

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**“ACCESO AL FINANCIAMIENTO Y SU IMPACTO EN EL CRECIMIENTO DE
LOS NEGOCIOS DE EMPRENDEDORES”**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR
CRISTINA MABEL, PORTILLO REYES
ROXANA BEATRIZ, RIVERA BARRERA

PARA OPTAR EL GRADO DE
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DICIEMBRE DEL 2020

CIUDAD UNIVERSITARIA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : MAESTRO ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO GENERAL : LICENCIADO CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO : MAESTRO NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ

VICEDECANO : MAESTRO MARIO WILFREDO CRESPIÓN ELÍAS

SECRETARIA : LICENCIADA VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO

ADMINISTRADOR ACADÉMICO : LICENCIADO EDGAR ANTONIO MEDRANO MELÉNDEZ

TRIBUNAL EXAMINADOR : MAESTRO JUAN VICENTE ALVARADO RODRÍGUEZ

MAESTRO JUAN FRANCISCO MERCADO CARRILLO

MAESTRO VICTOR RENÉ OSORIO AMAYA

DICIEMBRE DEL 2020

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

Resumen

Los emprendedores son personas que inician una comercialización de productos o servicios, principalmente para sobrevivir económicamente de su propio trabajo y esfuerzo, las razones por las cuales existe un emprendimiento son por despidos, por iniciativa propia o por superación personal, pero para comenzar un negocio se necesita capital para poder establecerse y aún más cuando se decide crecer, ya sea para expansión, compra de maquinaria, materia prima o contratar personal, donde la mayor parte se financia por medio de fondos propios o familiares, lo que no genera un récord crediticio del negocio.

Los préstamos bancarios a los emprendedores son reducidos; porque no siempre se cumplen los requisitos para otorgar un crédito, como la falta de garantías hipotecarias, negocio formal, entre otros, pero hay asociaciones públicas y privadas que apoyan al sector de emprendedurismo con capital semilla o capacitaciones para el inicio de sus negocios, dando seguimiento que estos no cierren antes de cumplir los tres años de vida.

Los emprendedores al tener la dificultad de acceder a un crédito tienen la necesidad de solicitar préstamos a familiares y amigos, así también en ocasiones con usureros, con altos intereses, con ello puede hacer crecer su negocio, no obstante, la limitación de obtener préstamos en el sector bancario, por ende, un emprendedor siempre buscara la forma de avanzar con el negocio.

Considerando lo planteado es importante que para los emprendedores existieran mayores ofertas de créditos con requisitos que pueden cumplir, además de programas de asesorías financieras y de planificación.

Contenido

Resumen	i
Introducción.....	1
Capítulo I. Planteamiento del problema	3
1.1. Antecedentes del problema	3
1.2. Definición del problema.....	5
1.3. Pregunta de investigación.....	6
1.4. Objetivos de investigación	6
1.4.1. Objetivo general.	6
1.4.2. Objetivos específicos.....	6
1.5. Justificación de la investigación.....	7
1.6. Delimitación y limitaciones de la investigación.....	8
1.6.1. Delimitaciones de la investigación.....	8
1.6.2. Limitaciones de la investigación.	8
1.7. Hipótesis de la investigación.....	9
Capítulo II. Marco referencial de la situación de los emprendedores en El Salvador.....	10
2.1. Generalidades del emprendimiento.....	10
2.1.1. Definiciones.....	10
2.1.2. Características del emprendedor.....	11
2.1.3. Forma de ser emprendimientos.	12
2.2. Tipos de emprendimiento.....	13
2.3. Fases del proceso emprendedor.....	14
2.4. Emprendimiento en El Salvador.....	16
2.4.1. Situación del emprendimiento.....	16
2.4.2. Instituciones de apoyo a los emprendedores.	17
2.4.3. Programas que apoyan el emprendimiento.....	19
2.5. Tasas de emprendimiento.....	20
2.6. Localización geográfica de emprendimientos y su principal actividad económica ...	22
2.7. Importancia del emprendimiento en la economía salvadoreña.	22
2.8. Financiamiento	24
2.8.1. Instituciones financieras.	26

2.8.2.	Limitantes al acceso a financiamiento para emprendedores.	28
2.8.3.	Requisitos de financiamiento.....	29
2.9.	Crecimiento de los negocios de los emprendedores.....	30
2.9.1.	Crecimiento de emprendedores a PYMES.	32
2.9.2.	Factores de crecimiento de los emprendedores.	34
2.10.	Importancia del financiamiento para el crecimiento del negocio.....	36
Capítulo III. Metodología de investigación.....		40
3.1.	Diseño de la investigación.....	40
3.2.	Determinación de la población y muestra	41
3.3.	Fuentes de recolección de la información	43
3.4.	Técnicas e instrumento de la investigación.....	44
Capítulo IV Análisis de los resultados		47
4.1	Recolección y análisis de los datos.....	47
4.2.	Análisis de encuesta a emprendedores.....	47
4.2.1.	Relación de la edad del emprendedor y la razón de emprender.....	47
4.2.2.	Relación de cantidad de personas empleadas y los años de existir del negocio.	48
4.2.3.	Relación de crecimiento en ventas del año 2019 y los años de existir del negocio.	49
4.2.4.	Relación razón del emprendimiento y financiamiento.....	50
4.2.5.	Relación de la razón del emprendimiento y capital de inicio del negocio.....	51
4.2.6.	Relación entre el rubro o sector de su emprendimiento y financiamiento.....	52
4.2.7.	Relación entre rubro del emprendimiento y cantidad de empleo que género.	53
4.2.8	Relación de crédito recibido e institución que otorgó el crédito.....	54
4.2.9	Relación de crédito recibido y utilización del crédito.....	55
4.2.10	Relación de crédito recibido y crecimiento de las ventas en el año 2019.....	56
4.2.11	Relación de crédito recibido y requisito difícil de cumplir para un crédito.....	57
4.2.12	Relación de crédito recibido y las limitantes para aceptar un crédito.....	59
4.2.13	Relación de crédito recibido y beneficio al acceso a un crédito.	60
4.2.14	Relación de crédito recibido y cantidad de empleos que género en el 2019.....	61
4.2.15	Relación edad del emprendedor y crédito recibido.....	62
4.2.16	Relación crecimiento en ventas y cantidad de empleos nuevos en el año 2019.	63
4.2.17	Relación del rubro del emprendimiento y crecimiento en venta.....	64

4.3. Análisis de encuesta de instituciones que apoyan a los emprendedores.....	65
4.3.1. Cuáles son los programas de financiamiento que se ofrecen a los emprendedores para potenciar el crecimiento del negocio.....	66
4.3.2. Cuáles son los requisitos para aplicar a un financiamiento.....	67
4.3.3. ¿Cantidad de solicitudes de financiamiento de emprendedores que se reciben al año; que porcentaje de estas solicitudes es aprobado para un financiamiento?	68
4.3.4. Para el crecimiento de un negocio ¿Cuáles son las razones por la que una solicitud de crédito es rechazada?	69
4.3.5. Se realiza un estudio del crecimiento que tuvo el emprendimiento con la ayuda financiera o ¿cómo ayudaron estos programas?.....	70
4.3.6. ¿Considera que es fundamental el acceso al crédito para el crecimiento de negocio del emprendedor?	71
4.3.7. ¿Qué elementos considera que afecta el crecimiento de los emprendedores en el país?.....	72
4.3.8. ¿Considera usted que los emprendimientos cuentan con recursos humanos y financieros necesarios para el crecimiento del negocio?	73
4.3.9. ¿Cuáles son las medidas que se deben implementar para ampliar el acceso al crédito a los emprendedores?	73
4.4. Análisis estadístico inferencial	74
4.4.1. Prueba de hipótesis.....	74
4.5. Propuesta de Financiamiento para crecimiento de los emprendedores	76
Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones.....	80
5.1. Posibilidades de Investigaciones Futuras	80
5. 2. Conclusiones.....	81
5.3. Recomendaciones	83
Referencias	85
Anexos.....	88

Índice de Figuras

Figura 1. Fases del proceso emprendedor.....	15
Figura 2. Personas trabajadoras ocupadas por zona geográfica, sector emprendimiento.....	24
Figura 3. Razones para no otorgar crédito.....	29
Figura 4. Personas trabajadoras ocupadas según tamaño de la empresa.....	34
Figura 5. Ciclo de negocio y fuente de financiamiento.....	38
Figura 6. Propuesta de guía para el acceso al financiamiento para los emprendedores.....	77
Figura 7. Propuesta de guía para el acceso al financiamiento para los emprendedores.....	78

Índice de Tablas

Tabla 1. Variable de hipótesis.....	9
Tabla 2. Instituciones que apoyan a los emprendedores.....	17
Tabla 3. Tasas de emprendimiento en El Salvador.....	21
Tabla 4. Requisitos impuestos por los bancos para acceder a un crédito.....	30
Tabla 5. Criterios de clasificación.....	33
Tabla 6. Cantidad de personas trabajando vs. años de existencia del negocio.....	49
Tabla 7. Crecimiento en venta del año 2019 vs. años de existencia del negocio.....	50
Tabla 8. Alguna vez a recibido crédito vrs institución que le otorgo el crédito.....	54
Tabla 9. Alguna vez a recibido crédito vrs crecimiento en venta del año 2019.....	57
Tabla 10. Alguna vez a recibido crédito vrs limitantes para aceptar el crédito.....	59
Tabla 11. Alguna vez a recibido crédito vrs empleos nuevos en el año 2019	61
Tabla 12. Alguna vez a recibido crédito vrs edad del emprendedor.....	62
Tabla 13. Crecimiento en ventas vrs empleos nuevos en el año 2019.....	63
Tabla 14. Alguna vez ha recibido un crédito vrs. crecimiento en ventas del año 2019.....	74
Tabla 15. Prueba de chi-cuadrado.....	74

