fue de 90% y 71% respectivamente, en menor proporción fue considerada como desventaja la mayor dependencia al financiamiento (pequeña 33% y la mediana 25%).

Los resultados dejan ver que para las Pymes en conjunto (92% Pymes), la utilización del crédito perjudica a las empresas en la medida que aumentan los costos financieros de las mismas, otra desventaja importante de la utilización de esta forma de financiamiento es que, a través de ella se pone en riesgo los bienes puestos como garantías, ya que un 76% de los entrevistados lo afirman, además de estas desventajas, los entrevistados aseguran que una tercera desventaja del crédito e inclusive de cualquier otra forma de financiamiento lo representa el mayor grado de dependencia al mismo, esto es argumentado por 32% de los empresarios.

Conclusiones sobre el Crédito

En materia de crédito, la principal conclusión que se obtiene es que la mayoría de las Pymes, han utilizado el crédito bancario en alguna ocasión, sin embargo, los empresarios manifiestan que existen ciertos impedimentos que obstaculizan el acceso al mismo, los resultados de la encuesta sugiere que entre las principales limitantes identificadas para obtener un crédito se destacan, en forma generalizada; las garantías exigidas que son los problemas que presentan mayor relevancia para las pequeña y mediana empresa, la solvencia económica que tenga la empresa, la capacidad de producción y en menor proporción, pero que también fue considerada como limitante, es la relacionada al tamaño de la empresa, ya que esto puede sujetar a las Pymes a alguna forma de restricción, muchos bancos pueden considerar que por ser empresas de menor tamaño no tendrán las condiciones económicas para hacer frente al compromiso que implica la obtención de un crédito, considerando los requisitos planteados por los bancos para otorgar el financiamiento.

Existen ciertas ventajas que los empresarios consideraron respecto a la obtención de un crédito, siendo la más importante la liquidez inmediata, ya que una vez aprobado el crédito obtienen el dinero necesario, que posteriormente utilizarán, en gran parte, para la compra de bienes de capital, al igual que ayuda a la mejora en la productividad de la empresa, no obstante, los resultados también mostraron que existen algunas desventajas asociadas al uso de un crédito; el aumento de los costos financieros representa la principal desventaja, en términos generales, una elevada tasa de interés reduce las utilidades de la empresa comprometiendo la estabilidad financiera de esta, particularmente genera consecuencias negativas para la empresa, otra desventaja se relaciona con los bienes dados como garantía, el riesgo que implica comprometer estos bienes significa una real preocupación para los empresarios, ya que ponen en juego gran parte del capital de que disponen para la operatividad de la empresa.

3.1.3 Análisis de los Resultados sobre Leasing

El término de leasing, quizás resulta poco común, pero éste está referido al arrendamiento financiero, que permite a los empresarios hacerse de los equipos, maquinaria, vehículos, propiedades y plantas que son necesarios para la producción de bienes o la prestación de servicios.

Este es un mecanismo de financiamiento que han optado muchas empresas a nivel mundial, pero es una actividad poco desarrollada en El Salvador²⁸, al compararla con otros países de Latinoamérica.

²⁸ En la década de los años 60's hasta los 80's, el término Leasing como se conoce actualmente se utilizaba bajo la denominación de alquiler (i.e: alquiler de terrenos, vivienda, edificios, etc.). A principio de los 90's el término de arrendamiento toma un mayor auge, pero no fue sino hasta el año de 1996 que el concepto de Leasing es dado a conocer en el mercado salvadoreño, en el

Para muchos es una opción de desarrollo, dado que se beneficia tanto el sector financiero que facilita el mecanismo; como los beneficiarios, es decir, las pequeñas empresas (Pymes) que muchas veces se les dificulta o no tienen acceso a recursos de la banca comercial.

El leasing como servicio financiero alternativo disponible para las Pymes, resulta un recurso importante para incluirlo en la investigación, y de esa manera determinar, el grado de uso y conocimiento por parte de estas, ya que de los resultados obtenidos se podrá establecer con mayor veracidad si este es realmente de aceptación entre este sector empresarial.

a. ¿Tiene conocimiento sobre el servicio de leasing?

Cuadro 3.10

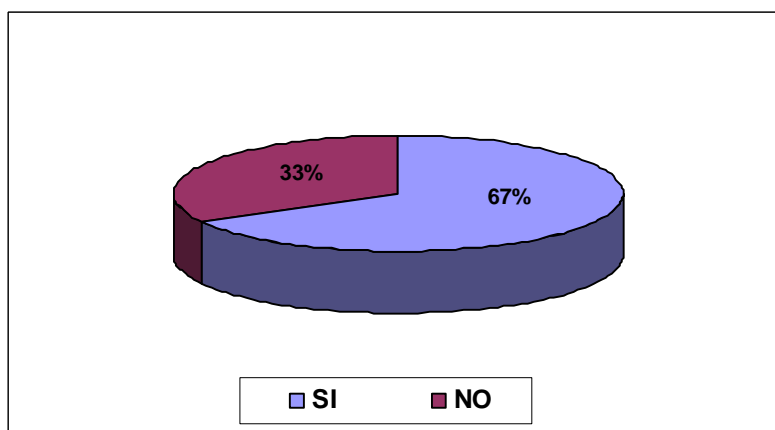
Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing

RESPUESTA	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	F	%	F	%
SI	18	67%	4	67%	22	67%
NO	9	33%	2	33%	11	33%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.10

Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

presente es posible tomar o dar en arrendamiento cualquier clase de activo fijo (Vehículos, maquinaria, equipo de cómputo e incluso plantas industriales).

La figura financiera conocida como leasing o arrendamiento financiero, ha sido considerada hasta en la política pública, como una alternativa de financiamiento, para impulsar el desarrollo, especialmente, de las pequeñas y medianas empresas, por tal razón se consideró necesario determinar si estas empresas, específicamente del sector industrial, conocen dicha figura, producto de esta investigación se obtuvieron los resultados que se presentan en el cuadro y gráfica 3.10, donde se muestra que los resultados fueron en el mismo porcentaje para la pequeña y mediana empresa, ya que ambas tienen conocimiento del leasing en un 67%, mientras que el 33% no lo conoce.

Al analizar los resultados en base al total de Pymes entrevistadas, el resultado no varía, dado que el 67% conocen esta figura, mientras que el 33% dijeron no conocerlo; como vimos al analizar por tamaño de empresas, se aprecia que el resultado es exactamente el mismo en ambos casos, es importante aclarar que el hecho de que las empresas conozcan el leasing no implica que lo utilicen, por lo que es preciso determinar en que porcentaje es utilizado, dicha situación se analizará en la siguiente pregunta.

b. ¿Ha utilizado el servicio financiero leasing?

Cuadro 3.11

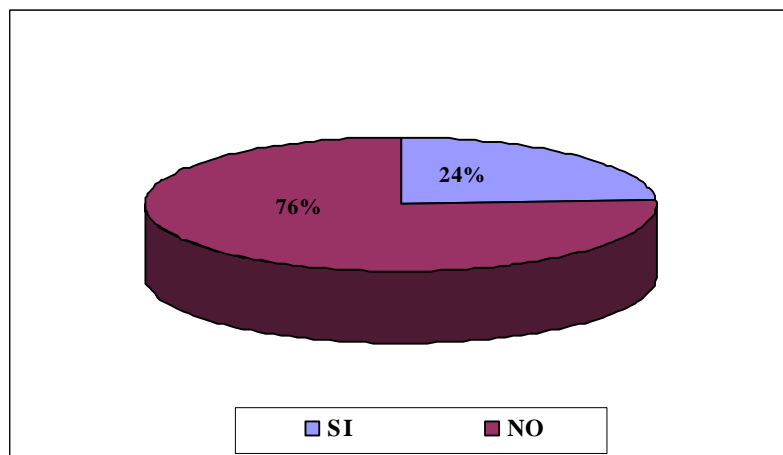
Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	f	%	F	%
SI	6	22%	2	33%	8	24%
NO	21	78%	4	67%	25	76%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.11

Resultados sobre el conocimiento de las Pymes del servicio financiero leasing



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Las empresas siempre necesitan de ciertos bienes, que en muchos de los casos no esta en condiciones de destinar recursos para su adquisición, y siendo el leasing una alternativa de financiamiento complementaria a las tradicionales, le da la posibilidad a una empresa de poder obtener casi cualquier equipo o maquinaria que necesite, aprovechando las tres opciones que este servicio le ofrece; 1-comprar el bien, 2-no comprarlo y por lo tanto devolverlo y 3-prorrogar el contrato de arrendamiento, ahora bien conociendo estas características y después de conocer los resultados en la pregunta anterior resulta importante saber si las Pymes han utilizado este medio de financiación; los resultados en el cuadro 3.11 nos indica que la mediana empresa es la que más ha utilizado este SF en un 33%, mientras que la pequeña solo fue de 22%, por otro lado el porcentaje es mucho mayor al referirse a que si no lo han utilizado (pequeña 78%, mediana 67%).

El cuadro también presenta que las Pymes en total, aunque en un porcentaje mayor conocen esta figura financiera, los resultados arrojados en la grafica 3.11 nos indica que el 76% de estas empresas no lo utilizan, contra un porcentaje del 24% que si lo han utilizado, los empresarios manifestaron que la principal razón por la que no lo utilizan es por que aunque conocen del leasing no tienen la suficiente información acerca de su funcionamiento y los requisitos que deben cumplir para hacer uso de el, por otro lado el porcentaje que si lo conoce manifestó que le resultaba más práctico este SF que solicitar un crédito al banco, dado todos los trámites que debían realizar.

c. ¿Qué destino le da la empresa al del servicio de leasing?

Cuadro 3.12

Destino que las Pymes le dan al servicio financiero leasing

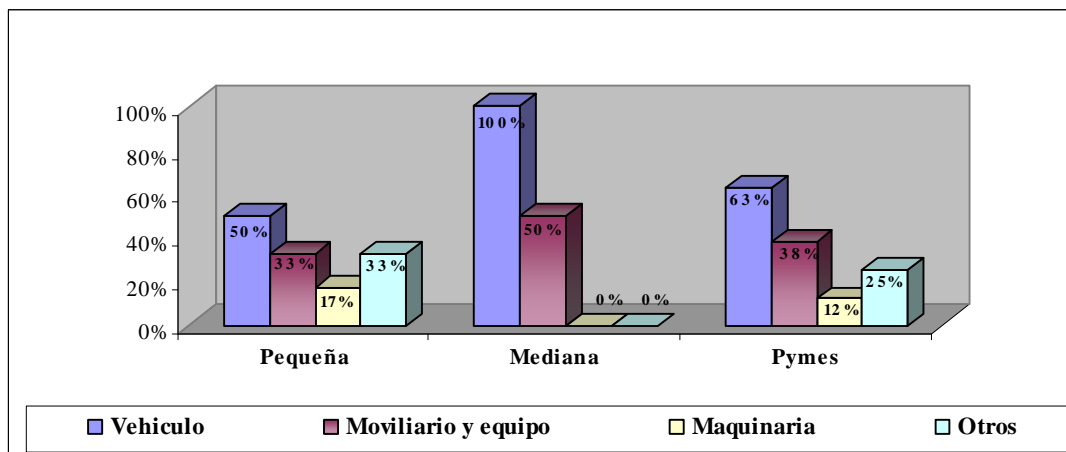
DESTINO	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	F	%	F	%

Vehículo	3	50%	2	100%	5	63%
Mobiliario y equipo	2	33%	1	50%	3	38%
Maquinaria	1	17%	-	-	1	12%
Otros	2	33%		-	2	25%
TOTAL	8	133%	3	150%	11	138%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.12

Destino que las Pymes le dan al servicio financiero leasing



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Generalmente, el leasing es utilizado para el arrendamiento de medios de transporte, mobiliario y equipo, maquinaria, entre otros bienes para la realización de las actividades de la empresa. De acuerdo al cuadro y gráfica 3.12, se encuentran los resultados que se obtuvieron en la investigación, en donde el arrendamiento de vehículos figura como el destino más frecuente entre las pequeñas y medianas empresas, con 50% y 100% respectivamente, en el caso de mobiliario y equipo es el destino más utilizado por la mediana (50%) que por la pequeña empresa (33%).

En el caso general de la Pymes el 63% utiliza el leasing para arrendamiento de vehículos; seguido por el arrendamiento de mobiliario y equipo y de otros bienes con el 36% y 25% respectivamente; en menor porcentaje el leasing es utilizado para el arrendamiento de maquinaria 12%, el comportamiento de estos resultados radica en que los empresarios consideran que es más beneficioso comprar la maquinaria, por que les resulta, en este caso, más barato que pagar un arrendamiento por ella, ya que con este último procedimiento el bien resulta más costoso al finalizar el período de arrendamiento y en el caso de los vehículos consideran más barato arrendarlos, ya que en muchos de los casos no es

permanente su utilización, por lo tanto pueden devolverlo al término del contrato sin haber afectado su capital.

d. ¿Qué ventajas obtiene la empresa con uso de leasing?

Cuadro 3.13

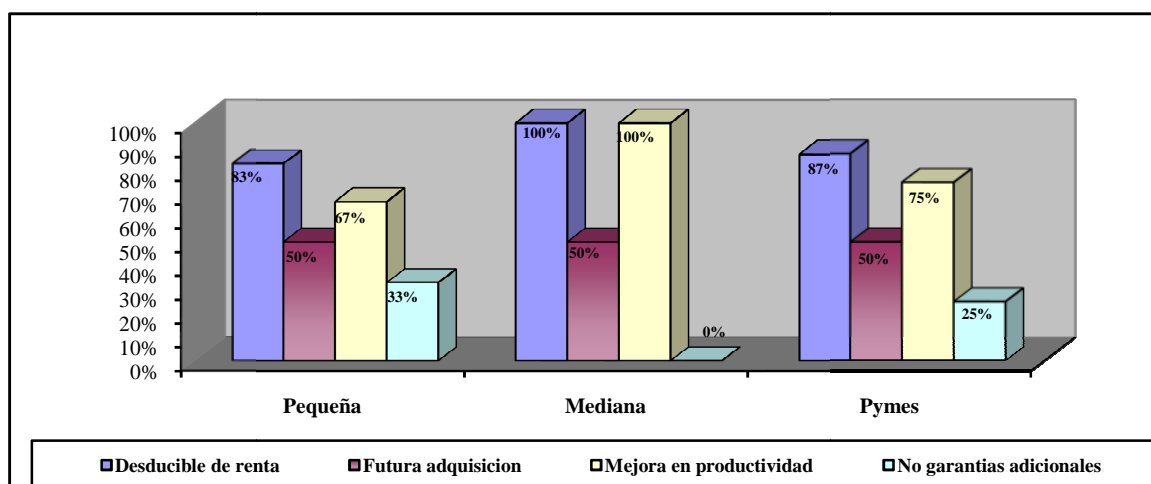
Ventajas que obtienen las Pymes con el uso del leasing

VENTAJAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	f	%	F	%
Deducible de renta	5	83%	2	100%	7	87%
Futura adquisición	3	50%	1	50%	4	50%
Mejora en productividad	4	67%	2	100%	6	75%
No garantías adicionales	2	33%	-	-	2	25%
TOTAL	14	233%	5	250%	19	237%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.13

Ventajas que obtienen las Pymes con el uso del leasing



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Al referirnos a las ventajas del uso del leasing por parte de las empresas, se tiene en el cuadro 3.13 que el

hecho que sea deducible de la renta es considerada como la principal ventaja tanto para la pequeña empresa

(83%), como para la mediana (100%), de igual forma la mejora en la productividad también es importante al

evaluar esta variable, ya que para la mediana represente el 100% y para la pequeña el 67%, la futura adquisición del bien es de igual importancia para ambas empresas con un 50%.