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Rango de edad vrs. cuál es la razón del emprendimiento.....	48
Gráfico 2. Razón del emprendimiento vrs. financiamiento.....	51
Gráfico 3. Razón de emprendimiento vrs. capital de inicio.....	52
Gráfico 4. Rubro del emprendimiento vrs. financiamiento.....	53
Gráfico 5. Rubro del emprendimiento vrs. empleos nuevos.....	54
Gráfico 6. Para que utilizó el crédito aprobado.....	56
Gráfico 7. Financiamiento vrs. requisito difícil de cumplir.....	58
Gráfico 8. Beneficio que crea el acceso a un crédito.....	60
Gráfico 9. Rubro del emprendimiento vrs. crecimiento en ventas.....	64
Gráfico 10. Prueba de hipótesis.....	75

Introducción

El concepto de emprendimiento ha evolucionado desde la época francesa en el siglo XVII; desde entonces el término es usado en la literatura económica cuando lo implemento Richard Cantillon; hoy en día la palabra emprendedurismo es muy discutida en los países de Latinoamérica y por ende, en El Salvador; actualmente el concepto se divide en dos grandes categorías conocidas como de oportunidad y necesidad; representando esta última una forma de autoempleo y subsistencia para las familias salvadoreñas; las personas que deciden iniciar un emprendimiento la principal fuente de financiamiento que utilizan es el uso de recursos propios o préstamos de un familiar o amigo; por lo difícil que le resulta acceder a un crédito bancario por falta de garantías hipotecarias o prendarias, formalidad del negocio, entre otra. Con la investigación se pretende conocer si la falta de financiamiento para este sector influye en el crecimiento de los negocios; por lo tanto, el documento está dividido en cinco capítulos cuyo contenido se describe a continuación:

En el primer capítulo se da a conocer el planteamiento del problema, en el que se desarrolla los antecedentes de la problemática central del estudio, en esta primera parte se explica la contextualización de la palabra emprendimiento a través de algunas definiciones de autores; se formula la pregunta referente a la problemática para realizar la investigación de campo; los objetivos que se persiguen; así como la justificación, delimitación e hipótesis que se planteó para el estudio.

Seguidamente en el segundo capítulo se construyó un marco referencial de la situación de los emprendedores; que contempla temas importantes en cuanto a las características que posee la persona emprendedora, los diferentes tipos de emprendimientos; las fases de inicio de todo negocio y algunas generalidades sobre el tema aplicado en el país; así como identificar las

instituciones que brindas apoyo, conocer los programas que ayudan a ejercer emprendimiento; además se plantea la importancia que tienen estos en la economía salvadoreña; se identifican los mecanismos de financiamiento que se utilizan para empezar una empresa; las dificultades o limitantes que tienen para poder acceder a un crédito bancario y la importancia del financiamiento para el crecimiento de los negocios que inician como emprendedores.

En el capítulo tres; se describen los temas en cuanto a la metodología de que utilizó para la investigación; el tipo de diseño experimental; se determina la población y muestra de estudio; para la cual se tomó como base estadística de las instituciones de DIGESTIC-CONAMYPE; los instrumentos que se utilizaron para recabar los datos, entre las fuentes primarias y secundarias, la forma en que se analizarán para dar respuesta a la pregunta de investigación planteada.

En el capítulo cuatro; se presentan los resultados encontrados, los cuales se exteriorizan de manera teórica, gráfica y numérica para lograr una mayor comprensión, se efectuó el análisis de los datos que responden a la pregunta de investigación y a los objetivos, así mismo se detallan los hallazgos principales en cuanto al acceso al financiamiento y crecimiento de los negocios entre otros temas de interés; finalizando el capítulo con una propuesta que servirá como de guía de orientación para facilitar el acceso al financiamiento para el crecimiento de los emprendedores.

Para finalizar el estudio en el capítulo cinco; se presenta las conclusiones y recomendaciones que se proponen para mejorar el acceso al financiamiento a los emprendedores; las cuales están fundamentadas sobre la base de la información de haber realizado la investigación respectiva.

Capítulo I. Planteamiento del problema

1.1. Antecedentes del problema

El emprendimiento es un término que ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, en las últimas décadas, este concepto se ha vuelto de suma importancia ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos que enfrentan las personas por la falta de un empleo; por lo que prefieren emprender, creando nuevos negocios, aprovechando las oportunidades, generando valor y nuevas fuentes de empleos.

Emprender deriva de la palabra Latina “*in*” y “*prendre*” con esa base los franceses acuñaron el término “*entrepreneur*” y luego con el devenir del tiempo los ingleses adoptaron el término “*entrepreneurship*” que describe el comportamiento y las habilidades que requieren los emprendedores con potencial de éxito.

Schnarch (2014) hace una reseña histórica de la palabra Emprendedor que viene del vocablo francés *entrepreneur*; el uso más antiguo de este término se registra en la historia francesa en el siglo XVII, que hace referencia a personas que se comprometían a conducir expediciones militares. Este concepto fue introducido en la literatura económica por primera vez a inicios del siglo XVIII, por el economista francés Richard Cantillon (p. 1).

Actualmente en la sociedad se ve al emprendedor como un descubridor de oportunidades de negocios, creador de empresas, una persona que asume riesgos. La revista Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015) lo define como “emprendimiento es el fenómeno por el cual los habitantes de un país crean y mantienen negocios propios, que les permitan obtener un ingreso y, además, generar empleos para otras personas” (p.16).

A nivel Centroamericano, El Salvador tiene el menor índice de emprendimiento según estudios de la revista GEM; esto a pesar de contar con el mayor número de instituciones que apoyan este sector; algunas de estas instituciones no están relacionadas estrechamente para dar un apoyo en común, sino que cada uno trabaja con sus programas y esfuerzos individuales por lo que en ocasiones no generan un impacto progresivo en cuanto al emprendimiento en el país.

Según el estudio del Fenómeno del Emprendimiento en El Salvador (2012) “Los emprendimientos se desarrollan un 60,8% por una necesidad (consumo familiar) y un 37,6% por aprovechar una oportunidad” (p.8). Además, el 68.9% del total de emprendimientos son administrados por mujeres y 31.09% por hombres.

Unos de los obstáculos a los que se enfrentan las personas que deciden ser emprendedores es el acceso al financiamiento; en el informe de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2017) establece que las principales fuentes de financiamiento a las que acceden los emprendedores son: el 71.5% inicio con recursos propios porcentaje que corresponde de un total de 107,795 negocios de emprendimientos a nivel nacional, 7.02% lo obtuvo a través de la banca comercial o privada, 9.34% el financiamiento fue con fondos de familiares o amigos, 3.0% lo hizo a través de un prestamista, 2.9% por medio del sistema de Fedecredito y el restante 6.3% se financia mediante otros mecanismos tales como sistema cooperativo, bancos comunales, ONG'S, donaciones y otros (p.76).

Este informe revela la dificultad que tienen los emprendedores al incursionar a una fuente de financiamiento pública o privada, el acceso limitado a los servicios financieros es por no cumplir con las garantías y requisitos que exigen las instituciones de crédito para el otorgamiento de préstamo; calificando a los negocios de emprendimientos como clientes de alto riesgo; ante este inconveniente es que el uso de recursos propios se convierte en la principal fuente de capital; representando el mayor porcentaje para iniciar un negocio. Lo que

indica la importancia que tiene el acceso al crédito bancario como un elemento dinamizador y necesario para lograr un desarrollo, buscar nuevos nichos de mercados o diversificar la oferta del producto y/o servicio.

Como consecuencia, el no disponer de un crédito o ahorros personales para invertir en algunos casos ocasiona cierre de los negocios en los primeros años de vida; ya que no logran desarrollarse dentro de los diferentes sectores como comercio, industria, servicio, transporte, construcción y maquila que son los de mayor demanda para un emprendimiento; el cual, hoy en día se ha convertido en una fuente de empleo para muchas personas y es un medio de ingresos para las familias; por lo que la investigación tiene el propósito de indagar como la falta de financiamiento afecta para el crecimiento del emprendedor.

1.2. Definición del problema

El acceso al crédito como una fuente de ingreso para formar un negocio por las personas empresarias es un componente vital para el inicio, desarrollo y éxito del mismo.

Según el estudio de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña empresa tradicionalmente una persona emprendedora inicia su negocio con ahorros propio, fondos familiares o con préstamos de amigos, conocidos que depositan su confianza en ellos, además del apoyo de ONG'S nacionales o extranjeras que desean ayudar a estas personas con capital semilla.

El emprendedor a medida va evolucionando el negocio, le es insuficiente la inversión inicial y es necesario la búsqueda de crédito, pero le es difícil acceder a un préstamo por parte de las entidades financieras, según el estudio de CONAMYPE revela que “continúa vigente el hecho de que las empresas tienen diferentes niveles de accesibilidad a las fuentes de financiamiento de acuerdo con su tamaño, es decir, existe la hipótesis que en El Salvador, el

acceso al financiamiento mejora sustancialmente para las empresas de mayor tamaño y de mayor nivel de desarrollo” (p.77).

En pocos casos un emprendedor logra la obtención de un crédito, pero al ser un sector de alto riesgo, sus tasas de interés son altas y reduce las utilidades del negocio.

Por lo antes expuesto, aunque el emprendedor tenga positivismo, buenas ideas de negocio y conocimientos para su ejecución, siempre necesitará capital que ayude a desarrollar el emprendimiento para que en un futuro crezca y llegue a ser una empresa sólida.

1.3. Pregunta de investigación

De acuerdo con el planteamiento anterior sobre las limitantes para la obtención de un financiamiento para los emprendedores, esto lleva a una pregunta:

¿Cómo la falta al acceso a un financiamiento para los emprendedores impacta en el crecimiento de sus negocios?

1.4. Objetivos de investigación

Para la investigación se cumplirá con los objetivos siguientes

1.4.1. Objetivo general.

Analizar el impacto del financiamiento en los negocios de los emprendedores y los programas de apoyo que fomentan las instituciones financieras.

1.4.2. Objetivos específicos.

- a) Identificar los factores que limitan el acceso al financiamiento de los emprendedores y de las instituciones que brindan apoyo a través de proyectos.
- b) Reflejar en un diagnostico que la falta de financiamiento influye en los emprendedores para el desarrollo de los negocios.

- c) Proponer una guía que facilite el acceso al financiamiento de los emprendedores para el crecimiento de los negocios.

1.5. Justificación de la investigación

Los emprendedores actualmente no desean estancarse con un negocio pequeño, sino al contrario quieren que este crezca y obtener más ganancias, esto se logra con un financiamiento para el emprendimiento, pero difícilmente podrán obtener un crédito con una entidad financiera, por no cumplir en su totalidad los requisitos para solicitar un préstamo, como los malos controles financieros, mal récord crediticio del dueño, falta de un plan estratégico, entre otros, adicional a esto las instituciones a nivel nacional que brindan el apoyo a los emprendedores son limitadas y sus controles son deficientes o cuentan con poco personal para la atención, por lo que la vía más fácil para financiarse es adquirir un préstamo con usureros, amigos, familiares o ahorros personales, lo que ocasiona que su costo de capital sea más elevado, reduciendo el crecimiento y en muchas ocasiones se ve en riesgo la estabilidad.

Por ello, la presente investigación se desarrolló para dar una guía de apoyo a los emprendedores salvadoreños, que desean realizar un proyecto nuevo en sus negocios, para que puedan incursionar en un crédito en las entidades financieras de una forma más práctica y acertada, logrando un crecimiento dinámico en la empresa; ya que este será un generador de empleos para muchas personas, dará nuevas opciones al cliente, podrá mejorar los precios de ventas de los productos, perfeccionar los controles financieros y administrativos de sus compras y ventas, entre otros.

La guía de apoyo será una herramienta para que cada día puedan ser más los emprendedores que accedan a un financiamiento, con tasas de interés justas, con posibilidad

de enfrentar emergencias sin necesidad de descapitalizarse, tener excelentes controles administrativos, financieros y saber avocarse a las instituciones que les brinden apoyo en la orientación del negocio.

1.6. Delimitación y limitaciones de la investigación

1.6.1. Delimitaciones de la investigación.

El estudio está orientado al análisis de la dificultad de acceder a un financiamiento para los emprendedores que han optado poner en marchas sus propias ideas e iniciar un negocio y buscar un crecimiento a través de un apalancamiento financiero que en ocasiones tiene altos costos financieros por la cumplir con los requisitos establecidos por las entidades de crédito.

Para la investigación se tendrá una muestra de tipo probabilística que permitirá analizar a emprendedores de forma aleatoria teniendo en cuenta que todos buscan un financiamiento y poseen dificultades similares para su obtención.

1.6.2. Limitaciones de la investigación.

Las limitantes de la investigación fueron:

- a) Para el caso del marco conceptual se obtuvieron como fuente libros, artículos, estudios y tesis que han sido tomadas en cuenta para realizar el estudio del financiamiento de emprendedores, con las limitantes que algunas de estas fuentes bibliográficas fueron elaboradas para investigación de MYPES y no para emprendedores.
- b) La influencia cultural que se presentó en los emprendedores de no otorgar datos verídicos por miedo al plagio de sus ideas de negocio.
- c) El periodo de la investigación que fue cortó y no permitió considerar las expectativas a futuros de los hechos recolectados.

1.7. Hipótesis de la investigación

Hi: La falta de financiamiento para los emprendedores es un factor que influye en el crecimiento de los negocios.

Ho: La falta de financiamiento para los emprendedores no tiene incidencia negativa en el crecimiento de los negocios.

Tabla 1. Variable de hipótesis

Variables	Definición conceptual	Indicadores
Financiamiento	Perdomo (1998). “Es la obtención de recursos de fuentes internas y externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta” (p.207).	-Porcentaje de emprendedores que han tenido acceso a un financiamiento. -Identificar los obstáculos más frecuentes para acceder a un financiamiento
Crecimiento de negocios	Royo (2014). “Hace referencia a incrementos de tamaño en el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa”	-Porcentaje de crecimiento en ventas con respecto al año anterior. -Cantidad de empleos generados en los últimos años.

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo II. Marco referencial de la situación de los emprendedores en El Salvador

2.1. Generalidades del emprendimiento

2.1.1. Definiciones.

A continuación, se detalla los conceptos relacionados con la palabra emprendimiento desde el punto de vista de varios actores se describe algunas definiciones sobre los términos de emprendimiento, emprendedurismo, emprendedor entre otros.

CONAMYPE (2017) “Emprendimiento acción de iniciar una empresa, ya sea asumiendo la creación de un nuevo negocio o la promoción del desarrollo y el crecimiento de uno ya existente. Supone esfuerzos individuales o colectivos en la organización y administración de las actividades necesarias para el funcionamiento del negocio, la innovación en los mecanismos para ponerlo en marcha y la gestión de los riesgos financieros u operativos que dicha práctica conlleva” (p.135).

Para Muzyka “el emprendedurismo es un proceso que provoca cambios a través de la innovación, llevado a cabo por individuos quienes generan o responden a las oportunidades económicas y que crea valor para ellos mismos y la sociedad”.

ITCA/FEPADE (2017) “Emprendedor es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva” (p.7).

Cada una de las definiciones de los diferentes autores describe la palabra emprendimiento como una perspectiva de cambio de la persona de fundar un nuevo negocio, organizar, dirigir y asumir riesgo; logrando generar un nivel económico sostenible con la creación de valor de la empresa, la familia y los empleos que genera el emprendimiento.

2.1.2. Características del emprendedor.

Una persona puede tener características y aptitudes de un emprendedor, pero no determinar si tendrá éxito o no; es importante que una persona emprendedora muestre estas características atribuibles.

Las características de los emprendedores son complejas y se pueden enumerar según detalle siguiente:

a) Análisis de oportunidad

Cuando una persona decide emprender sabe que el proceso no será fácil y en algunos casos con las primeras situaciones difíciles deciden abandonar el proyecto; la característica de un verdadero emprendedor es sacar provecho de las situaciones negativas, creando estrategias para superar la adversidad, innovando las oportunidades de negocios e ir mejorando el producto con búsqueda de información y adquirir conocimientos para el desarrollo de la empresa.

b) Enfrentamiento del riesgo y fracaso

El emprendedor que ha triunfado sin tener que afrontar una desilusión y no ha experimentado miedo de sus decisiones es casi nula, todos enfrentan fracasos financieros, de producción, ventas, de recurso humano; estos inconvenientes los hace con mayor experiencia para las situaciones futuras que confrontará la empresa y los riesgos que deberá tomar son proporcionales al crecimiento del negocio.

c) Líderes del control

Los emprendedores poseen un apetito al riesgo buscando un éxito y son capaces de tener el control sobre todo reduciendo de esta forma el fracaso y deben conocer que actividades realizar ya que de ellos depende que toda la empresa continúe en su operatividad; por lo tanto, tendrán que ser los mejores líderes de su equipo de emprendimiento.

d) Excelente administrador general

Cada emprendedor debe ser constante con sus proyectos y no cambiar a cada momento la idea del emprendimiento para que los clientes, proveedores y recursos humanos circulen en el mismo entorno y lograr el fin que se tiene; ser un administrador eficiente de sus ingresos como egresos y no gastar en situaciones innecesarias; también debe ser auto motivacional para darse ánimos y seguir adelante sin escuchar las negatividades de su alrededor existen personas perniciosas y que por lo tanto tendrá opiniones de fracasos.

e) Innovador

Deberá pensar en facilitar las actividades con la tecnología ya que cada día estas se van actualizando y aunque al inicio de un emprendimiento puede ser difícil desde el punto de vista del financiamiento, el emprendedor debe trazarse una meta y con la innovación del uso de la tecnología puede ahorrar tiempo y dinero, además deberá buscar la mejor ubicación geográfica para la empresa para que los clientes y proveedores se les facilite la interacción con el emprendimiento y también permita crear nuevas oportunidades para la expansión del negocio.

2.1.3. Forma de ser emprendimientos.

A los emprendedores se les ha clasificado en dos formas los cuales se detallan a continuación:

a) Intrapreneur: son los emprendedores que aplican su talento dentro de la empresa u organización, en otras palabras, todo su potencial innovador lo utilizan a favor de la empresa para la cual trabajan.

b) Entrepreneur: es el emprendedor que crea su propia empresa o desarrolla su propio emprendimiento. No hay que olvidar que dentro de cada empresa que arranca está el emprendedor que lo hizo posible, pudiendo ser éste un emprendedor económico, social, tecnológico, altruista, político.