En la gráfica 3.13, se aprecia que la principal ventaja observada por los empresarios de las Pymes en conjunto, es que es deducible de la renta en un porcentaje de 87%, coincidiendo con los resultados obtenidos por cada tipo de empresa, esta se considera una ventaja, ya que el alquiler se toma como un gasto, haciendo que sea contablemente deducible de la renta.

Otra ventaja que indicaron los empresarios en un 75% es que el leasing contribuye a mejorar la productividad de la empresa, en el sentido que esta puede aumentar su capacidad de producción con la inversión en capital fijo, contribuyendo a mejorar la productividad o agilizar sus operaciones sin haber desembolsado gran cantidad de dinero, el que podría invertir en otras actividades de la empresa, permitiéndole un mayor margen de ganancia.

Además señalaron que la futura adquisición es un atractivo de este tipo de financiación en un 50%, esta es una ventaja, ya que la decisión no es arbitraria y por el contrario depende de la empresa arrendataria, la cual tiene la opción de comprarla en un futuro o devolverla si así lo cree necesario; en el caso de que no requiere garantías adicionales el porcentaje fue de solo 25%, esto revela que los empresarios no consideran que esta ventaja sea de mayor relevancia.

e. ¿Qué desventajas encuentra con el uso de leasing?

Cuadro 3.14

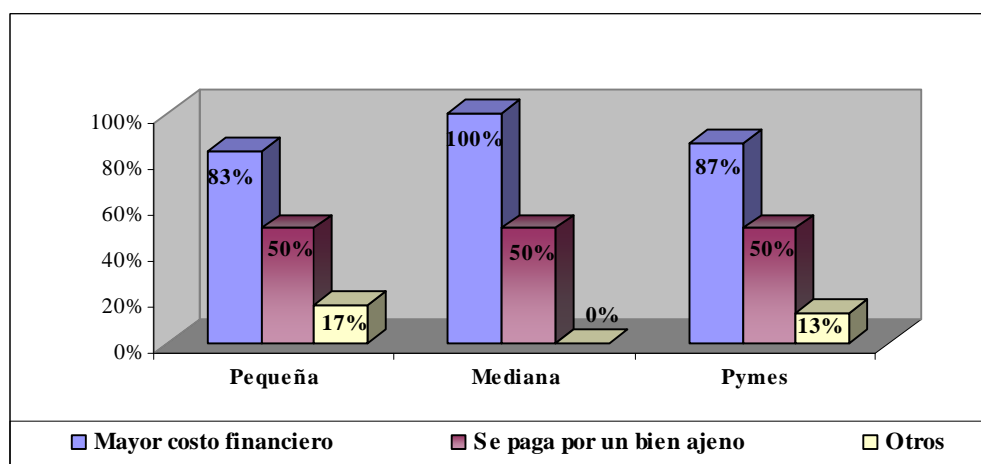
Desventajas que encuentran las Pymes con el uso del leasing

DESVENTAJAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	F	%	F	%
Mayor costo financiero	5	83%	2	100%	7	87%
Se paga por un bien ajeno	3	50%	1	50%	4	50%
Otros	1	17%	-	-	1	13%
TOTAL	9	150%	3	150%	12	150%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.14

Desventajas que encuentran las Pymes con el uso del leasing



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Que desventajas tiene, para los pequeños y medianos empresarios, el uso de leasing es una variable de igual importancia que las ventajas. El cuadro 3.14 muestra que la mayor desventaja identificada fue que implica un mayor costo financiero para la pequeña empresa (83%) y para la mediana el 100%, en el caso de que se paga por un bien ajeno el porcentaje de 50% es igual para la pequeña y la mediana empresa.

Para el caso del total de Pymes entrevistadas se observó que el 87% (ver gráfica 3.14) consideró que el leasing representa un mayor costo financiero, porque a largo plazo resultaba que el bien arrendado implicaba mayor costo que si lo comprara de una vez, esto debido a los intereses que genera dicho arrendamiento.

Por otro lado el hecho de que se pague por un bien ajeno lo consideraron, los empresarios, en un 50% como la segunda desventaja que les representa utilizar este tipo de financiación, esto porque opinan que aunque en un futuro puedan adquirirlo no está garantizado, es decir, que no es seguro que la empresa pueda estar en condiciones de comprarla, por lo tanto, el no ser de su propiedad generaba una desventaja, otra razón es que si termina el contrato y no pueden seguir pagando las cuotas establecidas no podrán prorrogar dicho contrato y ya no podrán hacer uso de ese bien, lo cual afectaría indudablemente las operaciones de la empresa, la magnitud dependerá de la importancia de ese bien para la actividad de la empresa.

f. ¿Considera que el leasing es una buena alternativa de financiación?

Cuadro 3.15

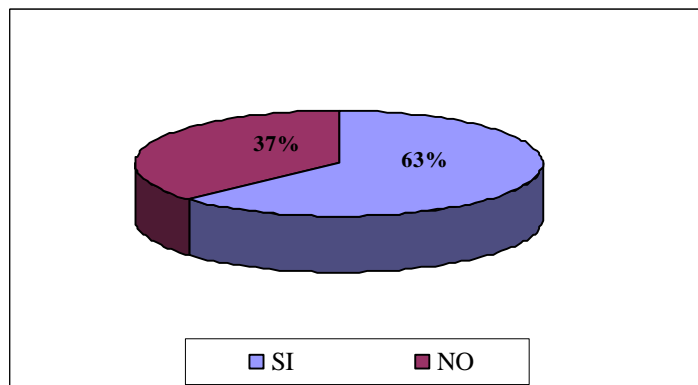
Opinión de las Pymes respecto si consideran que el leasing es una buena alternativa de financiamiento

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	F	%	F	%
SI	3	50%	2	100%	5	63%
NO	3	50%	-	-	3	37%
TOTAL	6	100%	2	100%	8	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.15

Opinión de las Pymes respecto a si consideran que el leasing es una buena alternativa de financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Para completar la información acerca del uso y conocimiento del leasing, se consideró necesario determinar, empíricamente, si las Pymes consideraban al leasing como una buena alternativa de financiación, ya que de acuerdo a estudios realizados, la mayoría de las Pymes se caracterizan por tener dificultades para organizar la información contable y por contar con pocas garantías para respaldar sus créditos. En consecuencia el acceso a créditos bancarios es muy limitado y costoso y el leasing se constituye, por lo tanto, en la mejor alternativa de financiación.

En el cuadro 3.15, se presentan los resultados obtenidos de la entrevista, evidenciando que las pequeñas y medianas empresas, efectivamente, consideran el leasing como una buena alternativa de

financiación, aunque en mayor porcentaje para las medianas empresas 100%, en el caso de las pequeñas empresas la percepción de esta alternativa esta dividida en 50% de las que dijeron que si y el otro 50% consideraron que no era una buena alternativa.

Conclusiones sobre el Leasing

De acuerdo a los resultados extraídos de la entrevista se obtuvo, como aspectos importantes, que en relación al servicio financiero conocido como leasing, existe un buen porcentaje de Pymes que tienen conocimiento de el, sin embargo, este porcentaje es superado por las Pymes que no lo han utilizado, esto se debe a factores tales como; falta de comprensión acerca de los procedimientos para tener acceso, el temor que implica pagar por un bien que no es de su propiedad, etc.

Para el porcentaje de empresas que si lo han utilizado, el principal destino para el cual han solicitado este servicio, esta referido a la adquisición de vehículos y mobiliario y equipo, ya que consideran que resulta mas eficaz en estos casos que solicitar un crédito, además de las ventajas que le proporciona a la empresa, consideran que el hecho que sea deducible de la renta es un beneficio, ya que representa un ahorro fiscal, y que esto ayuda a mejorar la productividad de la empresa, la opción de una compra futura no fue considerada como una ventaja relevante.

Existen ciertas desventajas que también fueron consideradas, entre estas se encuentran; los altos costos financieros y la obligación que implica pagar por un bien ajeno.

En términos generales consideraron que el servicio de leasing se constituía como una buena alternativa de financiamiento, sin embargo en el caso particular de la pequeña empresa esta percepción estuvo dividida, mientras que para la mediana el total de empresas que lo ha utilizado lo consideró como buena alternativa.

3.1.4 Análisis de los Resultados sobre Factoraje

En la actualidad los bancos se han puesto más restrictivos en el otorgamiento de créditos, siendo las empresas más afectadas las Pymes, las que tienen que buscar otras alternativas para la obtención de recursos, como lo es el factoraje, este, en teoría, se define como una opción complementaria al crédito bancario.

A través de las empresas de factoraje se pueden convertir las cuentas por cobrar de una empresa como; facturas, letras, cheques, entre otros, en recursos líquidos inmediatos.

De acuerdo al Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el factoraje es una figura financiera de gran utilidad para la obtención de recursos de corto plazo, en especial para pequeñas y medianas empresas, empresas en crecimiento y aquellas que por una u otra razón no son sujetos del financiamiento bancario.

Sin embargo, es importante conocer como perciben las Pymes esta alternativa de financiación, por tal razón en este apartado se analizarán los resultados de la investigación relacionados a este SF.

a. ¿Tiene conocimiento sobre el servicio de factoraje?

Cuadro 3.16

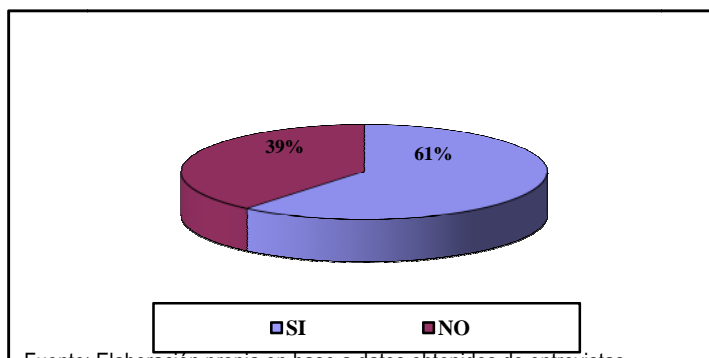
Resultados sobre el conocimiento de las Pymes sobre el servicio financiero factoraje

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	F	%	F	%
SI	17	63%	3	50%	20	61%
NO	10	37%	3	50%	13	39%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.16

Resultados sobre el conocimiento de las Pymes sobre el servicio financiero factoraje



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

El factoraje al igual que las anteriores alternativas analizadas representa una forma de financiar las actividades de las Pymes industriales, por lo tanto, es importante en este estudio determinar el grado de conocimiento sobre la misma, esto se observa en la gráfica 3.16, aquí se muestra que un 61% de

las empresas entrevistadas ha escuchado o conoce los servicios de factoraje ofrecidos a las empresas para financiar, especialmente, la falta de liquidez que en un momento dado perjudica el buen funcionamiento de una empresa, lo que nos hace afirmar que este tipo de servicio es bastante conocido entre este sector empresarial, de este porcentaje el 63% corresponde a la pequeña empresa y el 50% a la mediana; por otro lado solamente un 39% de los entrevistados afirmaron no haber escuchado o no conocen el factoraje como alternativa de financiamiento, es necesario aclarar que el hecho que una buena porción de empresas conocen este servicio no asegura que las mismas lo hayan utilizado como se verá posteriormente.

b. ¿Ha utilizado el servicio financiero factoraje?

Cuadro 3.17

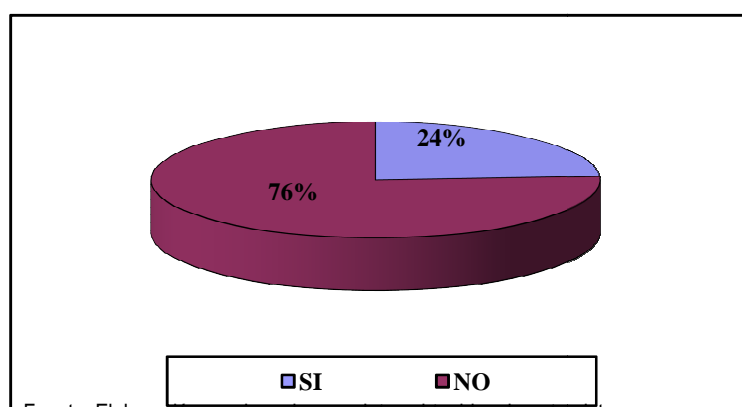
Resultados sobre el uso del factoraje por parte de las Pymes

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
SI	7	26%	1	17%	8	24%
NO	20	74%	5	83%	25	76%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.17

Resultados sobre el conocimiento de las Pymes sobre el servicio financiero factoraje



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Si el conocimiento del factoraje es importante en el estudio realizado, la utilización del mismo, por parte de las Pymes industriales cobra mayor relevancia, debido a que esta variable nos muestra en cierta medida el grado de acceso a él, los resultados son mostrados en la gráfica 3.17, lo relevante radica en la alta porción de Pymes, específicamente un 76% no han utilizado los servicios del

factoraje, eso se debe a que una parte no conoce del mismo y otra no cuenta con la información necesaria para saber la funcionalidad de esta alternativa de financiamiento, en el caso particular de las empresas el 74% corresponde a la pequeña y el 83% es para la mediana empresa, complementariamente, un inferior porcentaje de 24%, afirman haber utilizado el factoraje para financiarse, lo cual aduce un bajo nivel de acceso por parte de las Pymes industriales a esta forma de financiar sus actividades, independientemente si representa una buena o mala alternativa.

c. ¿Qué ventajas obtiene del uso del factoraje?

Cuadro 3.18

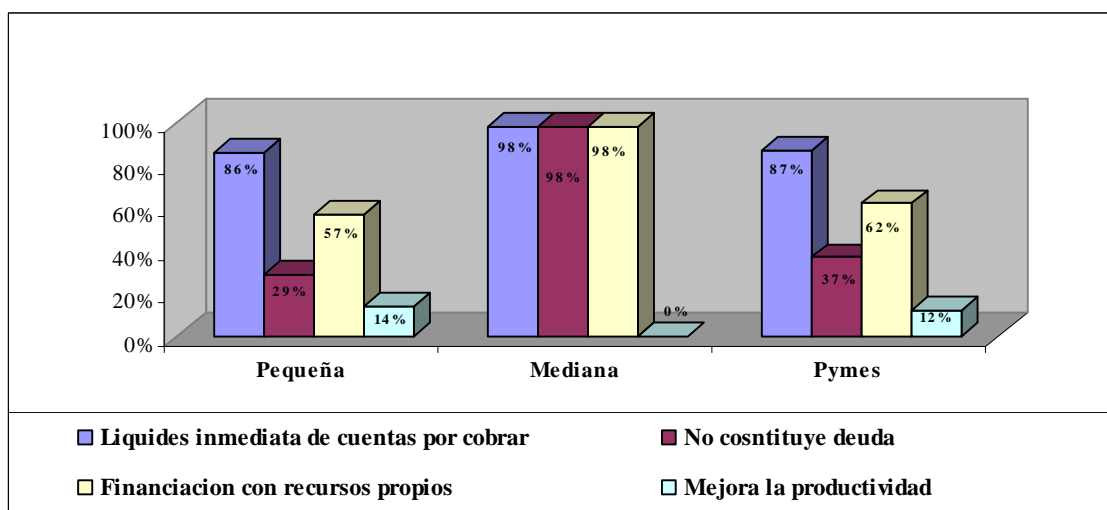
Ventajas que las Pymes obtienen con la utilización del factoraje

VENTAJAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
Líquides inmediata de cuentas por cobrar	6	86%	1	98%	7	87%
No constituye deuda	2	29%	1	98%	3	37%
Financiación con recursos propios	4	57%	1	98%	5	62%
Mejora la productividad	1	14%	-	-	1	12%
TOTAL	13	186%	3	294%	16	198%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.18

Ventajas que las Pymes obtienen con la utilización del factoraje



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

En el caso de las ventajas del factoraje, es claro que para la mediana empresa no existe diferencia entre ellas, como se observa en el cuadro 3.18, este tipo de empresa consideró en un 98% que tanto, la liquidez inmediata, la financiación con recursos propios, la mejora en la productividad, como el hecho que el factoraje no constituya deuda porque se financie con recursos propios, son todos beneficios que proporciona el uso de este servicio, mientras que para la pequeña empresa si existe una marcada diferencia entre estas ventajas, siendo la liquidez inmediata de las cuentas por cobrar, la principal ventaja de este servicio en un 86%, seguido que se financia con recursos propios con 57% y en menor proporción consideraron que este no influye mucho en la mejora de la productividad, ya que solo fue de 14%.

Al analizar los resultados tomando en cuenta el conjunto de empresas, se tiene que efectivamente el 67% de los empresarios opinaron que la liquidez inmediata de las cuentas por cobrar constituye una ventaja de este servicio; por otro lado el 62% corresponde a que tiene la ventaja de que es una financiación que se realiza con recursos propios, por lo tanto manifestaron en un 37% que no constituye deuda, mientras que una pequeña proporción consideró que este influye a mejorar la productividad de la empresa, estos datos nos deja claro cual es el principal motivo por el cual utilizan este servicio.

d. ¿Qué desventajas encuentra con el uso del factoraje?

Cuadro 3.19

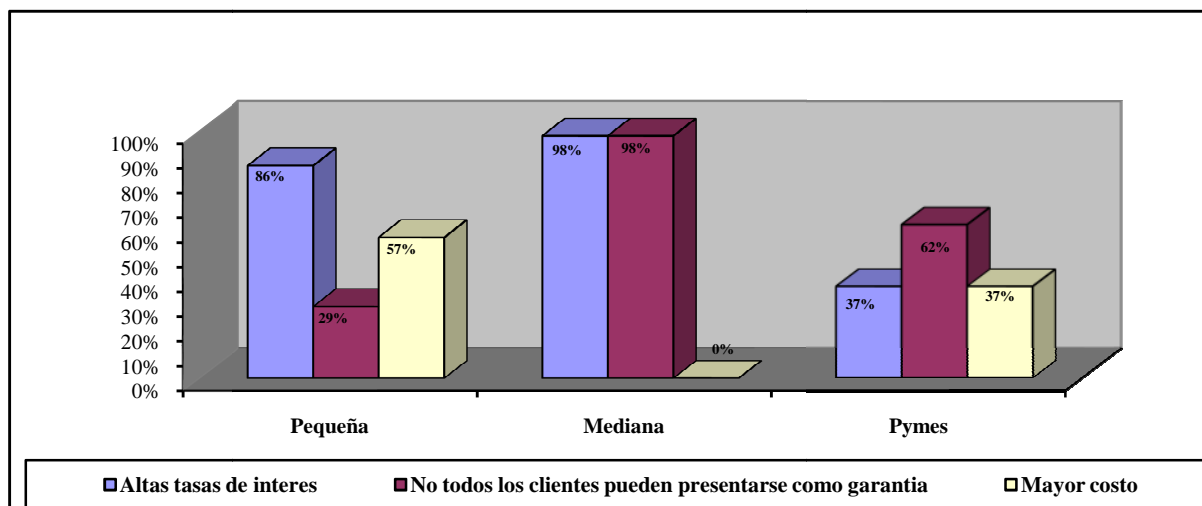
Desventajas que enfrentan las Pymes con la utilización del factoraje

DESVENTAJAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	F	%	F	%	F	%
Altas tasas de interés	2	86%	1	98%	3	37%
No todos los clientes pueden presentarse como garantía	4	29%	1	98%	5	62%
Mayor costo	3	57%	-	-	3	37%
TOTAL	9	172%	2	196%	11	136%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.19

Desventajas que enfrentan las Pymes con la utilización del factoraje



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Para el análisis de las desventajas se tomaron en cuenta las tres más importantes de las cuales, las altas tasas de interés y que no todos los clientes pueden presentarse como garantía resultaron ser, en la misma proporción de 98%, las principales desventajas identificadas por la mediana empresa, lo cual no fue el caso para la pequeña empresa, ya que nuevamente se registraron diferencias entre dichas desventajas, siendo las altas tasas de interés la principal desventaja considerada, seguida del mayor costo que este genera 57% y en relación a los clientes que no pueden presentarse como garantía fue de 29% (Ver cuadro 3.19).

En relación a los porcentajes presentados en el gráfico 3.19, se muestra que en términos generales, el 62% consideró que la principal desventaja se encuentra en que no todos los clientes pueden presentarse como garantía, dado que es muy importante el historial de crédito que estos tengan con la empresa, por otro lado, en el caso que las dificultades por las cuales este atravesando la empresa sean graves corre el riesgo de no calificar para este tipo de ayuda; otra importante desventaja señalada fue las altas tasas de interés así como el alto costo las cuales tienen el 37% respectivamente.

e. ¿Considera que el factoraje es una buena alternativa de financiación?

Cuadro 3.20

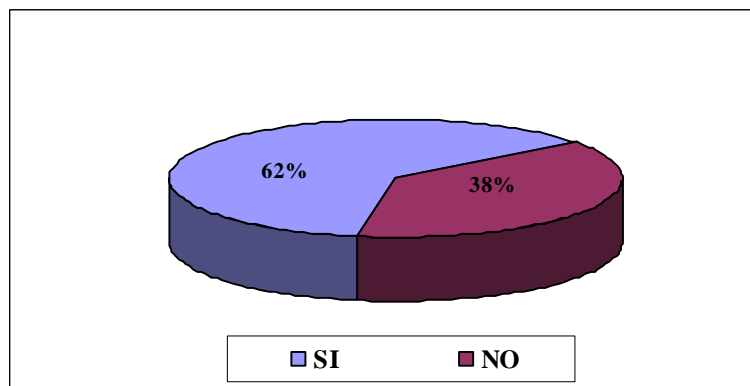
Opinión de las Pymes respecto a si consideran que el factoraje es una buena alternativa de financiamiento

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	f	%	F	%
SI	5	71%	-	2%	5	62%
NO	2	29%	1	98%	3	38%
TOTAL	7	100%	1	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.20

Opinión de las Pymes respecto a si consideran que el factoraje es una buena alternativa de financiamiento



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

No es fácil señalar que el factoraje sea la alternativa más conveniente de financiación, ya que como vimos anteriormente tiene sus ventajas y desventajas, por lo mismo se les preguntó a los empresarios como consideraban este medio de financiación, cuyos resultados los podemos analizar en el cuadro 3.20.

Se observa que existe una gran diferencia de opinión en este caso, ya que para la pequeña empresa el factoraje si es una buena alternativa en un 71%, mientras que la mediana opinó lo mismo, pero con tan solo el 2%, en el caso contrario, existe un mayor porcentaje de la mediana empresa que no lo considera como una buena alternativa (98%), frente al 29% de la pequeña empresa.

En términos globales se tiene que un 62% consideró que el factoraje si es una buena alternativa de financiamiento, aunque si manifestaron que no puede considerarse como prioridad en una empresa, ya que también tiene sus riesgos; por otro lado se obtuvo que un 38% opinaron que no consideran al factoraje como una buena alternativa de financiamiento, argumentando que les resultaba más costoso que un crédito tradicional.

Conclusiones sobre Factoraje

Para el caso del factoraje, la evidencia demuestra que existe un buen porcentaje de las Pymes que fueron entrevistadas, que si conocen de este servicio, aunque en las pequeñas se observó una proporción un poco mayor en relación a las medianas, lo cual se asocia al hecho de que sean más las pequeñas empresas que también lo han utilizado, no obstante, en términos generales, ocurre que la proporción de empresas que no han hecho uso del factoraje es bastante considerable, aduciendo que no constituye una alternativa de financiamiento importante, en este caso prefieren el uso de los medios tradicionales de financiación (Bancos, recursos propios y proveedores).

De las ventajas identificadas por las Pymes se destacan, principalmente, la liquidez inmediata de las cuentas por cobrar, la financiación con recursos propios y que no constituye deuda con terceros, además, se encontró que, las altas tasas de interés y que no todos los clientes puedan presentarse como garantía, fueron las principales desventajas identificadas por los empresarios en cuanto al uso del factoraje.

En general, existe la percepción entre las Pymes que el factoraje es una buena alternativa de financiación, aclarando que los beneficios que se puedan obtener de este, dependerán en gran medida de la capacidad de gestión de la empresa para recuperar las cuentas y hacerlas efectivas en un periodo razonable.

3.1.5 Análisis de los resultados sobre Sociedad de Garantía Reciproca (SGR)

Para las empresas, es común enfrentarse a problemas de diversa índole, entre las que se encuentran; el alto porcentaje que pagan por la financiación a las entidades financieras, las dificultades para acceder a otras fuentes de recursos, la falta de liquidez inmediata, etc.

Ante esta situación que envuelve a las Pymes, surgió una nueva forma de intermediación en el país, con el fin de facilitar su acceso al crédito y mejorar sus condiciones generales de financiación, hablamos de la Sociedad de Garantía Reciproca (SGR), esta es una institución financiera que otorga garantías, avales, fianzas y servicios financieros. Es una empresa de servicios especializada en actividad de micro y Pymes.

Por lo tanto, quisimos conocer si esta sociedad se encuentra entre los medios que utilizan las Pymes para obtener financiamiento.

a. ¿Conoce los servicios de la SGR?

Cuadro 3.21

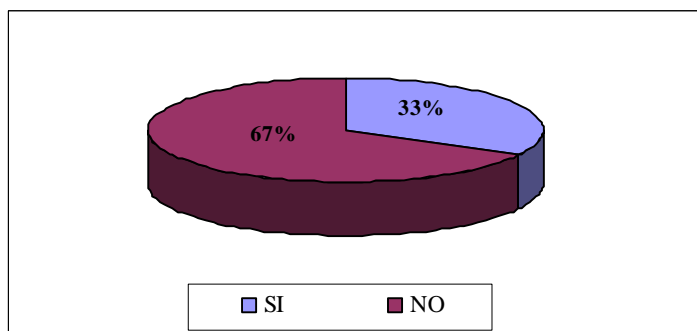
Resultados sobre el conocimiento de las Pymes de la SGR

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	F	%	F	%
SI	9	33%	2	33%	11	33%
NO	18	67%	4	67%	22	67%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.21

Resultados sobre el conocimiento de las Pymes de la SGR



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Siguiendo el propósito de obtener información acerca del conocimiento de la Pymes sobre la SGR, se obtuvo al término de la investigación, que un 67% no conoce a la SGR, contra un mínimo 33% que dijo si haber tenido conocimiento de ella, estos resultados nos indican que la posible razón por la que estas empresas no conocen esta sociedad, podría deberse a que es relativamente nueva²⁹ y la información no se ha difundido en su totalidad, ahora es interesante determinar que porcentaje de las que si la conoce la han utilizado el cual es el objetivo de la pregunta siguiente.

b. ¿Ha utilizado los servicios de la SGR?

Cuadro 3.22

Resultados sobre la utilización por parte de las Pymes de la SGR

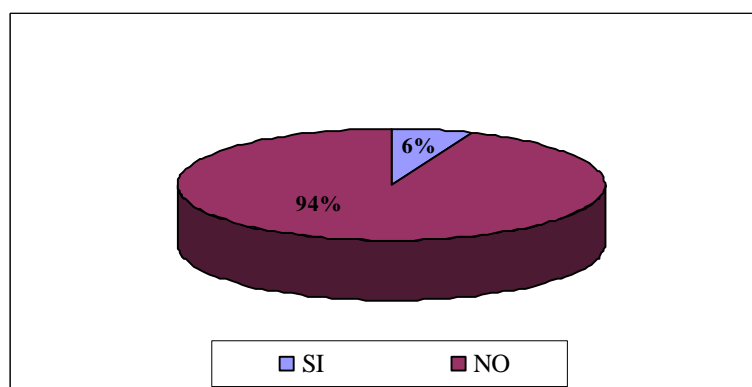
²⁹ Fue a partir del 10 de septiembre de 2004 que comenzó a operar la primera Sociedad de Garantía Recíproca de El Salvador, denominada Garantías y Servicios, SGR S.A. de C.V.

RESPUESTAS	PEQUENA		MEDIANA		PYMES	
	f	%	F	%	F	%
SI	1	4%	1	17%	2	6%
NO	26	96%	5	83%	31	94%
TOTAL	27	100%	6	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfico 3.22

Resultados sobre la utilización por parte de las Pymes de la SGR



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Es interesante evaluar que tan utilizado es este servicio financiero por las Pymes industriales para acceder a recursos prestados, ya que en el apartado anterior observamos lo poco que esta sociedad es conocida entre las empresas, pero el grado de utilización es aún menor de lo esperado, ya que solamente un 6% de los entrevistados afirman haber utilizado la SGR, de lo cual se puede destacar que la mediana empresa es la que más la ha utilizado (17%) frente al 4% que registra la pequeña empresa, por otro lado la gran mayoría, específicamente un 94%, asegura no haber usado este servicio, esto se debe esencialmente a tres factores, el primero radica en lo nuevo del servicio, el segundo factor se encuentra en la poca información con que cuentan las empresas para conocer el funcionamiento de dicho servicio, el último determinante se le adjudica al temor o riesgo por lo nuevo de este servicio al cual se pueden enfrentar los empresarios de este sector.

Conclusiones sobre la SGR

La SGR constituye un mecanismo de provisión de garantías de terceros para créditos otorgados a PYMES; que supone una serie de beneficios, especialmente para este segmento de empresas, no obstante, la evidencia indica que por el momento no está lo suficientemente difundido en el mercado, ya que de acuerdo a las estadísticas una buena proporción de los empresarios entrevistados dijeron

desconocer este servicio de financiamiento, mientras que de la proporción que si lo conoce es muy insignificante el porcentaje que la ha utilizado, esta situación podría deberse en gran parte a que este servicio es relativamente nuevo en El Salvador, por lo que se requiere una mayor difusión para que las empresas conozcan de todo lo relacionado a la SGR y puedan contar con una opción mas para acceder al financiamiento.

3.1.6 Análisis de la Relación entre Variables

En esta sección se tiene por objetivo relacionar variables como el conocimiento y uso de programas de apoyo a las Pymes, el cual mide la funcionalidad de la política gubernamental orientada a este sector, relacionada con el conocimiento y la utilización que se le da a los productos y servicios financieros tomados en cuenta en la investigación, lo cual mide el grado de acceso y conocimiento real por parte de las Pymes.

a. Conocimiento de programas de apoyo Vrs Utilización de créditos.

Cuadro 3.23

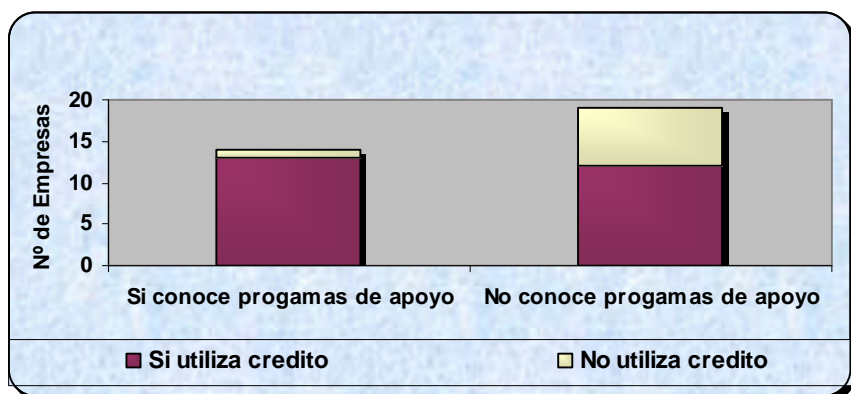
Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y la utilización de créditos

Variables		Conocimientos de programas de apoyo		Total
		Si	No	
Utilización de créditos	Si	13	12	25
	No	1	7	8
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfico 3.23

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y la utilización de créditos



En el cuadro anterior se muestra la relación entre el conocimiento de programas y el grado de utilización del crédito bancario, en él podemos verificar que en la medida que las empresas tienen conocimiento de dichos programas hay una tendencia a una mayor utilización de un crédito, ya que de 14 empresas que expresaron conocer estos programas, un 93% de ellas han utilizado algún tipo de crédito, en sentido opuesto, el grado de utilización de crédito disminuye drásticamente en la medida que se desconoce la existencia de programas de apoyo, ya que de las 19 Pymes industriales que afirmaron esto, solo un 36% ha utilizado el crédito como herramienta financiera, el restante 64% afirma no haber utilizado dicho instrumento.

b. Conocimiento de programas de apoyo Vrs Conocimiento de leasing.