2.2. Tipos de emprendimiento

Según los conceptos básicos de la revista GEM, clasifica los emprendimientos en dos grandes categorías por necesidad y por oportunidad. En el país las personas que emprende una empresa no necesariamente lo hacen por una oportunidad de ser independientes; sino que surgen por la necesidad de iniciar negocios de subsistencia, por la falta de un empleo donde el mercado laboral no logra cubrir el alto índice de demanda y también por una deficiente preparación en educación técnica o superior.

a) **Los emprendimientos por necesidad:** actividad económica iniciada por la falta de ingreso necesarios para su subsistencia, una combinación de factores de un entorno económico donde no hay suficiente creación de empleos o donde persiste un grupo de la población sin acceso al empleo remunerado, lo que lleva a que los emprendimientos por necesidad inicien con el mero propósito de subsistir, estos predomina en los países más pobres, con mercados más estancados y saturados que generan bajos márgenes de ganancia; el emprendimiento por necesidad se divide en dos tipos:

i. **De subsistencia:** acciones empresariales dirigidas a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una visión de crecimiento estructurada en el mercado y que tiende a no generar excedentes. Ordinariamente se desarrolla en el sector informal de la economía y a cargo de poblaciones empobrecidas, sin oportunidades de conocimientos y financiamiento para desarrollar dichos emprendimientos.

ii. **Tradicional:** acciones empresariales dirigidas a la creación de métodos de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento técnico para generación de excedentes que permiten la acumulación. Tienden a desarrollar su actividad en la formalidad, en mercados y sectores tradicionales de la economía sin elementos diferenciadores en sus productos o servicios.

b) Emprendimiento por oportunidad: es una acción empresarial en la cual las personas al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica, lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado, de la cual existen dos tipos:

i. Dinámico: acciones con alto potencial de crecimiento que combinado con el conocimiento, la gestión tecnológica, talento humano, potencial de acceso al financiamiento y las estructuras de apoyo a los emprendimientos, permiten generar ventajas competitivas y diferenciación de sus productos o servicios.

ii. Alto impacto: conformado por las empresas que poseen la capacidad de transformar y dinamizar las economías, a través de procesos de innovación y generación de empleo. Son empresas que crecen rápida y sostenidamente, debido también a que cuentan con acceso a financiamiento de inversionistas (ASPAE, 2013).

2.3. Fases del proceso emprendedor

El proceso emprendedor comprende desde que se inicia una idea, la convierte en un proyecto viable y genera sus primeras ventas, según estudios de UISCUMARR (2013) el proceso emprendedor comprende dos fases tempranas y escalamiento; dividida en las siguientes etapas:

Fases del proceso emprendedor

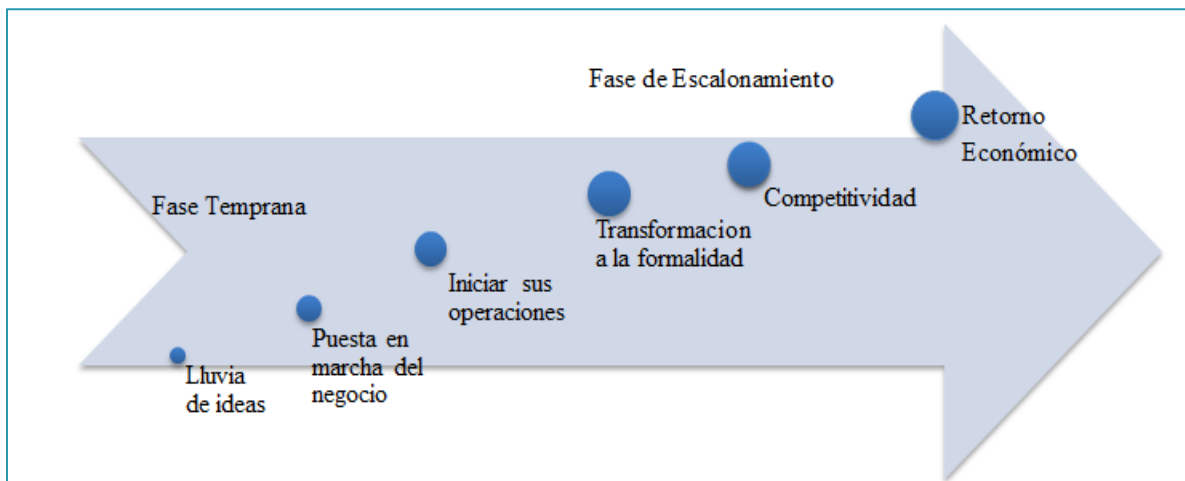


Figura 1. Elaboración propia con la información del proceso del emprendedor publicado por UAISCARR (2013).

a) Fase temprana

Comprende desde que el emprendedor decide iniciar su negocio hasta que realiza las primeras ventas; dentro de esta etapa hay una secuencia de pasos según detalle.

- i. Lluvia de idea:** visualizar la oportunidad de desarrollar un emprendimiento.
- ii. Puesta en marcha del negocio:** se crea el modelo de funcionamiento y se unen los componentes como la oportunidad, el equipo y los recursos para volverla funcional en el mercado.
- iii. Iniciar sus operaciones:** empieza la fase de la generación de ingresos, se tiene definido el mercado al cual está dirigido el emprendimiento, proveedores establecidos y el proceso de ser constantes forjando así una fidelidad con oportunidades de materias primas a tiempo, créditos y descuentos.

b) Fase de escalonamiento

El emprendedor tiene la necesidad que por las altas demandas del mercado expandir geográficamente la empresa, diversificar los productos o servicios que permita obtener mayores utilidades.

- i. Transformación a la formalidad:** es la búsqueda de capital, la profesionalización del recurso humano y mejoramientos de los procesos.
- ii. Competitividad:** reconocimiento de mercado, marca y cobertura geográfica.
- iii. Retorno económico:** es cuando el modelo logra recuperar la inversión económica para sus emprendedores e inversores.

2.4. Emprendimiento en El Salvador

2.4.1. Situación del emprendimiento.

En el país el esfuerzo por lograr que los emprendimientos se puedan desarrollar en un escenario competitivo y que les permita el crecimiento sostenible ha requerido diversas acciones por parte de algunas instituciones gubernamentales o no gubernamentales. En ese sentido, fue que en agosto de 2014 se realizó el lanzamiento de la Política Nacional de Emprendimiento de El Salvador con el propósito de propiciar un ecosistema favorable para el desarrollo del emprendimiento en el país; dicha política actualmente lo que necesita es que tenga un mayor conocimiento y participación para que genere un crecimiento y más apoyo al emprendedor.

El gobierno a través de los programas administrados por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) han incorporado planes operativos, proyectos y servicios complementarios orientados a fortalecer la gestión de los emprendedores con el fin de volverlos más competitivos a través de capacitaciones, asistencia técnica y promoción comercial; con el objetivo de que el sector se convierta en un medio influyente para un desarrollo del país, ya que generan empleos e ingresos directos a muchas personas y en especial a los jóvenes.

Existen una serie de instituciones públicas y privadas que trabajan para desarrollar el emprendimiento en el país, apoyando en diferentes programas y proyectos que se diseñan según la necesidad propia de cada segmento o tipo de emprendimiento en diferentes temas de interés como la ejecución de un plan de negocios, educación financiera, análisis de costos entre otros.

2.4.2. Instituciones de apoyo a los emprendedores.

Al hablar de emprendimiento, fomentar la innovación y las oportunidades para la generación de ingresos en las familias es necesario conocer de la existencia de instituciones que incentiven de alguna manera a cultivar un hábito emprendedor en las personas. Existen algunas instituciones gubernamentales y ONG`S que han iniciado la formación emprendedora las cuales se detallan a continuación:

Tabla 2. Instituciones que apoyan a los emprendedores

CONAMYPE	Impulsó en el país una cultura emprendedora por medio de seminarios, conferencias, talleres de participación, concursos, entre otros; a los que la población en general puede acceder y contribuir a cultivar o despertar un hábito emprendedor que favorecerá a la formación y creación de nuevas empresas.
Ministerio de Educación (MINED).	Evalúa y planifica, a través de acciones estratégicas, la necesidad de desarrollar una cultura emprendedora en el país.
Ministerio de Economía (MINEC).	Se involucra de forma específica en el acompañamiento de este proceso, de modo que pueda capitalizar estas iniciativas como parte del desarrollo de las economías locales y nacionales. En conjunto con el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), crea programas de financiamiento a jóvenes emprendedores.
Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP).	Desarrolla una programación para jóvenes empresarios que requieran capacitación avanzada en áreas técnicas importantes para un mejor desempeño en el proceso de

	creación de empresas.
Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMÁS).	Organización sin fines de lucro que nace con la visión de un grupo de empresarios, que vieron la necesidad de instaurar una organización dedicada a promover, en el sector empresarial salvadoreño, la adopción de valores, políticas y prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) para lograr la competitividad de las empresas y el desarrollo económico y social sostenible de El Salvador.
Fundación CENTROMYPE.	Organización sin fines de lucro se creó por iniciativa del Banco Multisectorial de Inversiones hoy Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) y el Programa de Fomento de la Microempresa (FOMMI), como una necesidad de contar con una organización para promover e integrar la competitividad. Fomentar el emprendimiento es algo primordial para la fundación por lo que cuenta con programas que brindan una asesoría personalizada para la elaboración del plan de negocios y el diseño de imagen corporativa para que los emprendedores nacientes puedan desarrollar su empresa.
Instituciones de Educación Superior.	Cuentan con programas de apoyo para impulsar el emprendimiento en el país; brindando asesorías especializadas sobre como emprender una idea de negocio, identificando las fortalezas y amenazas del mercado, entre

otros temas que son de vital importancia que conozcan los emprendedores. Por otro lado, los anima a fijarse metas reales para su futuro y determinar su misión personal. Las instituciones educativas que ayudan a fortalecer el emprendimiento son UFG, UTEC, UES y ESEN entre otras.