El objetivo de relacionar el conocimiento tanto de programas de apoyo a las Pymes como el conocimiento del leasing, es identificar la información que es difundida a través de la política económica en lo que concierne al arrendamiento financiero o leasing.

Cuadro 3.24

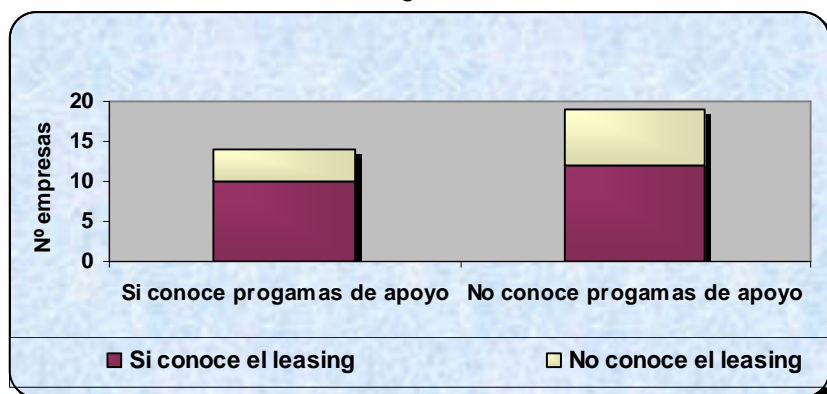
Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y el conocimiento de leasing

Variables		Conocimientos de programas de apoyo		Total
		Si	No	
Conocimiento de leasing	Si	10	12	22
	No	4	7	11
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas

Gráfico 3.24

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y el conocimiento de leasing



Como podemos apreciar en el cuadro de variables anterior el conocimiento del arrendamiento financiero se encuentra moderadamente relacionado con el conocimiento de programas de apoyo dirigidos a las Pymes industriales, ya que del total de empresas conocedoras de programas un 71.4% (10/14), también conocen al leasing o arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento.

Como podemos apreciar en el cuadro de variables 3.24, el conocimiento del arrendamiento financiero se encuentra moderadamente relacionado con el conocimiento de programas de apoyo dirigidos a las Pymes industriales, ya que del total de empresas conocedoras de programas un 71.4% (10/14), también conocen al leasing o arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento.

Por otro lado, esto se reafirma en el gráfico 3.24, al constatar que del total de las empresas no conocedoras de programas de apoyo, una proporción mayor, específicamente un 37%, no conoce el arrendamiento financiero y por lo tanto la funcionalidad de este como herramienta financiera, que en el sector industrial por su misma naturaleza podría convertirse en una buena alternativa de obtención de recursos productivos.

c. Conocimiento de programas Vrs Utilización de leasing

La Utilización del arrendamiento financiero, entre las Pymes Industriales, es relacionada con el conocimiento de programas de apoyo, con el objetivo de dictaminar la incidencia de éste con el uso de Leasing, los resultados se presentan a continuación:

Cuadro 3.25

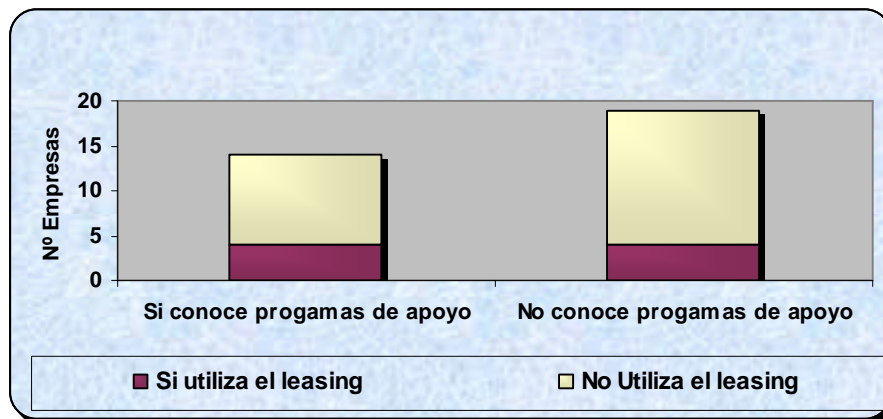
Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de leasing

Variables		Conocimientos de programas de apoyo		Total
		Si	No	
Utilización de leasing	Si	4	4	8
	No	10	15	25
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfico 3.25

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de leasing



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Es claro que los datos presentados en el cuadro 3.25, nos proporcionan la base para afirmar que el uso del leasing depende poco del conocimiento de programas de apoyo, ya que solo el 50% de empresas que han utilizado el leasing (4/8), afirmaron saber de la existencia de dichos programas, y de forma complementaria el otro 50% de Pymes industriales que utiliza leasing, dijeron no conocer la existencia de acciones públicas para posibilitar su desarrollo.

La razón que explica este comportamiento entre variables, se debe a la poca información específica que es difundida a través del gobierno, de la existencia instrumentos de financiamiento como el

leasing y su funcionalidad para el aprovechamiento de estos productos y servicios financieros como una buena alternativa de obtención de recursos.

Además se podría afirmar que la utilización de los diferentes productos financieros como el leasing depende más del conocimiento del mismo, así como de su funcionalidad.

d. Conocimiento de programas de apoyo Vrs Conocimiento de factoraje.

Al igual que el arrendamiento financiero, el conocimiento del factoraje es importante en la investigación, por lo cual es necesario conocer la relación de este con el conocimiento de programas de apoyo.

Cuadro 3.26

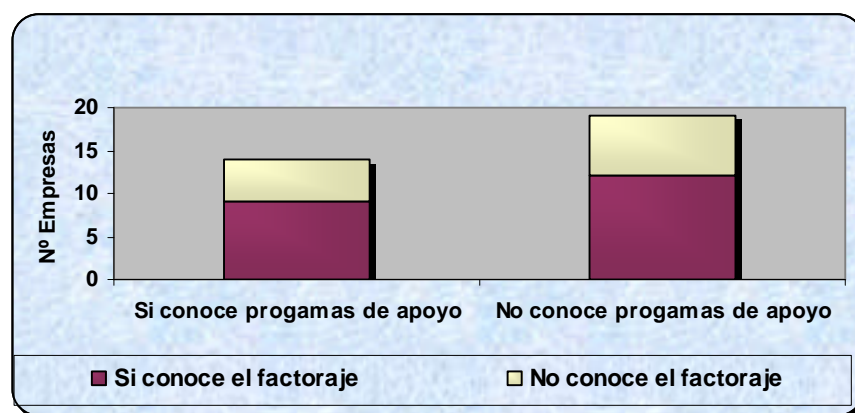
Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento del factoraje

Variables		Conocimientos de programas de apoyo		Total
		Si	No	
Conocimiento de factoraje	Si	9	12	21
	No	5	7	12
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfico 3.26

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento del factoraje



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas

De acuerdo con los resultados presentados en el cuadro y gráfica 3.26, que relacionan el conocimiento de factoraje y programas de apoyo a las Pymes industriales, se puede apreciar una relación muy superficial entre ambas variables, ya que por ejemplo, del total de empresas conectoras de programas un 64% (9/14) conocen el factoraje, y comparativamente del total de empresas de este sector que afirmaron no conocer la existencia de programas de apoyo un 63% conoce el factoraje (12/19).

En conclusión se puede afirmar que el conocimiento de el factoraje está poco condicionado del conocimiento de acciones de apoyo a las Pymes, esto podría deberse mucho a que éste servicio financiero no es tomado muy en cuenta dentro de los lineamientos estratégicos de política económica como una alternativa financiera, aunque para las empresas los proveedores son un principal fuente de financiamiento, esta podría ser una buena alternativa de financiamiento.

e. Conocimiento de programas Vrs Utilización de factoraje.

La utilización del factoraje como alternativa de financiamiento, es relacionado con el conocimiento de programas de apoyo, con la finalidad de verificar el comportamiento entre ambas variables, los resultados obtenidos se presentan a continuación:

Cuadro 3.27

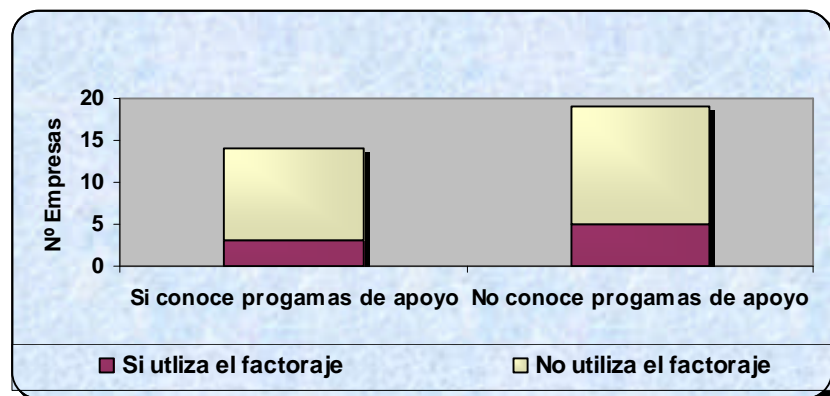
Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización del factoraje

Variables		Conocimientos de programas de apoyo		Total
		Si	No	
Utilización de factoraje	Si	3	5	8
	No	11	14	25
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfica 3.27

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización del factoraje



Al diagnosticar los datos presentados en el cuadro 3.27, y de forma más representativa en la gráfica 3.27, podemos llegar a dos conclusiones:

Primero, que el factoraje es muy poco utilizado entre las Pymes industriales, ya que solamente un 24% afirmó haberlo utilizado (8/25); Segundo, este grado de utilización depende moderadamente del grado de conocimiento sobre programas de apoyo, ya que del total de empresas que utilizan el factoraje, un 62% conocen programas y un 38% no han escuchado de ellos.

Esto se debe a que al momento de diseñar los programas de apoyo dirigidos a las Pymes, no se toma mucho en cuenta la naturaleza de las actividades que ellas realizan, ya sean estas agrícolas, industriales o comerciales y de servicios, para así poder llenar las necesidades financieras específicas de cada una de ellas, y se limitan a crear fondos de garantías de los cuales inclusive las mismas empresas se quejan de su operatividad.

f. Conocimiento de programas de apoyo Vrs Conocimiento sobre SGR

La SGR en nuestro país es muy nueva, de hecho, solo existe una que inició sus operaciones en el 2004, por lo que es necesario determinar el nivel de conocimiento por los empresarios y relacionarlo con el conocimiento de programas de apoyo.

Cuadro 3.28

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento de la SGR

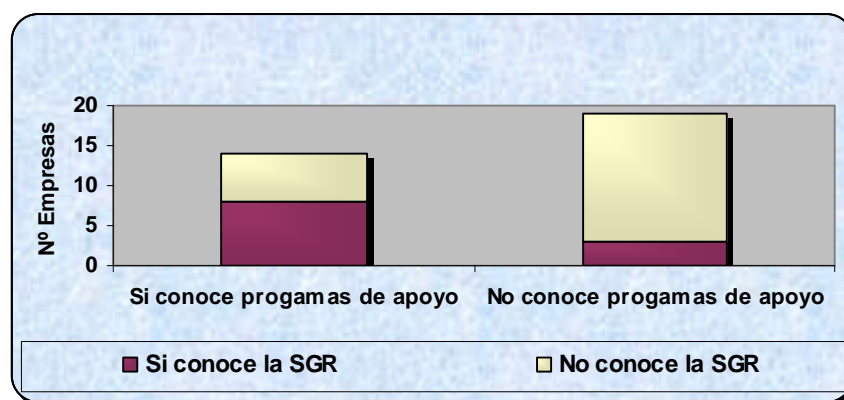
Variables	Conocimientos de programas de apoyo	Total
-----------	-------------------------------------	-------

		Si	No	
Conocimiento de SGR	Si	8	3	11
	No	6	16	22
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfico 3.28

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y el conocimiento de la SGR



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Los resultados obtenidos y presentados en el cuadro 3.28, nos proporcionan datos para afirmar que al relacionar el conocimiento de programas y de las SGR, primero, los empresarios conocen poco las SGR, ya que, 1/3 de ellos afirmó conocerlas, pero, es clara la existencia de una relación directa con el conocimiento de programas, debido a que de este total de conocedores de SGR un 72% (8/11) afirmó conocer la existencia de programas de apoyo al sector de la pequeña y mediana empresa en nuestro país, esto se debe a que la puesta en marcha del proyecto de SGR tuvo apoyo del sector gubernamental en su momento.

Los resultados antes expuestos pueden visualizarse de forma más clara a través del gráfico 3.28, donde podemos apreciar dos barras que representan el total de empresas que conocen o no los programas de apoyo, podemos ver que en la barra de conocedores de programas se ubican la mayor parte de empresas (72%) que conocen los servicios que son prestados por la SGR en El Salvador, por otro lado también se observa que en la barra de empresas que ignoran la existencia de programas gubernamentales, se concentran una menor proporción (28%) de empresas conocedoras de la SGR ,

lo cual nos hace concluir la relación directa existente entre esta variable, de forma sencilla se podría decir que:

"En la medida que las Pymes industriales conozcan la existencias de programas de fortalecimiento hacia este sector, hay una buena posibilidad que también conozcan los servicios prestados por las SGR y viceversa"

g. Conocimiento de programas Vrs Utilización de SGR.

Al igual que en los análisis anteriores la finalidad de relacionar estas variables es identificar el grado de incidencia entre el conocimiento de programas y el uso de los servicios ofrecidos por las SGR.

Los resultados que se obtuvieron los tenemos a continuación:

Cuadro 3.29

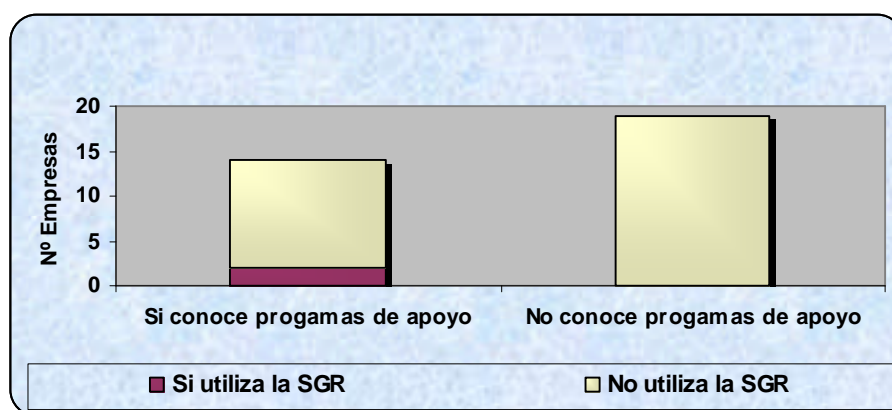
Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de la SGR

Variables		Conocimientos de programas de apoyo		Total
		Si	No	
Utilización de SGR	Si	2	0	2
	No	12	19	31
Total		14	19	33

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

Gráfico 3.29

Resultados de la relación entre el conocimiento de programas y la utilización de la SGR



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas.

A simple vista, y a través, del cuadro y gráfica 3.29, podemos diagnosticar que, en primer plano, la SGR es un intermediario de acceso al financiamiento muy poco utilizado por las Pymes industriales, ya que solo el 6.1% (2/33) afirmó haber usado este servicio, por otro lado existe una relación directa entre el uso de este servicio y el conocimiento de programas de apoyo, ya que todas las empresas que han utilizado los servicios prestados por la SGR afirmaron conocer la existencia de ellos.

Es claro, que la intervención pública en la puesta en marcha del proyecto SGR, es la principal razón de este resultado, aunque es necesario una intervención más directa en lo que respecta a la difusión de información hacia las Pymes, para diversificar la oferta de productos y servicios financieros y así brindarle mas alternativas de financiamiento orientados al desarrollo de las mismas.

Resumen de los resultados obtenidos en la interrelación de variables.

Luego de interrelacionar el conocimiento de programas de apoyo dirigidos a pequeñas y medianas empresas y evidenciar su incidencia, tanto en el conocimiento de productos y servicios financieros como; el crédito, leasing, factoraje y SGR, así como del grado de utilización de los mismos, se llegó a las siguientes conclusiones:

Primero, que el conocimiento de programas de apoyo por parte de las Pymes industriales, está directamente relacionado con el conocimiento de productos financieros como el leasing y de servicios financieros como los prestados por la SGR.

Segundo, que el conocimiento de programas de apoyo por parte de las Pymes industriales, está poco relacionado con el conocimiento de servicios financieros como el factoraje, ya que éste, no depende del conocimiento de programas de apoyo.

Tercero, que la utilización de productos financieros como el crédito y de servicios financieros como las SGR, están directamente relacionados con el conocimiento que tienen las empresas sobre la existencia de programas de apoyo dirigidos a ellas.

Cuarto, y ultimo punto, que la utilización de productos financieros como el leasing y de servicios financieros como el factoraje, están poco influidos por el conocimiento o no de programas de apoyo dirigidos a Pymes.

En definitiva, se puede afirmar que la investigación de campo arrojó los resultados necesarios para diagnosticar las falencias de la política pública dirigida a las Pymes, así como para lograr en buena parte, los objetivos de la investigación y comprobar las hipótesis planteadas en las etapas previas de la presente investigación, y brindarnos la información suficiente para la elaboración del próximo y último capítulo, el cual tiene por objetivo establecer las conclusiones generales del estudio, de la misma forma que la elaboración de los lineamientos de política económica que serán propuestos con la finalidad de mejorar el acceso y cobertura de los SF dirigidos hacia las Pymes industriales.

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y PROPUESTA DE LINEAMIENTOS DE POLITICA PARA MEJORAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL AMSS.

4.1 Conclusiones

Las conclusiones que se presentan en este capítulo se basan en los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a 33 Pymes del sector industrial (27 pequeñas y 6 medianas), así como de fuentes secundarias de información (documentos de instituciones gubernamentales, periódicos, estudios realizados por instituciones internacionales, etc.), las cuales servirán para la verificación de las hipótesis planteadas, además de estar orientadas al cumplimiento de los objetivos de la investigación.

A continuación se presentan las conclusiones más importantes, que podrían considerarse en el futuro, tanto para el diseño como para la ejecución de políticas dirigidas a las Pymes.

Los resultados, en relación a los servicios financieros en general, muestran que el financiamiento, se constituye como un elemento importante para el desarrollo de las Pymes del sector industrial en el AMSS, por los beneficios que pueden obtener con el acceso a los SF, estos beneficios se relacionan con el aumento de la capacidad económica y por extensión con la mejora en el desempeño general de la empresa.

De acuerdo a la opinión de la mayoría de los empresarios, ante la falta de financiamiento oportuno, la producción no puede aumentarse, al no poder adquirir la materia prima necesaria o no poder contratar más trabajadores; asimismo las barreras financieras dificultan ampliar el tamaño del local, lo cual también interfiere en el aumento de la producción.

En consecuencia, los pequeños y medianos empresarios señalan a la falta de acceso al financiamiento como un obstáculo de primer orden para el crecimiento de las operaciones de la empresa, situación agravada por las limitantes que encuentran para ello, principalmente las relacionadas a costos financieros, garantías exigidas y la poca información sobre trámites, requisitos, beneficios, y riesgos sobre los SF, en relación a estas limitantes se identificaron los mismos obstáculos de manera particular tanto para el crédito, leasing y factoraje, lo cual desmotiva a los empresarios a recurrir a un determinado SF, principalmente cuando se trata de un crédito bancario.

Lo anterior explica porque instituciones tales como; bancos comerciales y el BMI no figuren como las principales fuentes de financiamiento, no así los fondos propios y el crédito con proveedores, por ser estos los que tienen menos complicaciones en cuanto a trámites y tiempo para obtenerlos, dado que el principal destino del financiamiento es para capital de trabajo y compra de maquinaria, aunque se reconoce que estos fondos son insuficientes para cubrir todas las necesidades de la empresa, por lo que necesariamente deben acudir a la banca tradicional, aunque no cuenten con la suficiente información sobre los SF que se ofrecen para determinar su conveniencia.

Un problema que dificulta aun más esta situación, es que los empresarios en su mayoría, desconocen de programas de apoyo en lo referente al acceso a servicios financieros, a través de los cuales podrían orientarse hacia la toma de decisiones más convenientes al respecto, sin embargo los resultados de la investigación nos refieren al hecho de que la cobertura de dichos programas no se ha hecho efectiva en su totalidad, ya que existe un buen porcentaje de empresas entrevistadas que desconocen de la existencia de algún tipo de programa relacionado a SF.

En consecuencia, esto nos lleva a determinar que esta ausencia de información influye de manera directa en el conocimiento de los diferentes SF (Crédito, Leasing, Factoraje y SGR).

En relación al conocimiento sobre SF, se identificó que es el crédito bancario del cual se tiene un mayor porcentaje de conocimiento y por consiguiente una mayor utilización, en el caso de los otros servicios, aunque se afirmó haber escuchado sobre ellos, el porcentaje de utilización es muy bajo, esto debido a que desconocen sobre sus ventajas, la funcionalidad y los requisitos para su utilización,

en comparación con el uso de recursos propios o un crédito bancario, por lo mismo se puede afirmar que para el sector de las Pymes Industriales, tanto el leasing, factoraje y SGR, no son considerados como una alternativa principal de financiamiento para hacer crecer sus empresas.

En el caso particular del leasing, un factor que ha contribuido a que no sea utilizado como forma de financiamiento por la mayoría de los empresarios entrevistados, es que existen muy pocas empresas que se dedican a esta actividad económica, además de estar más orientadas a las grandes empresas.

Lo que explica porque la oferta de este servicio no encuentra en el segmento de las Pequeñas y Medianas empresas un mercado importante, por lo mismo la información o el conocimiento que estas puedan tener es muy limitado, influyendo de manera directa en su utilización.

La SGR, pese a que es una sociedad creada especialmente para las Pymes, no ha trascendido como se esperaba, ya que es de la que menos se tiene conocimiento y como resultado su utilización es mucho menor.

En el caso de las empresas que no han utilizado crédito, leasing o factoraje, predominó, además, una razón fundamental, referida al temor a endeudarse, debido a que no pueden prever la situación futura de la empresa, por lo que contraer una deuda y el compromiso de pagar las cuotas periódicas que esto conlleva, los pondría en una situación de constante incertidumbre.

Para el crédito bancario, los entrevistados manifestaron que los bancos tienen desconfianza respecto a la capacidad de las Pymes para cancelar la deuda, por lo tanto las exigencias se vuelven mayores.

En general, las condiciones para solicitar un crédito son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, mayores exigencias de garantías y trámites largos, lo cual dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos.

A pesar de que se han hecho esfuerzos por elaborar una política de apoyo al sector Pymes y establecer instituciones que hagan más accesible los servicios financieros a las empresas, estos llegan sólo a empresas con determinadas características y aún su cobertura y su impacto es muy limitado.

Por lo que sería necesario desarrollar esfuerzos para lograr una mayor especialización, diversificación y ampliación de los servicios ofrecidos, consultando de manera más directa a los beneficiarios finales,

en este caso las Pymes del sector industrial, y creando las condiciones para que los mercados de estos servicios funcionen eficientemente.

En cuanto a la relación entre el conocimiento de programas de apoyo y su incidencia en la utilización y conocimiento de los distintos productos y servicios financieros, hay una dependencia mayor cuando se refiere al conocimiento de leasing y la SGR, por otro lado, cuando se tiene más conocimiento de programas existe una tendencia a una mayor utilización de crédito y SGR, sin embargo, en el caso del factoraje, su conocimiento y utilización no depende del grado de conocimiento de programas gubernamentales de apoyo a las Pymes.

De acuerdo a las conclusiones tratadas en este capítulo, es claro que hay un problema de acceso a fuentes de financiamiento, lo que incide en la inversión de maquinaria y equipo, renovación tecnológica, desarrollo en la capacidad empresarial y laboral y en la capacidad de producción de las Pymes.

Tomando como referencia la opinión de los entrevistados, el apoyo en cuanto a servicios financieros es insuficiente y se hace poco accesible debido fundamentalmente a las garantías que se solicitan, excesiva burocracia en trámites; altas tasas de interés; períodos cortos de pago; dificultad en la disponibilidad efectiva y rápida del dinero relacionado con las necesidades inmediatas de las Pymes.

A continuación se procede a comprobar las cuatro hipótesis planteadas, en base a la información obtenida, las hipótesis son las siguientes:

- *Hipótesis Central: Un mejoramiento en el acceso y cobertura de los servicios financieros por parte de las Pymes industriales para su fortalecimiento es el resultado de una eficiente orientación de la política económica gubernamental basada en aspectos relacionados al conocimiento, obstáculos al acceso entre otros.*

La Hipótesis central, plantea una relación positiva entre el mejoramiento del acceso y cobertura de los SF con la eficiente orientación de la política económica gubernamental, desde este punto de vista, la solución al problema del acceso, estaría encaminado a orientar la política impulsada por el gobierno a través de CONAMYPE, tomando en cuenta todos los aspectos antes descritos, pudiendo así, cumplir mejor uno de sus propósitos: mejorar el acceso de las Pymes a los servicios financieros.

En este caso, los programas de apoyo resultan ser los medios idóneos para generar condiciones más favorables, sin embargo estos no tendrán el efecto esperado sino se logra que realmente sean

aprovechados por las Pymes, esto implica un esfuerzo conjunto por parte de las instituciones correspondientes para que la cobertura de estos sea el mayor posible y de esta manera mejorar el acceso a los SF.

Lo anterior significa que, de nueva cuenta, no deben tratarse a las empresas de manera general, es decir, no es viable aplicar una política generalizada sin atender las necesidades y preocupaciones específicas de cada tipo de empresa, de lo contrario, implicaría desperdicios de esfuerzos y recursos.

La evidencia que se ha presentado sugiere que la política hacia las Pymes y las acciones realizadas por las instituciones gubernamentales, pueden hacer la diferencia en la situación de las Pymes respecto al acceso a fuentes de financiamiento, sin embargo, es importante dejar claro que los resultados aquí obtenidos son producto de la investigación de la situación particular que presenta una parte del total de las Pymes, en este caso las del sector industrial, por lo tanto se debe tomar en cuenta los demás sectores para hacer una política mas integral y unas acciones más específicas de acuerdo a las necesidades propias de cada uno.

- *Hipótesis Secundaria A: El bajo nivel de acceso a los SF de las Pymes industriales del AMSS, está determinado por las garantías que son exigidas por parte de las instituciones reguladas por la SSF, factor a tomar en cuenta en la elaboración de una política.*

Se ha identificado que las Pymes encuentran un mayor número de desventajas para acceder a determinados tipos de financiamiento, que en el caso de las grandes empresas.

Generalmente los bancos tienen cierta desconfianza respecto a otorgar un crédito u otro tipo de financiamiento a las Pymes, a diferencia de lo que ocurre con las grandes empresas, las instituciones financieras se vuelven más exigentes en relación a la rentabilidad de los proyectos que se quieren ejecutar o para cualquiera que sea el destino del financiamiento, un aspecto que identifican como riesgo es que en su mayoría, los préstamos son para capital de trabajo y pequeñas inversiones, lo cual genera inseguridad, en tal caso, las garantías funcionan como protección que les permite a estas instituciones cubrir los riesgos que no pueden o no quieren tomar para financiar estas inversiones, volviéndose en muchos casos el obstáculo más grande para las Pymes que necesitan de un financiamiento.

Por tal razón, es muy importante incorporar el tema de las garantías exigidas en los lineamientos de una política de apoyo dirigida a las Pymes, ha quedado demostrado que este es un factor que limita en gran medida a las empresas al momento de solicitar un financiamiento, lo cual implica una restricción real al acceso a los servicios financieros.

- *Hipótesis secundaria B: El grado de conocimiento de las Pymes industriales influye en la demanda y la disponibilidad de utilización de los diferentes productos y servicios financieros ofrecidos en el mercado.*

Si bien los empresarios tienen algún grado de conocimiento sobre SF, este no es completo, ya que en muchos de los casos este conocimiento es nada más superficial, han escuchado sobre leasing, factoraje o SGR, sin embargo, no tienen idea de lo que se trata, como es el caso de la SGR, el conocimiento sobre esta Sociedad es mínima, sino es que nula, por lo menos en el caso de las Pymes del sector industrial entrevistadas. Lo que nos indica que hay una carencia de información que no permite tomar las decisiones correctas respecto a considerar que tipo de financiamiento deberían elegir.

Es claro que este problema de falta de conocimiento afecta directamente la demanda de los SF, muchos de los empresarios opinan que adquirir un SF sin la suficiente información resulta perjudicial para la empresa, por lo que prefieren optar por los medios tradicionales de financiamiento (recursos propios o proveedores),

Esto en alguna medida, también desfavorece a las empresas o instituciones proveedoras de este servicio, si bien las Pymes tienen dificultades respecto al acceso al financiamiento producto de sus particularidades (capacidad de producción, solvencia financiera, insuficiencia de activos etc.), representan un mercado significativo para dirigir hacia ellas la oferta de los productos y SF, lo que se requiere son las condiciones adecuadas, es decir, que exista una política que considere todas las posibilidades de mejoramiento de su acceso a SF, aún con las características antes mencionadas, las cuales no debería ser un obstáculo para tener mejores condiciones de acceso al financiamiento.

- *Hipótesis secundaria C: Un mayor nivel de acceso al financiamiento esta relacionado con el aumento de las ventajas y beneficios para el fortalecimiento de las Pymes industriales del AMSS.*

En la medida en que las Pymes encuentran mejores condiciones para obtener un buen financiamiento, en relación a plazos, tasas de interés, etc. Su nivel de acceso será mayor y por extensión, esto se traduce en mayores ventajas y beneficios que ayudan a mejorar la operatividad de las empresas.

Las empresas dependen de recursos financieros para subsistir, en realidad el acceso al financiamiento es un factor clave que determina la capacidad de las Pymes para iniciar inversiones productivas con el propósito de ampliar sus actividades, emplear nuevas tecnologías, compra de maquinaria y equipo, etc., asegurando así la competitividad en su sector. Por consiguiente un mayor nivel de acceso a SF impacta positivamente en el fortalecimiento de las empresas industriales, ya que estas necesitan de mayores inversiones para producir.

4.2 Propuesta de Lineamientos de Política para Mejorar el Acceso a los Servicios Financieros de las Pymes del sector Industrial del AMSS.

Introducción

Con el siguiente apartado se busca dar un aporte al mejoramiento de la situación que enfrentan las Pymes del sector industrial en relación a la problemática del acceso al financiamiento, mediante la presentación de una propuesta de lineamientos de política que pueda servir de apoyo para la actual política orientada a las PYMES.