Fuente: Elaboración Propia con información de cada institución.

2.4.3. Programas que apoyan el emprendimiento.

Todo emprendedor desea que su negocio alcance una estabilidad que le permita subsistir, obtener mayores ganancias y dar empleo, pero es complicado cuando se ve limitado por el dinero, reconociendo que cada procedimiento de crecimiento en su mayoría absorbe financiamiento.

En el país las instituciones que apoyan al emprendedor con el propósito que los negocios crezcan, han desarrollado algunos proyectos o programas para brindar asesorías técnicas.

a) CONAMYPE, a través de los 14 Centros de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE) ofrecen una atención integral a las micro y pequeñas empresas, atendiendo sus necesidades para volverlas más competitivas por medio de los siguientes servicios:

- Asesoría empresarial.
- Asesoría financiera femenina.
- Asesoría en tecnologías de información y comunicaciones (TIC).
- Asistencia técnica.

Los Centro de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) se ejecuta a través de la firma de convenios con universidades y organizaciones no gubernamentales con experiencia en atención para micro y pequeña empresa.

b) El Salvador Emprende, es un espacio de encuentro que permite poner a disposición de las personas emprendedoras, los servicios de las instituciones especializadas en

emprendimiento; así como desarrollar temáticas específicas cuya aplicación contribuye al desarrollo emprendedor, tanto al crecimiento y escalabilidad de los negocios.

- c) Política Nacional de Emprendimiento, responde a Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (Ley MYPE), que hace referencia directa a los emprendimientos en su artículo cinco y del apoyo que estos deben recibir desde el gobierno y las municipalidades, impulsando que el pago de los productos o servicios prestados a ellos sea en el menor tiempo.
- d) Programa piloto, “Internacionalización de las Américas SBDC Global” seguimiento al “Programa Piloto Internacionalización de las Américas” programa suscrito por El Salvador en diciembre de 2017; busca alcanzar la internacionalización de la 35 MYPE con 5 países latinoamericanos participantes: Chile, México, Estados Unidos, Colombia y El Salvador. Dicho programa ha permitido vincular empresas a través de redes de centros para lograr intercambios comerciales y contactos de negocio potenciales.
- e) FONDEPRO, fortalece la competitividad de micro, pequeña y mediana empresa a través de cofinanciamiento no reembolsable, mediante un servicio eficiente y transparente con esto apoya a las empresas que realicen proyectos, con aporte financiero que se entregan en diferentes líneas de apoyo entre las que se encuentran: la innovación, tecnología, calidad, productividad, emprendimiento, producción y desarrollo de mercado.

2.5. Tasas de emprendimiento

En la revista GEM “indica que para el año 2014, un 31.2% de los salvadoreños entre 18 y 64 años eran emprendedores, 19.5% se encontraban en etapa temprana (TEA) y 12.7% eran emprendedores establecidos, 10.8% abandonó un negocio en el último año” (p. 35).

Se puede determinar que el país tiene una tasa de emprendimiento temprano relativamente alto estos datos son de esperar por el nivel de desarrollo económico que posee, aunque es

relativamente baja si se compara con otros países latinoamericanos como Ecuador, Chile y Perú. Hay dos posibles interpretaciones para este aumento de emprendedores en el país, una de ellas es el reflejo de la mejora en el entorno de negocios o en las capacidades para emprender y la otra se puede interpretar este aumento como un fenómeno negativo, resultado de las malas condiciones del mercado laboral y la falta de generación de un empleo decente.

Tabla 3. Tasas de emprendimientos en El Salvador (porcentaje de la población entre 18 y 64 años)

VARIABLES	Año 2012	Año 2014
TEA (emprendimiento temprano)	15.3	19.5
Emprendedores nacientes	7.7	11.4
Emprendedores nuevos	9.7	8.7
Emprendedores establecidos	24.2	12.7
Emprendimiento total	8.0	32.2
Abandono de negocio	8.0	10.8

Fuente: Estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015) (p.30).

En cuanto al emprendimiento establecido, en El Salvador 12.7% de la población adulta posee un negocio con más de 3 años y medio de operación, una tasa superior al promedio de los países en su mismo nivel de desarrollo económico, que es de 8.5%; un indicador negativo es la tasa de abandono de negocio, que en El Salvador es de 10.8%, la más alta de América Latina y del mundo. Esto significa que 1 de cada 10 salvadoreños en las edades de 18 a 64 años ha dejado un negocio en el último año, lo que indica que son pocos los negocios que logran establecerse exitosamente en el mercado.

Aunque es normal que algunas empresas no continúen y cierren los primeros años de vida, debido a múltiples causas como mala administración, inadecuada información sobre el

mercado, falta de capital, bajo crecimiento de la demanda o excesiva competencia y alzas de costos entre otras; con una tasa demasiado elevada de abandono de negocio indica una falta de optimización de los recursos que frena el crecimiento económico y paraliza también las iniciativas de querer emprender.

2.6. Localización geográfica de emprendimientos y su principal actividad económica

En cuanto a la distribución geográfica del sector emprendedor incurre una marcada importancia en la zona del AMSS que representa el 27.81% de emprendimientos de un total de 107,795 a nivel nacional; mientras que el extremo más bajo es la zona paracentral con tan solo un 8%, otras zonas con importante participación es la occidental con 25.7%, la zona central un 22.56% y oriente representa un 15.94%. La importancia de conocer el auge que tiene los emprendimientos en cada una de las regiones territoriales es por la incidencia que representan en la economía nacional; según la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa los emprendimientos se desarrollan principalmente “en el sector comercio con un porcentaje del 51%, seguido por el rubro de servicios 32.26%, industria con un 15.37% y los sectores con menor demanda son maquilas, transporte y construcción” (p.22).

Cuando se inicia un emprendimiento el lugar donde operan los negocios es mayormente la zona de residencia o la vivienda de la persona, en algunos casos muy variados se tiene suficiente presupuesto para ubicarse en una zona comercial, como alquilar un local en una placita o en un mercado.

2.7. Importancia del emprendimiento en la economía salvadoreña.

El emprendimiento juega un papel importante en la economía del país, asociada principalmente a la generación de empleo y negocios; en el estudio realizado por FUSADES hacia una MIMYPE más competitiva determina que “el papel del emprendedurismo ha cambiado dramática y fundamentalmente al grado que ahora se toma como un ingrediente

indispensable para generación de empleo, crecimiento económico y competitividad internacional en una economía globalizada” (p.41).

En cuanto a lo localización geográfica del porcentaje de los emprendimientos destaca una marcada presencia el área urbana que representa un 85.2%; el área rural 14.76%, en cuanto al desagregarlo por sexo los emprendimientos liderados por mujeres en ambas áreas superan más del doble que los emprendimientos liderados por hombres, es decir que un 68.89% son generados por mujeres y solo el 31.09% son hombres, referente al mismo total de emprendimiento a nivel nacional.

Otro factor importante de mencionar son las personas ocupadas, entendiéndose el concepto como todos los trabajadores, empleados permanentes y eventuales que trabajan en el establecimiento o fuera de él, clasificadas como una persona natural o jurídica; según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) para el año 2016 la población ocupada por el segmento MYPE fue de 854,732; de la cual, las estimaciones de emprendimientos fue de 161,756 personas trabajadoras ocupadas que representa 18.92% (p.39).

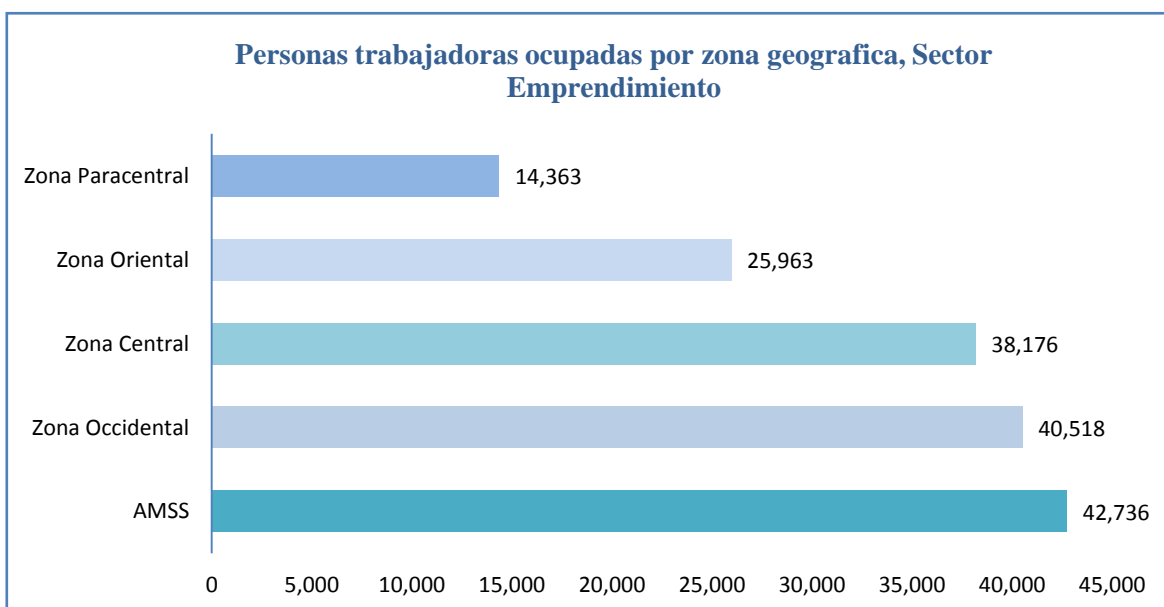


Figura 2. Elaboración Propia con datos de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2017).