Teniendo presente que cualquier política general o específica dirigida a las Pymes afectan el desempeño de estas mediante los cambios que generan en el entorno, es importante que la propuesta de acciones específicas dirigidas a resolver o por lo menos aminorar las dificultades que enfrentan, tome en cuenta las características particulares de cada sector, así como las necesidades de los diferentes tipos de empresas.

Además, esta propuesta busca ayudar al fortalecimiento, no solo de las empresas ya existentes, sino también crear condiciones más favorables para aquellas empresas que están por constituirse.

Con esa intención se presenta la propuesta dividida en tres partes:

En la primera, se abordan los principales problemas que les son comunes a las Pymes del sector industrial para acceder a los Servicios Financieros, los cuales fueron identificados mediante las entrevistas realizadas, cuyos resultados fueron presentados en el capítulo III.

Posteriormente, se proponen los lineamientos de política para mejorar el acceso a los SF, tomando como base para su elaboración los problemas antes descritos.

Por último, se presentan unas conclusiones generales, reuniendo los puntos más concretos respecto a la propuesta.

4.2.1 El Acceso a los Servicios Financieros: Principales Problemas

El financiamiento es, sin duda, uno de los temas que más interesan a los empresarios, ya que este es la principal herramienta que tienen para crecer y desarrollarse.

En consecuencia, para formular la propuesta de lineamientos de política, se debe partir de la adecuada identificación de los problemas que obstaculizan a las Pymes del sector Industrial para acceder a los SF. Los problemas detectados están relacionados con la información, costos financieros, garantías, opciones de financiamiento no tradicionales y ausencia de programas específicos para el sector industrial.

4.2.1.1 Falta de Información Completa y Actualizada acerca de los Servicios Financieros Existentes.

La información es un factor importante en cualquier actividad que se desarrolle, ya que es lo que permite comprender mejor una situación o problema específico para tomar las decisiones más convenientes.

Teniendo presente lo anterior, se puede decir que el acceso limitado a los servicios financieros está determinado, en parte, por la insuficiente información con que cuentan las Pymes respecto a los diferentes SF, sean estos créditos, leasing, factoraje o cualquier otro tipo de financiamiento que esté disponible para las Pymes.

El desconocimiento sobre las ventajas y desventajas que estos tienen, no le permite a las empresas aprovechar sus posibles beneficios, generando un entorno desfavorable para ellas, si se considera que hay una relación positiva entre el aumento del acceso a SF y el mejor desempeño económico de las empresas.

Existen otros factores que explican la importancia de tratar la falta de información como un problema para el acceso al financiamiento, para ello se ha tomado en consideración mencionar algunos efectos directos que esta situación genera en torno a las Pymes y el financiamiento:

- A los empresarios les resulta más difícil determinar que tipo de financiamiento es más conveniente para sus empresas, ya que no existe una diferenciación en cuanto a los beneficios que cada SF tiene para cada sector en específico, teniendo como resultado desperdicio de tiempo y recursos.
- Al elegir determinado SF, sin la suficiente información en relación a este, ocasiona mayor riesgo para la empresa, ante un posible fracaso en su utilización.
- Para solicitar cualquier servicio financiero, particularmente un crédito bancario, deben cumplirse ciertos requisitos exigidos por los bancos, entre estos se encuentra la presentación de informes financieros (balances, garantías, informes comerciales, proyección de flujos de fondos, etc.), para evaluar la situación de la empresa solicitante, cuando no se tiene conocimiento acerca de este procedimiento, las empresas corren mayor riesgo de ser rechazadas al no poder presentar la información financiera básica que se necesita para obtener la aprobación del financiamiento.
- En general, la limitada información para acceder a los SF incide en la capacidad competitiva de las empresas, al no poder conseguir fuentes de financiamiento que beneficien el desarrollo de sus actividades.

4.2.1.2 Altos Costos Financieros

Además de los problemas relacionados a la información, existen otros de naturaleza financiera como son los altos costos financieros, específicamente los relacionados con las tasas de interés.

Cuando una institución financiera otorga un crédito, este involucra diversos costos asociados a la evaluación, supervisión y cobro de los mismos. En consecuencia, para generar el rendimiento requerido, los bancos deben cobrar mayores tasas de interés sobre estos préstamos, situación que encarece el crédito afectando el acceso a financiamiento para las Pymes.

Los principales efectos que tienen los costos financieros sobre las Pymes se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

- Las altas tasas de interés cobradas por las IFIS, limitan las posibilidades de obtener acceso a un determinado financiamiento, particularmente al referirse a un crédito bancario, repercutiendo en la capacidad de operación de las empresas al no poder contar los recursos oportunos para realizar inversiones de corto o largo plazo.
- En el caso que la empresa califique para la obtención de un crédito, esta en la obligación de asumir los costos que este implica, colocándola en una situación de riesgo, ya que compromete la liquidez de la empresa ante el compromiso de cancelar dicha deuda, que en casos extremos esta podría llegar a sobrepasar su capacidad de pago.
- Así mismo, los altos costos financieros pueden llegar a repercutir hasta en el empleo, la empresa puede verse en la necesidad de recortar personal para minimizar los costos de operación y de esta manera liberar recursos para hacer frente a la obligación adquirida, afectando directamente la producción.
- En referencia a los puntos anteriores, puede afirmarse que, en el caso del crédito, este no puede considerarse, en tales condiciones, como un medio idóneo para ayudar al crecimiento de las Pymes en general, dado que no todas tienen la misma capacidad para hacer frente a un endeudamiento que incorpora altos costos.
- Los altos costos financieros también se reflejan en el uso de otros servicios financieros como el leasing y factoraje, en el caso del factoraje el beneficio es mas aprovechado por el oferente, debido a que la tasa de interés es comúnmente mas alta que la de un crédito bancario, esto se da porque el factoraje no ofrece recursos de manera directa sino que los

recibe a una tasa mínima de los bancos a los cuales pertenecen las empresas factor por lo cual resulta más caro que un crédito tradicional.

- Para el leasing el panorama no es diferente, al igual que el factoraje los costos financieros resultan ser altos, normalmente el costo es superior que en el caso de un préstamo, además de las comisiones que se debe pagar a la empresa de leasing.
- En esencia, las tasas de interés es el costo que representa para las Pymes obtener un financiamiento externo y en consecuencia esto genera efectos directos en sus actividades, en principio ven desmejorado su flujo de caja, ya que necesitan mayores disponibilidades de efectivo para poder hacer frente a sus obligaciones, reduciéndose así su capacidad de realizar inversiones que contribuyan a su desarrollo.
- Probablemente si se hablara de la gran empresa, todo lo anterior no sería un problema de gran importancia, Sin embargo, al referirse a las Pymes nos encontramos que estas tienen más limitaciones de financiamiento que las empresas más grandes, en gran parte por los altos costos que implica para los bancos recopilar y analizar la información sobre las Pymes, y los altos costos unitarios de las transacciones asociados con los préstamos a las Pymes debido a los montos relativamente bajos de los préstamos³⁰.

4.2.1.3 Las Exigencias de Garantías

La situación actual muestra que la Pequeña y Mediana Empresa se encuentra en una situación desfavorable a la hora de enfrentarse ante los cambios del entorno, además de la poca confianza que tienen las IFI's en empresas que no cuentan con grandes activos que las respalden.

La garantía constituye un elemento clave de los contratos de crédito, por un lado disminuye los incentivos de quienes reciben financiamiento, y por el lado contrario reduce el costo de quiebra para los bancos. Por lo tanto la exigencia de estas se vuelve primordial para las entidades financieras, ejerciendo presión sobre aquellas empresas que no están en condiciones de presentar dichos requerimientos.

³⁰ Beck, T., A.ª. Artículo para la Conferencia sobre Pequeñas y Medianas Empresas, 14-15 de octubre de 2004. Washington DC: Banco Mundial.

Una desventaja que agudiza aún más la situación para las Pymes es que por naturaleza, están consideradas por acreedores e inversores como prestatarios de alto riesgo debido a la insuficiencia de sus activos y a las altas tasas de quiebra que registran.

En tales circunstancias, las exigencias de garantías constituyen una de las principales barreras que dificultan el acceso de las Pymes al crédito, principalmente el de largo plazo. Ante esta situación es que surgió la creación de la Sociedad de Garantía Reciproca en un intento por mejorar el acceso de las Pymes a los servicios financieros, actuando como intermediarios entre las Pymes y las entidades financieras, otorgando avales en favor de las Pymes, y ofreciendo una valoración del riesgo crediticio para las entidades financieras.

Sin embargo, la sola creación de la SGR no ha sido suficiente para que las Pymes vean mejorada su situación, persiste una considerable falta de información respecto a su existencia, los datos obtenidos demuestran que en la práctica la SGR no ha tenido la efectividad que se esperaba.

4.2.1.4 Falta de Información sobre Productos y Servicios Financieros no Tradicionales

En el segmento de las Pymes del sector industrial se percibe una situación de falta de información completa y actualizada acerca de las posibilidades de financiamiento existentes y de desconocimiento de formas no tradicionales de financiamiento.

El acceso a fuentes de financiamiento representa variaciones de una empresa a otra, donde para unas el crédito tradicional se constituye como la solución a sus problemas, para otras no es fácil encontrar una fuente apropiada que se adapte a sus necesidades.

Por lo general las Pymes buscan obtener un financiamiento de poco monto para inversiones pequeñas, lo cual hace que la financiación de las Pymes no sea un negocio rentable para las IFI's, y al no contar con instrumentos alternativos de financiación de costo inferior a los créditos bancarios esto se vuelve un problema aun mayor.

Existen otros productos alternativos de financiamiento como el leasing, factoraje y de servicios como la SGR, sin embargo, no todas las empresas tienen conocimiento de ellos y eso se refleja en que para

las empresas no figuran como una principal fuente de financiamiento. A pesar que estos podrían generarle más beneficios que un crédito tradicional.

La mayoría de los empresarios desconocen que el leasing podría contribuir a mejorar la situación de la empresa al facilitarles la adquisición o renovación de activos productivos de una manera más rápida y con más ventajas, aunque se debe tener presente que también tiene aspectos que pueden representar desventajas, dependiendo de la situación de cada empresa.

En el caso del factoraje, este es otro producto financiero que no es muy conocido entre los empresarios, pese a que está dirigido principalmente a financiar Pymes, proveyéndoles de liquidez y capital a corto plazo, asistiéndoles en la estabilidad de sus flujos de caja, y reduciendo los gastos operativos. No obstante se desconoce de su funcionamiento, de los tipos que existen y de sus características en general.

La SGR tampoco está dentro de las alternativas de financiamiento para las Pymes del sector industrial, puesto que no hay un conocimiento cimentado respecto a su existencia, por lo tanto no cuentan con información sobre lo que es una SGR, y menos acerca de los servicios que esta ofrece.

4.2.1.5 Ausencia de Programas Específicos para las Pymes del Sector Industrial

A pesar que el gobierno ha reconocido que las pequeñas y medianas empresas son mayoría en el sector productivo del país, además de representar una fuente importante de empleos y ser el sector con mayores retos en todos los sentidos, los recursos con que estas empresas cuentan para ser competitivas son pocos.

Las demandas de los empresarios son muchas, entre ellas la dificultad de acceder a servicios financieros, de allí la importancia de tratar la problemática de la ausencia de programas dirigidos a las Pymes del sector industrial.

En el país, es CONAMYPE la institución encargada de elaborar y ejecutar la Política de apoyo a las Pymes a través de las diferentes estrategias y programas dirigidos a beneficiar a las Pymes.

El problema es que las decisiones que se toman al momento de elaborar estos programas muchas veces se hacen sin consultar a los beneficiarios directos, no se diferencian sus múltiples y particulares necesidades y problemas, tomando en cuenta que estos no serán los mismos para las empresas del

sector comercial, industrial o de servicio, siempre se habla de Micros, pequeñas y medianas empresas como un todo, sin hacer distinción entre sectores o ramas de actividad.

Desde que entró en vigencia la Política Nacional para la micro y pequeña empresa en octubre del año 2000, el primer programa que se ha desarrollado y al cual se le ha dado seguimiento hasta la fecha, es el realizado en conjunto con el BMI referido a la Ampliación de Cobertura de Microcrédito, el cual se realizó en reuniones con representantes de las instituciones financieras, mas no se menciona reuniones con las empresas a las cuales se dirige este programa³¹.

Otro aspecto significativo de este programa es que su objetivo principal es hacer énfasis en la oferta de los créditos, trabajando en la capacitación del personal de las instituciones financieras para colocar el mayor número de créditos, no se niega que esto es determinante para una mejor especialización y atención para las Pymes, sin embargo, también es valioso evaluar la demanda de estos créditos para conocer mejor la situación de las empresas de cada sector, aunque los recursos, si bien es cierto están disponibles en el mercado, no garantiza que las empresas tendrán la posibilidad de acceder a ellos.

Lo anterior podría significar que existe poca coordinación entre las instituciones de apoyo, las instituciones financieras y las mismas empresas involucradas.

Esa falta de coordinación, podría decirse que es el resultado de la baja participación de los involucrados en la generación de las acciones a realizar, lo que al mismo tiempo implica poco conocimiento de la realidad de las empresas por parte de las instituciones del gobierno.

La complicación que esto representa es que muchas de las Pymes no clasifican en los programas de créditos del sistema financiero, entre otras cosas porque estos no corresponden a las características específicas de cada sector (tamaño, el historial crediticio, las garantías que pueda ofrecer entre otras características propias de cada una).

4.2.2 Propuesta de Lineamientos de Política para Mejorar el Acceso a los Servicios Financieros

A continuación se presenta la propuesta de lineamientos de política tomando como punto de partida los principales problemas que afectan a las Pymes para acceder a los servicios financieros,

³¹ CONAMYPE, *Memoria de Labores*, 2000-2001, Pág. 19

En tal sentido, la propuesta se centra en cinco puntos:

- Mejora de la información
- Reducción de costos financieros
- Mejora en el sistema de Garantías
- Información sobre productos financieros no tradicionales
- Desarrollo de programas específicos para Pymes Industriales

Antes de comenzar es importante que la política considere ciertos objetivos específicos que orienten la ejecución de la misma. En consecuencia se estima que dichos objetivos deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- No perder de vista que son las Pymes las que deben ser siempre el componente principal en las estrategias de mejora en la competitividad de la economía, por ser estas las que conforman una importante fuente generadora de empleo y producción en el país.
- Tener presente que las instituciones financieras, instituciones de apoyo públicas o privadas, representan un medio eficiente para desarrollar y ejecutar programas y proyectos financieros en apoyo a las Pymes, por lo que se debe buscar siempre una coordinación entre dichas instituciones.
- Que los programas que se desarrollen se complementen con otros instrumentos de apoyo a las Pymes, de manera que los beneficios que se obtengan puedan aprovecharse en todos los aspectos relacionados a las empresas.

4.2.2.1 Impulsar Programas de Difusión de Información sobre Servicios Financieros

En relación al tema de la información lo que se busca es que las Pymes puedan tomar decisiones basadas en el conocimiento de los servicios que están adquiriendo, que además correspondan a las necesidades que tengan y que estén de acuerdo a sus posibilidades financieras.

En ese caso, un aspecto que la política debería incorporar en sus estrategias son programas que generen información relacionada a las características de los servicios financieros, de manera que los

empresarios estén capacitados en cuanto a reconocer las ventajas y desventajas de estos servicios y que además se adecuen a su situación.

Es necesario que las acciones propuestas estén orientadas a la obtención de información sobre las fuentes de financiamiento existentes, así como los requerimientos para el acceso a créditos, leasing o factoraje, lo cual es una tarea que implica la cooperación y apoyo de instituciones financieras públicas y privadas, instituciones de apoyo a Pymes y a los empresarios de las mismas.