Estos indicadores muestran la importancia que tienen los emprendimientos en la economía salvadoreña, siendo la faceta de mayor importancia la social, ya que ésta se vincula directamente a la generación de empleo y reducción de los niveles de pobreza.

2.8. Financiamiento

Para Lerma & Castro (2007), el financiamiento consiste en “proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido” (p.205).

Con la presente definición, el acceso al crédito como fuente de financiamiento para las personas emprendedoras es un componente vital para el iniciar un negocio, desarrollo y éxito del mismo; donde juegan un papel importante las instituciones financieras públicas y privadas. Por lo que es necesario que exista continuidad en las políticas públicas, que se enfoquen en el apoyo para este sector y aumentar su cobertura, sin que ello implique una exposición al riesgo por parte de las instituciones financieras o que conlleve una pérdida de los recursos públicos.

La principal fuente de financiamiento para iniciar un emprendimiento como se ha mencionado anteriormente proviene de los recursos propios de un total de 107,795 negocios de emprendedores a nivel nacional, el 71.5% son de fuente u ahorros personales, prestamos de familiares o amistades 9.34% y un porcentaje bajo lo realiza por medio de la banca comercial 7%; estos datos revelan que el nivel de accesibilidad al financiamiento para los negocios calificados como emprendimientos, se les presenta un camino difícil por la falta de confiabilidad que les proporcionan a las entidades financieras y por la poca flexibilidad que tiene las políticas crediticias para este tipo de sector.

Según el estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador, define que “alrededor de 100 negocios de emprendimientos nunca ha recibido algún tipo de crédito por sus actividades productivas del cual la mayoría son emprendedores de subsistencia y principalmente mujeres; en cuanto a las entidades financieras que ofrecen sus servicios con una mayor frecuencia, son las cajas de crédito y las cooperativas de cada localidad. Estas instituciones están posicionadas como las opciones más requeridas por los emprendedores” (p.37).

Este estudio evidencia lo difícil que es para este sector el acceder a un crédito por parte de las instituciones financieras debido a la cantidad de información, tramites y garantías que deben presentar; también hace hincapié en las alta tasas de interés nominal que se le aplican al sector emprendimiento para obtener préstamos bajo la modalidad de créditos grupales con tasas superiores al 30% anual, al aplicar a créditos individuales las tasa de interés son entre el 25% y un 30% anual; según información del estudio un total de 400 emprendedores han realizaron créditos de forma grupal o individual con estas tasas de interés; al efectuar un financiamiento con esta opción tiene que presentar una series de requisitos o garantías de fiador o codeudor, garantías hipotecarias, bienes del hogar entre otros. También es importante destacar los costos que tiene el contraer deuda con estas entidades financieras por ser emprendedores las cuotas por mora registran una tasa del 35%, algunas razones por las que pueden incurrir en mora son por ventas bajas, robos, extorciones y arbitrariamente por tener cuotas de créditos demasiados altas.

Lo que señala que los emprendimientos no acuden al financiamiento bancario, debido a que no llevan procesos contables, el negocio se encuentra en la informalidad, no puede cumplir con todas las garantías, requisitos o documentos solicitados por las financieras o bancos. Por lo que opta por acceder a créditos con prestamista o usureros que ha representado una

alternativa para muchos emprendedores de forma que hasta un 64% ha recibido este tipo de servicio, y un porcentaje se financia por medio de tarjetas de créditos y factoraje. Esto refleja la importancia de la búsqueda de acciones que permitan un mayor acceso a los servicios financieros para este segmento empresarial.

La revista GEM, determina que el financiamiento es un obstáculo para el emprendimiento en todos los países del mundo, por la falta de financiamiento es que se inician negocios tradicionales, que requieren poco capital inicial y en los que es fácil desinvertir; impide el surgimiento del emprendimiento progresista y perpetúa la existencia de negocios poco rentables y con la carencia de innovación que a su vez frena el crecimiento. También el estudio de financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresa expone que “el principal obstáculo que impide al emprendedor de participar en el mercado en igualdad de oportunidades con el resto de los sectores económicos es el escaso acceso a los recursos financieros del país” (p.27).

A nivel internacional la falta de financiamiento para los emprendedores es un tema de interés para todas las instituciones que ayudan a este sector, la Asociación de Emprendedores de Chile, establece en el documental lo difícil que es acceder a fuentes de financiamiento formales.

2.8.1. Instituciones financieras.

En el país existen una serie de organizaciones que colaboran para dar un apoyo financiero a las personas que deciden ser emprendedores, aunque algunas exigen una serie de requisitos que se deben cumplir para poder acceder a un crédito. A continuación, se detalla algunas institucionales financieras y las funciones que ejercer para favorecer el emprendimiento.

- a) BANDESAL, es un banco que atiende líneas de primer y segundo piso que tiene como objetivo proporcionar los recursos necesarios para activar ciertos sectores del tejido

productivo, aunque en sus inicios como BMI solamente prestaba para instituciones que distribuían sus recursos, actualmente también otorga créditos directos con ciertas facilidades, posee un plan de atención a emprendedores que tienen nuevas ideas de negocio o de empresas en formación para potenciar los emprendimientos, con la limitante que estos proyectos no cuenta con un seguimiento por parte de la institución; por la razón, de insuficiente recurso humano que tiene para ofrecer asesorías al sector emprendedor y solo pueden realizar monitoreo con llamadas telefónicas de los proyectos y no de una manera más personalizada.

- b)** El sistema cooperativo o instituciones como el Banco Agrícola, Fedecredito, Integral, ofrece financiamiento a emprendedores, pero estos deben cumplir una serie de requisito que en la mayoría de los casos es difícil acreditarlo, aunado a esta situación las altas tasas de retribución hacia las entidades financieras; lo cual, conlleva una carga más para el emprendedor que busca los recursos para echar andar una idea.
- c)** Existen otras instituciones o iniciativas como es el caso de FOMILENIO con el FIDENORTE, que fue constituido para sectores agropecuarios, lácteos, turismo y artesanías, el cual es administrado por BANDESAL.

En el informe de la Encuesta Nacional para la Micro y Pequeña Empresa refleja los porcentajes de acceso al financiamiento para los emprendedores que han adquirido un crédito con diferentes entidades de un total de 18,195 negocios a nivel nacional; solo el 26.14% lo adquirió por medio de la banca comercial, 8.33% por medio de banco y entidades financieras públicas y privadas (BFA, BH, BANDESAL otros), 17.43% por medio de cooperativas del sistema de FEDECACES, 14.61% por otras cooperativas, 3.17% ONG'S o fundaciones, 12.14% por prestamistas y 11.12% utilizo otro tipo de fuente de financiamiento (p.81).

2.8.2. Limitantes al acceso a financiamiento para emprendedores.

Cuando una persona decide emprender, el primer obstáculo al que se enfrenta es el acceso a fuentes de financiamiento para su negocio, ya que las instituciones financieras en ocasiones no otorgan un crédito por el riesgo de incumplimiento de pago que representa, algunas limitantes para acceder a un préstamo son:

- a) Requisitos exigidos no son acorde a la realidad al negocio**, los emprendedores consideran que las instituciones financieras solicitan requisitos difíciles de cumplir para su negocio que recién comienza.
- b) Exceso de trámites**, los emprendedores requieren financiamiento rápido y oportuno, pero las entidades financieras aplican una serie de políticas y procesos que provocan lentitud en dar una respuesta negativa o positiva sobre otorgar un crédito.
- c) Altas tasas de interés**, aunque las tasas de interés por las instituciones financieras son más bajas que las aplicadas por los prestamistas, los costos financieros de los préstamos concedidos tienden a elevarse por una serie de recargos (comisiones, seguros, cuota de ahorro, membresías, interés moratorio, multa por mora, papelería, entre otros).
- d) Situación financiera deteriorada**, muchos emprendedores tienen deudas previas y debido a moras y retrasos éstos tienen un mal récord crediticio.
- e) Garantías exigidas**, la mayoría de las entidades financieras solicitan una garantía, si es crédito personal deberá presentar la garantía de un salario fijo y si es negocio se deberá presentar un activo que estará como garantía al incumplimiento del pago. Las instituciones exigen garantías hipotecarias o prendarias.
- f) Contabilidad formal, laboral y tributaria**, no contar con los documentos legales como declaraciones de IVA e impuesto de la renta, dificultad acceder a un crédito bancario.

g) **El fiador asalariado**, es donde existe una tercera persona implicada en el crédito, que en caso de que el titular del préstamo no cumpla con los plazos de pago, esta tercera persona tendría que hacerlo. Es necesario que estos fiadores ganen un sueldo determinado por el banco.

Las limitantes anteriores son la principal razón por lo que no se otorga un crédito que se muestran en la siguiente figura.