En dirección a este objetivo, las acciones planteadas se presentan en los siguientes puntos:

- Impulsar la cooperación entre las Instituciones gubernamentales y las instituciones financieras a fin de generar información adecuada y que esta sea canalizada hacia las empresas, teniendo presente que cada una tiene características diferentes, por lo que la información debe ser diferenciada, es decir, que este orientada a cada sector en particular, para ello debe revisarse periódicamente las demandas de los empresarios, para que la oferta de estos servicios sea eficiente, adecuada y accesible.
- Promover la difusión de información relacionado a los servicios financieros tradicionales y sobre nuevos productos en los diferentes medios de comunicación, dicha información debe ser constante y acorde a la realidad de las empresas.
- Facilitar la información sobre SF a través de mesas de trabajo donde se brinde servicios de capacitación y asesoría, las cuales se deben realizar en conjunto con las diferentes instituciones que trabajan en beneficio de las Pymes del sector industrial, estas actividades también permitirían conocer las opiniones de los empresarios y sus principales demandas a fin de hacer que la información que se les proporcione sea la apropiada, además de identificar los principales obstáculos que bloquean el acceso a los SF e introducir acciones que faciliten el acceso.

4.2.2.2 Promover la Reducción de los Costos Financieros de las Instituciones Financieras

Es común entre las Pymes la limitación a los SF a causa de los altos costos financieros que a su vez afectan su potencial de crecimiento, en este sentido es importante tomar iniciativas que se centren en reducir este tipo de obstáculos para permitirle a las Pymes contar con igualdad de condiciones con las grandes empresas.

Siguiendo este objetivo se proponen los siguientes lineamientos:

- Reducir los costos operativos de los bancos y facilitar la evaluación del riesgo crediticio de las empresas. Uno de los problemas que enfrentan los bancos es que no cuentan con la información financiera de las empresas que solicitan el financiamiento, razón por lo cual aumentan los costos operativos y dificultan la evaluación de las mismas. Estos procedimientos podrían simplificarse si se utilizara los servicios de intermediación, es decir, contar con proveedores de información, quienes se encargarían de investigar, evaluar y presentar los resultados a las Instituciones financieras. Los proveedores de estos servicios pueden desempeñar un papel importante en el proceso de selección, dada la estrecha relación con las empresas y el conocimiento directo del estado financiero y del historial de crédito de estas, por lo que están en mejor posición de seleccionar a los posibles clientes, disminuyendo el costo que le representa a los bancos realizar dicho procedimiento. Al mismo tiempo le permitiría a las Pymes un acceso menos costoso y difícil al crédito.
- Realizar capacitación de los empresarios en la presentación de informes financieros. Muchos empresarios enfrentan problemas con este tipo de requisitos, lo cual dificulta la evaluación de los bancos incrementado los costos administrativos, al presentar correctamente la información financiera, las Pymes tendrían más oportunidades de obtener el financiamiento y reducirían los costos por el lado de las instituciones financieras.
- Colaboración de las instituciones del gobierno en la capacitación del personal de los bancos responsables del otorgamiento de créditos para la evaluación de la solvencia de las Pymes.
- Participación del gobierno en la creación de sistemas de información que disminuyan los costos de recopilar información sobre créditos y otra información relevante para las instituciones financieras. Estos puede realizarse mediante la creación de oficinas especializadas en información de créditos que brinde información a las instituciones financieras sobre el historial de crédito de las empresas.
- Proponer a las Instituciones financieras la elaboración de programas específicos para el sector industrial que les permitan manejar grandes cantidades de pequeñas transacciones de forma eficiente, para reducir los costos, esto en cooperación con instituciones publicas de apoyo a las Pymes.

- Se debe encontrar estrategias que permitan minimizar los costos de procesamiento de información, incrementar la productividad del personal e incrementar el número de clientes. Los procesos que tienen los bancos para la atención a los clientes de las pequeñas empresas resultan costosos debido, en primer lugar, al reducido monto de las operaciones y, en segundo lugar, a que los bancos no pueden operar empleando los mismos mecanismos y estructuras de costos tradicionales que utilizan con las grandes empresas.

4.2.2.3 Mejora de la Información de Alternativas de Financiamiento no Tradicionales

El financiamiento representa un medio importante para iniciar cualquier proceso de inversión por parte de las empresas, en ese sentido se busca promover la difusión de alternativas de financiamiento no tradicionales, es decir diversificar los productos y servicios en el mercado para que las empresas tengan más opciones de financiamiento.

En este marco se proponen los siguientes lineamientos:

- Elaborar proyectos que busquen favorecer la difusión de instrumentos financieros no tradicionales.

Con estos proyectos se pretende difundir la información existente sobre las diferentes alternativas de financiamiento ofrecidas por las distintas instituciones financieras públicas y privadas a nivel departamental y nacional, también se busca obtener mejores condiciones de financiamiento para el desarrollo de las Pymes, mediante la participación entre IFI's y las empresas demandantes, para promover e inducir la utilización de instrumentos no tradicionales de financiamiento.

- Crear un registro permanente y actualizado de posibilidades de financiamiento para pequeñas y medianas empresas, que contenga información acerca del tipo de institución que lo ofrece, tipo de empresas al que esta dirigido, condiciones, garantías, tasas, etc.
- Realizar capacitaciones impartidas por especialistas en alternativas no tradicionales de financiamiento, tanto a personal de las IFI's como al público en general.

- En las IFI's, contratar personal especializado en servicios financieros para que asesoren a los empresarios de las Pymes que se acerquen a solicitar algún tipo de financiamiento, de manera que sean capaces de brindar información acerca de los diferentes productos y servicios que ofrecen y que sean adecuados a sus necesidades.
- Promover el uso del leasing y factoraje como fuentes de financiamiento. Para ello se requiere mejorar el acceso a la información sobre estos servicios, en este caso se recomienda que las instituciones que apoyan a las Pymes, asuman la tarea de investigar como funcionan y posteriormente presentar a los empresarios, ya sea través de medios escritos, electrónico o personalizado dichas alternativas, para que ellos valoren la conveniencia o no de utilizarlos.
- En cuanto a la información sobre leasing, también se considera conveniente que dentro de la política se consideren acciones encaminadas a realizar conferencias y publicaciones acerca de la ley del arrendamiento financiero, para que la pequeña y mediana empresa tenga conocimiento de los requisitos, reglas y regulaciones que rigen esta figura, donde la participación del gobierno y las instituciones de apoyo a Pymes es fundamental.
- Para el conocimiento de nuevas alternativas de financiamiento la educación juega un papel muy importante, sería conveniente que se desarrollaran programas de capacitación en las nuevas formas de obtener recursos financieros como el caso de leasing y factoraje, a través de las universidades y centros de capacitación técnica en materias relacionadas a la administración y contabilidad, donde la enseñanza se oriente hacia la valoración y operatividad de estos nuevos productos financieros, con el propósito de generar recurso humano capacitado.
- Asesoramiento para las instituciones relacionadas con productos financieros alternativos al crédito tradicional como el leasing y factoraje, para mejorar la interrelación entre estas y las Pymes.

4.2.2.4 Mejoramiento de la Problemática de la Exigencia de Garantías

La problemática que representa para las Pymes la falta de garantías para acceder al financiamiento, conduce a la necesidad de emprender acciones que de alguna manera puedan contrarrestar los efectos negativos que ocasiona en la Pymes.

Aunque existe en El Salvador un sistema de garantías, bajo la denominación de Garantías y Servicios S.A. de C.V, que busca precisamente, ayudar a las Pymes a minimizar este problema, estas empresas no ven mejorada su situación.

Tomando en cuenta que este tipo de sistemas de garantías, es una organización con apoyo de instituciones públicas, grandes empresas e incluso instituciones financieras, es necesario involucrar a todos ellos en el desarrollo de un propuesta dirigida a mejorar el problema de las garantías.

En tal caso se propone trabajar en puntos específicos que se presentan a continuación:

- Desarrollar un programa de mejoramiento en el funcionamiento del sistema de garantías.

Este programa tiene como objetivo apoyar la gestión de la SGR, en el sentido de realizar un análisis periódico de la evolución, resultado, sugerir mejoras en su funcionamiento, entre otros aspectos de interés.

- Crear programas de financiamiento dentro de la SGR, dirigidos a sectores específicos.

Se propone un programa que contenga varias líneas específicas de financiamiento dirigidas a diferentes sectores (comercio, industria, servicio), en condiciones de financiamiento distintas, es decir, que se adecuen a las condiciones particulares de cada uno.

- Contribuir a la difusión de información sobre la existencia de la SGR generando conocimiento sobre los servicios que ofrece, las operaciones que realiza, a quienes esta dirigida, procedimientos para hacerse socios, etc.
- Reforzar las relaciones de la Sociedad con las instituciones financieras en busca de mejorar las condiciones de acceso al financiamiento.

4.2.2.5 Formulación y Difusión de Programas de Apoyo Financiero para las Pymes Industriales

En relación a este tema, se puede decir que una de las dificultades de acceso al financiamiento de la mayoría de las Pymes industriales, comienza por la falta de conocimiento de los distintos programas de apoyo existentes tanto públicos como privados.

Para efecto que las empresas tengan acceso a la información y la oportunidad de contar con programas específicos se proponen una serie de recomendaciones o lineamientos descritos a continuación.

- Fomento de la cooperación entre instituciones gubernamentales e instituciones financieras, integrando al sector de las Pymes industriales.

Para lograr la eficiencia de los programas que se orienten a mejorar el acceso a los SF de las Pymes, resulta cada vez mas importante que exista una comunicación entre los principales involucrados, si bien el tema de la elaboración de los programas de apoyo, como parte de la política MYPYME concierne a CONAMYPE, la cooperación de las instituciones financieras también es significativa, ya que estas son, en última instancia, las que ofrecen los servicios financieros a las empresas, de manera que las IFI's pueden colaborar exponiendo sus ideas para mejorar el servicio y la atención hacia las empresas, así mismo la participación de las Pymes es fundamental en el sentido que pueden expresar cuales serían las mejores formas, que a su juicio mejoraría su acceso a los SF.

- Mejorar la capacidad de las instituciones gubernamentales en la difusión de los programas elaborados.

Para lograr que los programas lleguen al conocimiento de las Pymes es necesario que exista capacidad de difusión por parte de las instituciones que trabajan con este sector, Para la mayoría de las empresas, un obstáculo para conocer alternativas de acceso a los SF lo constituye la falta de información, en este punto deben generarse estrategias que puedan hacer posible que dichos programas sean conocidos por el mayor número de empresas del sector industrial.

- Programas que puedan ser utilizados por las IFI's en cuanto a poder garantizar el suministro de recursos a tasas, plazos y garantías compatibles con las posibilidades de las Pymes industriales.

Los empresarios que utilizan el sistema financiero formal se encuentran ante las limitaciones de acceder al financiamiento, como la solicitud de muchas garantías y el otorgamiento de créditos a tasas altas, para disminuir este problema se propone el desarrollo de programas específicos en cuanto a tasas, plazos y garantías, y que puedan reducir, además los procedimientos burocráticos en la atención de las solicitudes, en esta línea es necesario la coordinación entre las instituciones de apoyo al sector y las IFI's.

- Generar programas de capacitación financiera especializada para cada sector a través de la integración de servicios de desarrollo empresarial.

Para las Pymes del sector industrial, el conocimiento del tema financiero es relevante, como lo es para cualquier otra empresa, sin embargo los empresarios perciben que no hay suficiente compromiso por parte de las instituciones, ya que muchas veces las capacitaciones no corresponden a sus necesidades, se requiere entonces que exista una coordinación entre las instituciones que brindan apoyo a las Pymes y los empresarios que reciben ese servicio, en tal sentido se propone además una valoración de los mecanismos de apoyo para reforzar las debilidades que se encuentren.

- Programas que incluyan elementos que regulen la canalización de la ayuda internacional.

Los empresarios manifiestan que existen organismos internacionales que otorgan ayuda financiera a las pequeñas empresas, no obstante no todas se ven beneficiadas, por lo que se propone que dicho financiamiento se otorgue directamente a los empresarios a través de entidades reguladoras para cada rama de actividad y de esta manera garantizar el suministro de dichos recursos.

- Desarrollar programas que estimulen la cooperación entre Pymes industriales.

Con este tipo de programas, se pretende que las empresas que tienen más tiempo en el desarrollo de sus actividades, puedan compartir con otras empresas que recién empiezan, sus experiencias respecto al uso de financiamiento y de esta manera servir como ejemplo de buenas o malas prácticas

para que sean tomadas en cuenta por estas empresas y mejorar así su desempeño en el mediano o largo plazo.

Dichos programas deben contener acciones que apoyen a que las Pymes del sector industrial se involucren con otras empresas de diferentes sectores y ramas de actividad, de manera que dicha interrelación promueva la cooperación y el apoyo mutuo para lograr mejoras en sus actividades y un mejor aprovechamiento de las oportunidades.

- Diseñar programas de información sobre Pymes industriales

El objetivo de este programa está orientado a facilitar a las instituciones financieras, instituciones de apoyo nacional e internacional, información específica sobre este segmento de empresas.

Lo que se trata es poder caracterizar a las empresas por sectores e incluso por ramas de actividad, ya que siempre se habla de PYMES en general, pero en realidad no se identifican por sus propias características, cada segmento de empresas tienen necesidades y capacidades diferentes que se deben considerar al momento de implementar programas que promuevan el desarrollo de las empresas y además resolver problemas específicos.

- Programas de financiamiento de inversiones para el desarrollo industrial

El objetivo es que las Pequeñas y medianas empresas que se dedican a actividades de manufactura, dispongan de un programa de financiamiento de largo plazo que impulse inversiones en infraestructura, adquisición de maquinaria y equipo, compra de materia prima, etc. Que fortalezca la producción y la competitividad de las empresas del sector. Dichas inversiones pueden realizarse con recursos de instituciones de apoyo internacionales o nacionales.

4.2.3 Conclusiones Generales

Para concluir se plantean los aspectos generales que deben estar presentes en la elaboración de una política para mejorar el acceso de las Pymes a los SF:

- 1) La elaboración de los programas o proyectos deben basarse siempre en el enfoque de la demanda, es decir, considerar las necesidades de las empresas, en función de las cuales

deben dirigirse las acciones específicas. Para ello debe involucrarse a las Pymes en la toma de decisiones.

- 2) Estimular la cooperación entre las Instituciones financieras, e instituciones de apoyo a las Pymes para lograr mejores condiciones de acceso al financiamiento.
- 3) Realizar periódicamente la evaluación de los programas y los resultados de las acciones, a fin de reforzar las debilidades en la ejecución.
- 4) Promover eficientemente programas de información para el conocimiento de SF tradicionales y no tradicionales (Leasing, Factoraje, SGR).
- 5) Para mejorar la atención a los empresarios se deben combinar programas de capacitación y la evaluación de los mecanismos de apoyo.
- 6) Autoevaluación de las instituciones gubernamentales de apoyo a las Pymes, de manera que puedan mejorar la comprensión de la realidad de las empresas de cada sector.
- 7) Incluir dentro de la política programas específicos que atiendan la situación problemática de cada sector o rama en particular.
- 8) Es necesario que las instituciones financieras proporcionen servicios financieros que satisfagan las necesidades particulares de las Pymes.

BIBLIOGRAFIA

ABREGO HERNÁNDEZ, Iris Astrid del Rocío *“el factoraje como alternativa de financiamiento a corto plazo”*

AMEMBAL, Sudhir. *“Situación del Leasing en América Latina”* Octubre 1998.

ANGELELLI, Pablo. *Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América latina.* Washington, d.c.

ASCÚA, Rubén. *Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (Pyme). El caso de Alemania. Enseñanzas para Argentina,* CEPAL, agosto del 2005.

ASOCIACIÓN SALVADOREÑA DE INDUSTRIALES (ASI). *Informe del sector industria manufacturera.* Diciembre de 2005.

BAANANTE, Miguel Jaramillo. *Las Políticas para el Financiamiento de las Pymes en El Perú.* Lima Octubre de 2005.

BERTOSSI, Roberto F. *financiamiento de pequeñas y medianas empresas.*

BCR, *Revista Trimestral abril-mayo –junio de 2006.*

BMI, Ley de Arrendamiento Financiero, Art..21

BRAND, Osvaldo Salvador. *Diccionario de Economía,* Editorial Jurídica Salvadoreña. P. 118

CAZORLA PAPIS, Leonardo. *Problemática Financiera de la Pyme. Análisis teórico de los factores determinantes.* Departamento de Dirección y Gestión de Empresas de la Universidad de Almería

CEVALLOS, EMILIO V. *Micros, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. Revista de la Cepal No. 79. Abril 2003*

CONAMYPE. *Memoria de Labores 1999-2004.*

CONAMYPE, *Política Nacional para la Micro y pequeña empresa.* Octubre 2000.

CHOTO, DANIEL. *Nace Sociedad de Garantía Recíproca.* DIARIO EL MUNDO. Viernes 20 de Febrero de 2004. Pág. 15.

CRESPIN SOTO, Dora Alicia. *Diseño de un manual de control Interno Contable para las Operaciones de factoraje.* Universidad de El Salvador. 2002.

DIARIO OFICIAL No.: 239 Tomo No.: 193, de fecha 27 de Diciembre de 1961.

DIGESTYC. *Resumen de las Principales Variables Económicas de los sectores: Comercio, industria y Servicios.* Encuesta Económica Anual 2003.

DIGESTYC. *Encuesta Económica Anual.* 2001, 2002.

FUSADES. *Resultados Encuesta de FUSADES a la MIPYME*, 2005.

FOXLEY R., Juan. CEPAL. *“Reformas a la institucionalidad del crédito y el financiamiento a empresas de menor tamaño”*. 1998.

GITMAN, Lawrence. *Fundamentos de Administración Financiera*, Cap. 21 p.p. 592

GUTIÉRREZ, Francisco de Paula. CEPAL. *“El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma”* Santiago de Chile, marzo de 1999.

GTZ. *La Promoción a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en América Central.: Instituciones, Políticas e Instrumentos de Fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua*. S.l.: GTZ, 1999.

HERNANDEZ, José Wilfredo. *El Leasing o Arrendamiento Financiero como alternativa de financiamiento para el desarrollo y competitividad de la Pequeña Empresa Salvadoreña*. Universidad de El Salvador 1999.

HENRIQUEZ, JOSE LUIS. *Nace firma avaladora de créditos bancarios*. El Diario de Hoy. Viernes 20 de Febrero de 2004. Pág. 40.

ISSS. *Directorio base de datos*. 2005

MARRE VELASCO, Agustín. *El Contrato de Factoring*. Editorial Jurídica de Chile. Santiago, 1995. Pág. 15.

MORERA, Luis, *El acceso al crédito y a los servicios financieros Informe de El Salvador*, Madrid España, mayo de 2006.

MUÑOZ CAMPOS, Roberto. *La Investigación Científica paso a paso. Cuarta edición. El Salvador. 2004.*

O. GRECO. *Diccionario de economía*, Valletta ediciones 2003, p 405.

SCHREINER, Mark. *Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas. Algunas Líneas de Acción*, Vol. 21, No. 41, Septiembre 1999.

SCHULZ, Hans . CEPAL, *“Leasing como instrumento de apoyo financiero a la reconversión industrial”*, Enero 1991.

TRIGUEROS, HAYDEE DE. *Leyes y Políticas para la Competitividad de América Latina. Análisis Comparativo*. Colección Emprendedor, El Salvador, abril 2004.

<http://www.fordcredit.es/empresas/leasing/bottom.html>. Conceptos de Leasing.

www.usaleasing.com

www.alpc.com.pl

www.leaseal.com

Anexo 1

CLASIFICACIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA

1. Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca
2. Explotación de Minas y Canteras
3. Industria Manufacturera
11 Carne y sus productos
12 Productos lácteos
13 Productos elaborados de la pesca
14 Productos de molinería y panadería
15 Azúcar
16 Otros productos alimenticios elaborados
17 Bebidas
18 Tabaco elaborado
19 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles
20 Prendas de vestir
21 Cuero y sus productos
22 Madera y sus productos
23 Papel, cartón y sus productos
24 Productos de la imprenta y de industrias conexas
25 Química de base y elaborados
26 Productos de la refinación de petróleo
27 Productos de caucho y plástico
28 Productos minerales no metálicos elaborados
29 Productos metálicos de base y elaborados
30 Maquinaria, equipos y suministros
31 Material de transporte y manufacturas diversas
45 Servicios industriales de maquila
4. Electricidad, Gas y Agua
5. Construcción
6. Comercio, Restaurantes y Hoteles
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
8. Establecimientos Financieros y Seguros
9. Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas
10. Alquileres de Vivienda.
11. Servicios Comunales, Sociales, Personales y domésticos
12. Servicios del Gobierno

Fuente: BCR, Revista trimestral 2006

Anexo 2 CREDITO OTORGADO POR EL SISTEMA FINANCIERO POR SECTOR (2003-2005)**PEQUEÑA EMPRESA****(Millones de dólares)**

Año	2003	2004	2005
Vivienda	48.11	62.81	31.31
Agropecuario	12.27	10.84	10.71
Minas y canteras	0.04	0.18	0.05
Manufactura	51.29	30.91	27.78
Construcción	12.1	16.18	21.81
Electricidad, gas...	0.7	1.1	1.11
Comercio	118.9	67.47	61.68
Transporte y almacenaje...	4.9	2.3	2.41
Servicios	32.8	32.41	15.57
IFI'S	16.16	8.96	3.32
Actividades no clasificadas	11.5	9.04	8.53
Consumo	59.29	83.77	120.6
Total	368.0	326.01	334.88

Fuente: Central de Riesgo, Superintendencia del Sistema Financiero

ANEXO 3

Producto Interno Bruto por Rama de Actividad Económica del Sector Industrial A precios Constantes de 1990 (Millones de \$)

Ramas de actividad	2001		2002		2003		2004		2005	
	valor	%	valor	%	Valor	%	valor	%	valor	%
11 Carne y sus productos	34.0	4.6	32.9	-3.3	32.4	-1.5	32.9	1.3	34.6	5.3
12 Productos lácteos	54.3	3.2	56.2	3.4	57.1	1.6	58.5	2.6	60.1	2.7
13 Productos elaborados de la Pesca	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
14 Productos de molinería y Panadería	155.9	6.7	156.3	0.3	163.1	4.4	168.6	3.3	172.6	2.4
15 Azúcar	126.9	3.2	124.5	-1.9	132.1	6.2	139.4	5.5	142.4	2.2
16 Otros productos alimenticios Elaborados	116.6	5.2	126.1	8.1	129.2	2.5	132.2	2.3	133.5	1.0
17 Bebidas	159.4	5.7	160.6	0.8	156.2	-2.7	158.2	1.3	160.9	1.7
18 Tabaco elaborado										
19 Textiles y artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas vestir)	93.4	-6.9	92.6	-0.9	90.2	-2.5	92.6	2.7	95.3	2.9
20 Prendas de vestir	32.9	-6.5	33.3	1.2	34.6	3.9	35.7	3.2	36.1	0.9
21 Cuero y sus productos	67.8	0.2	67.1	-0.9	68.9	2.7	70.1	1.7	71.4	1.9
22 Madera y sus productos	21.0	0.5	21.8	4.1	22.4	2.7	23.2	3.4	23.4	1.0
23 Papel, cartón y sus productos	46.4	7.4	52.2	12.6	54.5	4.5	55.4	1.6	57.0	2.8
24 Productos de la imprenta y de industrias Conexas	87.7	7.6	96.7	10.2	100.2	3.7	104.9	4.7	109.2	4.1
25 Química de base y elaborados	150.9	4.1	156.3	3.6	160.8	2.9	163.2	1.5	166.7	2.1
26 Productos de la refinación de petróleo	91.6	4.7	93.5	2.1	92.7	-0.9	87.9	-5.2	92.2	4.9
27 Productos de caucho y plástico	43.9	5.3	44.2	0.8	45.7	3.2	46.5	2.0	48.4	4.0
28 Productos minerales no metálicos elaborados	80.5	7.5	89.0	10.5	90.1	1.3	81.2	-9.9	84.0	3.4
29 Productos metálicos de base y elaborados	80.8	3.6	82.9	2.6	85.3	2.8	89.4	4.8	94.5	5.8
30 Maquinaria, equipos y suministros	55.6	0.4	58.0	4.3	57.9	-0.1	59.0	1.9	60.3	2.2
31 Material de transporte y manufacturas diversas	63.7	3.1	66.2	3.9	68.6	3.6	68.1	-0.8	67.0	-1.6
45 Servicios industriales de maquila	240.7	6.8	246.3	2.3	256.1	4.0	247.7	-3.3	232.9	-6.0
Total Industria Manufacturera	1,804.2	4.0	1,856.9	2.9	1,898.5	2.2	1,914.8	0.9	1,942.6	1.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR, Revista Trimestral abril-mayo-junio de 2006.

*El porcentaje esta referido a la proporción de participación de cada rama en el PIB generado por el sector Industrial en cada año correspondiente

ANEXO 4



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ESCUELA DE ECONOMIA

CUESTIONARIO A EMPRESAS

Buen día, nosotros somos estudiantes egresados de licenciatura en economía de la Universidad de El Salvador, y nos encontramos elaborando nuestro trabajo de graduación titulado "Propuesta de lineamientos de política para mejorar el acceso a los Servicios Financieros de las Pymes del sector industrial del AMSS", por lo que solicitamos su colaboración para responder un pequeño cuestionario, asegurando que la información solicitada se utilizara exclusivamente para fines académicos y no se mencionarán nombres de personas, ni de empresas.

Se agradece de antemano su valiosa colaboración

DATOS DE IDENTIFICACION

Nombre de la Empresa: _____

Rama de actividad: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____ Fax: _____ Correo Electrónico: _____

I. GENERAL

1. ¿Conoce algunos programas de apoyo al sector Pymes en lo referente al acceso a servicios financieros?

Si _____

No _____

Cuales:

2. Cual es el destino que se le da al financiamiento:

- a) Compra de materia prima _____
- b) Compra de maquinaria _____
- c) Compra de bienes inmuebles _____
- d) Para ampliación _____
- e) Pago de planillas _____
- f) Otros _____

Especifique _____

3. Que limitantes encuentra para acceder a los diferentes productos y servicios financieros que son ofrecidos por las instituciones financieras

- a) Tasa de interés _____
- b) Garantías financieras _____
- c) Poca información _____
- d) Costos financieros _____
- e) Costos de transacción _____

Otros _____

4. Que beneficios le representa a su empresa un mayor grado de acceso a los diferentes productos y servicios financieros

- a) Mayor capacidad económica _____
- b) Mejora el desempeño de la empresa _____
- c) Mayor solvencia financiera _____
- d) Otros _____

Especifique: _____

5. Cuales de las siguientes alternativas representan las principales fuentes de financiamiento de las actividades de su empresa:

- a) Fondos propios _____
- b) Bancos comerciales _____
- c) Fondos BMI _____
- d) Proveedores _____
- e) Otras instituciones financieras _____
- f) Otras formas de financiamiento _____

Especifique: _____

CREDITO

1. ¿La empresa se ha visto en la necesidad de financiar sus actividades con la adquisición de crédito?

Si _____

No _____

2. ¿Cuales considera que representan las principales limitantes al momento de solicitar un crédito?

a) _____

b) _____

c) _____

3. ¿Considera que el tamaño de la empresa es un obstáculo para acceder al crédito?

Si _____

No _____

4. Indique cuál ha sido el destino que su empresa le ha dado al financiamiento adquirido a través del crédito?

Capital de trabajo _____ Pago de deudas _____

Compra de activo fijo _____ Bienes Inmuebles _____

Otros _____

5. Que ventajas considera usted que ofrece el financiamiento a través del crédito?

a) Liquidez inmediata _____

b) Adquisición de bienes de capital _____

c) Mejora la posición financiera _____

Otros _____

6. ¿Qué Desventajas considera Usted que se obtienen con la utilización del crédito?

a) Incremento en los costos financieros _____

b) poner en riesgo bienes dados como garantías _____

c) Elevada dependencia de la financiación _____

Otros _____

7. Considera que el crédito ha ayudado a mejorar la productividad y competitividad de la empresa?

Si _____

No _____

¿Por qué? _____

LEASING

1. ¿Conoce o ha oído mencionar los servicios de Leasing o Arrendamiento Financiero que son ofrecidos a las empresas?

Si _____

No _____

2. Ha utilizado el servicio de leasing o arrendamiento financiero para financiar las actividades de la empresa?

Si _____

No _____

3. Indique cuál ha sido el destino que su empresa le ha dado al servicio de Leasing?

Equipo de Informática _____

Mobiliario y Equipo _____

Vehículos _____

Bienes Inmuebles _____

Otros _____

4. Que ventajas considera usted que ofrece el financiamiento a través del leasing o arrendamiento financiero

a) Es deducible del impuesto sobre la renta _____

b) Descuentos por pronto pago _____

c) posibilidad de adquirir el bien arrendado _____

d) No requiere garantías adicionales _____

Otros _____

5. ¿Qué Desventajas considera Usted que se obtienen con la utilización del Arrendamiento Financiero?

a) _____

b) _____

c) _____

6. Considera que el leasing o arrendamiento financiero es una buena alternativa de acceso al financiamiento?

Si _____

No _____

¿Por que? _____

7. Considera que el arrendamiento financiero ha ayudado a mejorar la productividad y operatividad de la empresa?

Si _____

No _____

¿Por qué? _____

FACTORAJE

1. ¿Conoce o ha oído mencionar los servicios de Factoraje que son ofrecidos a las empresas?

Si _____

No _____

2. Ha utilizado el servicio de Factoraje para financiar las actividades de la empresa?

Si _____

No _____

3. Conoce las ventajas que ofrece el financiamiento a través del las practicas de factoraje

a) Liquidez inmediata de las cuentas por cobrar _____

b) se financia con recursos propios _____

c) No constituye deuda _____

Otros _____

4. ¿Qué Desventajas considera Usted que se obtienen con la utilización del factoraje?

a) Altas tasa de interés _____

b) No todos los clientes pueden presentarse como garantía _____

Otros _____

5. Considera que el factoraje es una buena alternativa de acceso al financiamiento?

Si _____

No _____

¿Por qué? _____

6. Considera que el financiamiento a través del factoraje puede mejorar la productividad y operatividad de la empresa?

Si _____

No _____

¿Por qué? _____

SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA (SGR)

1. ¿Conoce o ha oído mencionar los servicios de la SGR como una herramienta para facilitar el acceso a financiamiento de las empresas?

Si _____

No _____

2. Ha utilizado los servicios ofrecidos por la SGR para financiar las actividades de la empresa?

Si _____

No _____

3. Indique cuál ha sido el destino que su empresa le ha dado al financiamiento adquirido a través de la SGR?

Capital de trabajo _____ pago de deudas _____

Compra de activo fijo _____ Bienes Inmuebles _____

Otros _____

4. Que ventajas considera usted que ofrece el financiamiento a través de la SGR

a) Mejora el acceso al crédito _____

b) Mejora la competitividad_____

c) Mejora el acceso a licitaciones públicas y privadas_____

d) Fomenta la asociatividad_____

Otros_____

5. ¿Qué Desventajas considera Usted que se obtienen con la utilización de los avales otorgados por las SGR como alternativas para el financiamiento?

a) _____

b) _____

c) _____

6. Considera que la utilización de los servicios ofrecidos por la SGR es una buena alternativa de acceso al financiamiento?

Si _____

No_____

¿Por que?_____

Firma: _____