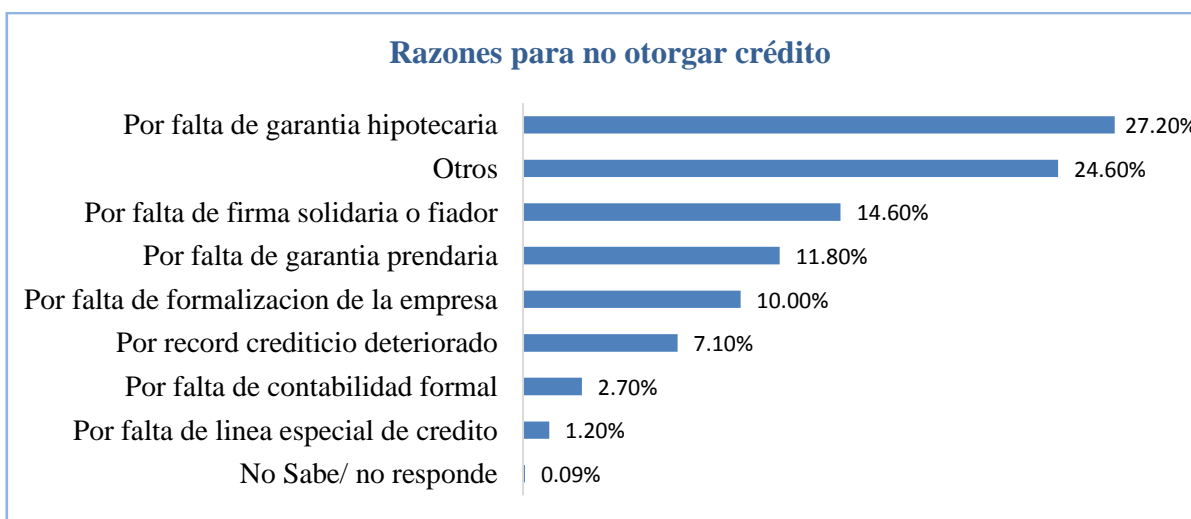


Figura 3. Encuesta Dinámica de la Micro y Pequeñas Empresas 2017. DIGESTYC-CONAMYPE (p.80).

2.8.3. Requisitos de financiamiento.

Algunos requisitos que se exigen a las personas con comercio formal o informal, cuando optan por acceder a un crédito por parte de las instituciones financieras en el país son:

Tabla 4. Requisitos impuestos por los bancos para acceder a un crédito

Comercio formal	Comercio informal
<ul style="list-style-type: none"> Las ventas mensuales del negocio debe ser de \$2,500.00 	<ul style="list-style-type: none"> Las ventas mensuales del negocio debe ser de \$2,500.00
<ul style="list-style-type: none"> Facturas comerciales de ventas 	
<ul style="list-style-type: none"> Libro contable 	
<ul style="list-style-type: none"> Tarjeta de IVA 	
<ul style="list-style-type: none"> Ultimas 6 declaraciones de IVA 	

• Ultimas 2 declaraciones de renta	• Solicitud firmada por el emprendedor	• Solicitud firmada por el emprendedor
• Carta para compartir información de buros de créditos	• Declaración jurada de ingresos	• Carta para compartir información de buros de créditos
• 4 referencias (2 familiares y 2 amigos)	• DUI y NIT	• Declaración jurada de ingresos
• Recibos de agua o energía eléctrica de meses recientes	• Recibos de agua o energía eléctrica de meses recientes	• DUI y NIT
• Facturas de compras	• Facturas de proveedores	• Recibos de agua o energía eléctrica de meses recientes
• Listado de principales clientes	• Listado de principales clientes	• Facturas de compras
• Listado de principales proveedores	• Listado de principales proveedores	• Listado de principales clientes
• Contrato de alquiler de local	• Contrato de alquiler de local	• Listado de principales proveedores
• Garantías: fiador, BANDESAL o hipoteca	• Garantías: fiador, BANDESAL o hipoteca	• Contrato de alquiler de local
<p>• Documentos adicionales en ambos comercios: En caso de consolidar deudas, presentar los estados de cuentas. Cuando es por capital de trabajo: presentar cotizaciones de equipo o presupuesto simple de inventario.</p>		

Fuente: Elaboración propia en base a información de las Instituciones Financieras.

2.9. Crecimiento de los negocios de los emprendedores.

Todo emprendedor busca que su idea de negocio se ejecute, pero a medida pasa el tiempo su objetivo cambia en hacer crecer el negocio; es decir, mejorar la empresa para ir buscando la estabilidad del mismo.

El desarrollo es una variable importante para los negocios ya que indica la capacidad de sobrevivir y crecer en el mercado. Los emprendimientos más competitivos tienen mayor potencial de generar avance económico para el país, mejores ingresos y reconocimiento social para sus propietarios.

El progreso de una empresa se observa en el aumento de los ingresos debido al incremento en las ventas de los productos o servicios, pero esto implica que debe haber una inversión financiera para poder aumentar la productividad o mejorar los servicios.

Los tipos de crecimiento son:

- a) **Crecimiento financiero interno:** este proceso es lento y es el modo que comúnmente emplean los emprendedores para su negocio, requiere de esfuerzo y de una planificación capaz de obtener lo deseado. El recurso financiero es por parte de los accionistas o por ayuda de organizaciones. Su desventaja es que la competencia aproveche el tiempo lento de su crecimiento, la ventaja de usar financiamiento interno es que no acumula deudas con terceros y el negocio puede ser solvente.
- b) **Crecimiento financiero externo:** estos procesos son rápidos y son empleadas por las empresas más sólidas, su financiamiento es por medio de fusiones y adquisiciones o por búsqueda de financiamiento externo.

Un aspecto importante del crecimiento es la innovación según Montejo (2010):

“... es todo cambio que está basado en conocimiento y que genera valor. Esto expresa que la innovación tiene al valor como su meta, al cambio como su vía y al conocimiento como su base.

Así pues, la innovación se orienta a aumentar el valor tanto de la propia empresa como de su oferta. En el primer caso deberá contribuir a una mejor cuenta de resultados, una mejor posición bursátil o una perfección de imagen y en el segundo; a un mejor comportamiento en

el mercado de su oferta, reflejado en el incremento de su cuota o en una mejor aceptación de precios unitarios más elevados.

El cambio para la innovación, la empresa debe tomar en cuenta sus bienes o servicios, los procesos de producción o provisión, su forma de organizarse o la manera de relacionarse con sus clientes o suministradores.

Finalmente, la innovación parte siempre de un conocimiento, que puede no ser nuevo para la empresa, pero que en este caso deberá hacer posible una aplicación” (p. 13).

Los negocios con productos innovadores poseen una ventaja competitiva de marketing para poder atraer a clientes e identificar oportunidades de mercado no explotadas.

Las expectativas de crecimiento de los emprendedores en etapas tempranas en algunas ocasiones son limitadas, según el estudio el fenómeno emprendedurismo en El Salvador “solo el 1.1% de los emprendedores nuevos esperan generar de uno a diez empleos en el transcurso de los próximos cinco años” (p.31). Una de las razones que justifican el bajo crecimiento es porque la mayoría de los emprendimientos en el país surge por necesidad y no por oportunidad; relacionando a este factor el acceso al financiamiento.

2.9.1. Crecimiento de emprendedores a PYMES.

El emprendedor al obtener un financiamiento para optimizar su negocio, busca avanzar y desarrollar la idea de su emprendimiento, para formar una empresa; que de acuerdo con la Comisión Nacional y Pequeña Empresa (CONAMYPE) hace una clasificación para incluir emprendimiento, que no está contemplado dentro de Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (Ley MYPE artículo 3) donde se establecen los indicadores de clasificación según el tamaño de empresa; así, CONAMYPE considera las siguientes variables para realizar la clasificación.

i. **Dimensión laboral**, clasifica a las empresas de acuerdo con el número máximo de empleados remunerados y permanentes que las conforman.

ii. **Dimensión financiera**, toma en cuenta el valor de las ventas brutas de las empresas.

Tabla 5. Criterios de clasificación

Clasificación	Personal Ocupado	Ingresos Brutos Anuales
Emprendimiento	No remunerado	Hasta \$5,714.28
Microempresa	Hasta 10	Desde \$5,714.28 hasta 482 salarios mínimos
Pequeña Empresa	De 11 a 50	Desde 482 hasta 4,817 salarios mínimos

Fuente: CONAMYPE 2017 (p.19).

Se considera como microempresa, toda aquella persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores. Mientras que la categoría de pequeña empresa se encuentra las personas naturales o jurídicas que opera en los diversos sectores, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores” (Ley MYPE, 2014, p.7).

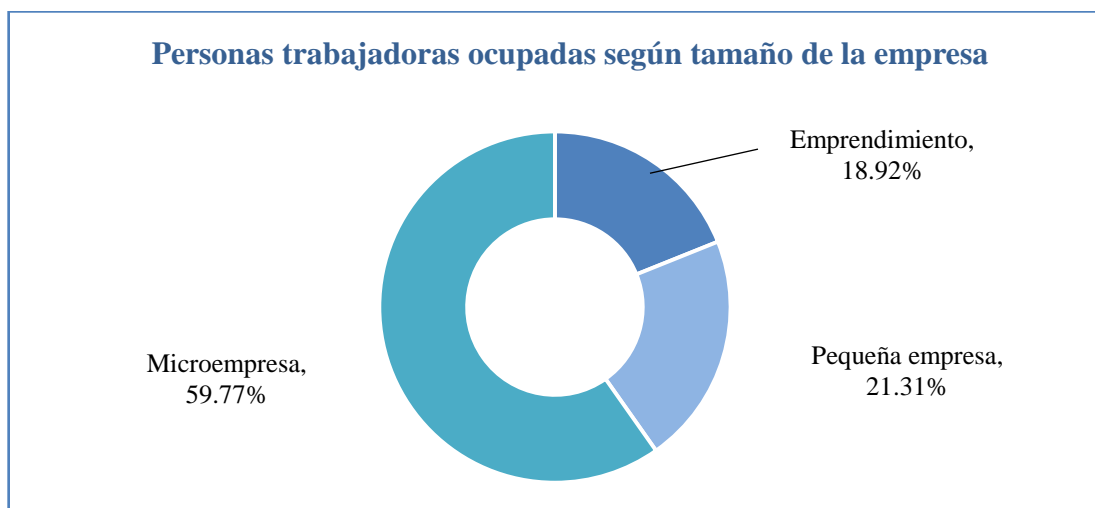


Figura 4. Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2017) (p.37).

Según estudios de CONAMYPE para el año 2017 “existe un total de 317,795 establecimientos económicos de ese total de empresas pertenecientes al segmento MYPE, un total de 193,084 que están catalogadas como microempresas representa el 60.76%, otro total de 107,795 se consideran como emprendimientos un 33.92%, mientras que el resto de 16,916 empresas son pequeñas un 5.32%” (p.19).

A esta clasificación CONAMYPE introduce el termino emprendimiento, que se refiere toda unidad económica que tenga ingresos por ventas brutas anuales de hasta US\$5,714.28 dólares no posee trabajadores remunerados o asalariados, es decir que se consideran como negocios de tipo familiar.

2.9.2. Factores de crecimiento de los emprendedores.

Todo emprendedor su fin es acrecentar su negocio, para conseguirlo depende de algunos factores internos y externos que les permite alcanzar una mayor competitividad y posicionamiento.

a) Factores internos, son factores de referencia dentro de la empresa los cuales son:

- i. Edad y tamaño:** todo negocio debe reinventarse cada cierto tiempo para que los clientes creen una relación de fidelidad con el negocio; por lo tanto, la edad de la empresa influye en la confianza de ellos para sus compras y observan el tamaño de su negocio para poderle hacer frente a un pedido especial, por ello el emprendedor busca adquirir un crecimiento para obtener más clientes fieles y mayores pedidos.
- ii. Motivación:** el emprendedor está motivado a que su negocio sea estable y con la ayuda de sus conocimientos y experiencia puede expandir la empresa, porque por naturaleza el ser humano busca cierto estatus de poder y tener éxito en sus sueños.

iii. Estructura financiera: todo emprendedor busca obtener mayores ganancias, pero mientras, sea solo el propietario quien pone todo el capital el costo de mantenimiento de la empresa será más alto; en cambio si se tiene la oportunidad de hacer una mezcla con un financiamiento el costo puede reducirse y de esta forma obtener mayores ganancias y lograr expandir o desarrollar el negocio.

iv. Gestión del conocimiento: los negocios crecen mediante se adquiere conocimiento y no solo para el dueño, también debe ser compartido con el personal de apoyo ya que todos trabajan para un mismo fin.

b) Factores externos, son factores de referencia fuera de la empresa los cuales son:

i. Competidores: para sobrevivir, los emprendedores buscan diferentes productos o servicios que ofrecer al mercado, pero en ocasiones son repetidos o similares a los de otros emprendedores y es donde se produce la competencia entre dos o más negocios; por ende, se debe mejorar la idea de emprendimiento.

ii. Clientes: van formando el mercado, son los que adquieren los productos o servicios; por lo tanto, el emprendedor debe ofrecerle los mejores precios y mejor calidad, para obtener su fidelidad, ya que ellos pueden regular la competencia; por ende, se debe crecer para dar un mejor producto o servicio sin afectar las ganancias.

iii. Proveedores: ellos están en la capacidad de decidir a qué negocio surtir o no; cada emprendedor debe ser capaz de cumplir con los compromisos adquiridos en cuanto al pago de proveedores.

iv. Demanda: es un factor importante para que un negocio avance, porque si la demanda incrementa, el emprendedor debe estar preparado para poder atender los pedidos y busca un financiamiento que le permita adquirir los productos o la materia prima.

- v. Tecnología:** la tecnología hace que se reduzca el esfuerzo físico o se agilicen los procesos y en cada momento va cambiando, pero su adquisición es costosa para quien empieza una empresa, aunque no es imposible obtenerlo, pero es difícil por falta de financiamiento.
- vi. Accesibilidad al crédito:** para poder ampliar un negocio es importante tener financiamiento, pero acceder a un préstamo al comienzo del emprendimiento es difícil obtenerlo por la cantidad de requisitos que exigen.
- vii. Apoyo gubernamental:** el gobierno es un factor importante porque sin su apoyo no se pudieran regular leyes que favorezcan a los emprendedores y así crecer la economía.

2.10. Importancia del financiamiento para el crecimiento del negocio

Todo proceso de evolución o transformación de un negocio necesita dinero para poder ejecutarlo, para un emprendedor el financiamiento es muy importante porque le permitirá obtener más productos para comercializar, poder expandir las instalaciones, realizar trámites legales para inscribir el negocio; que al no ser una empresa formal en ocasiones no cumple con los requisitos que exigen las instituciones financieras y no es candidato a un otorgamiento de crédito, convirtiéndose en un obstáculo para el crecimiento de las iniciativas empresariales.

El financiamiento es la aportación de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva; así como, para poder emprender e invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación, cuyo costo está representado por los intereses que deban pagarse por su utilización; todo negocio necesita capital para avanzar y expandirse, de ahí la importancia fundamental que tiene el acceso al crédito para potenciar el crecimiento de los emprendedores en la región, considerando lo que representan para la

economía no solo desde un ángulo social; como es la utilización e incremento de puesto de trabajo y generación de empleo; sino también, desde el ángulo económico de la producción.

García (2015) en su tesis titulada la organización y el financiamiento para la competitiva de la PYME; determina que “el ámbito financiero al sector emprendedor, se le da un tratamiento tan igual como a las grandes empresas, pudiendo acceder a todo tipo de instrumento crediticio existente a tasas de interés no tan atractivas. En tal sentido, los emprendedores no pueden competir con las grandes empresas para acceder a un crédito; por lo tanto, sus negocios no logran el nivel de crecimiento necesario para ser tratados como clientes estratégicos, por lo que su desarrollo se encuentra relativamente paralizado” (p.18).

Razón, por la cual es acceso a un préstamo para los emprendedores es importante para el progreso y desarrollo del negocio e incentivar a los organismos financieros e instituciones que apoyan al sector que puedan brindar un mayor acceso a estas fuentes financieras.

De acuerdo a la investigación de desarrollo de negocio a nivel de América Latina, menciona que el financiamiento es uno de los factores claves para el crecimiento de las PYMES, ya que es un sector amplio en la economía de cada país, pero es un potencial de riesgo para los bancos e inversionistas, otorgar un crédito o realizar una inversión; porque, la recuperación es incierta debido a que las estadísticas reflejan que las nuevas empresas en su mayoría fracasan a los dos o tres años.

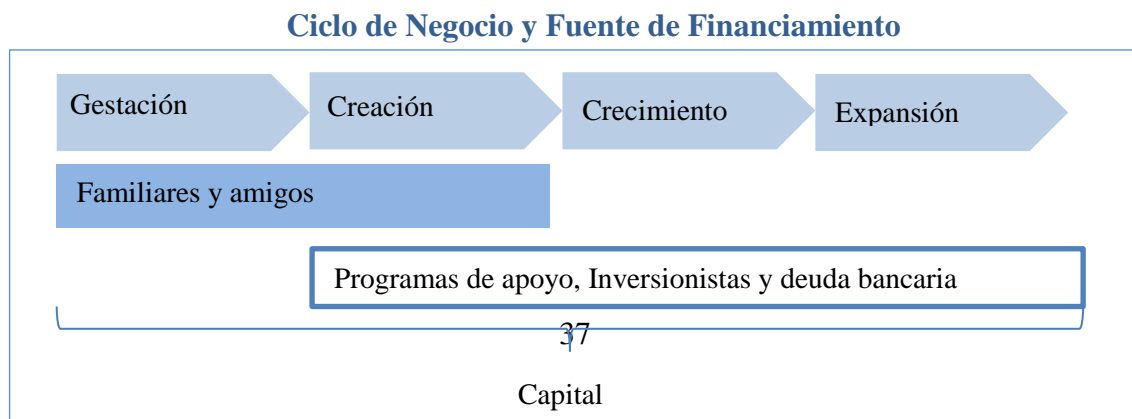


Figura 5. Elaboración propia en base al artículo Situación de Financiamiento a PYMES.

En la mayoría de los casos los emprendedores son financiados por ayuda de amigos y familiares en la etapa de gestación, que es donde se concibe la idea y parte también en la etapa de la creación; pero nunca es suficiente para expandir el negocio y poder diversificarlo, se necesita de ayuda de programas, inversionistas y préstamos bancarios, este último con mucha dificultad para acceder, pero con bajo costo para la liquidación de la deuda.

Adicionalmente, al difícil acceso de un préstamo bancario el emprendedor también debe de superar retos de crecimiento para el negocio como:

- a) **Flujo de caja:** con los ingresos del negocio solventa los egresos, pero no alcanza para invertir en una estrategia de negocio para crecer.
- b) **Capacidad:** abrir otra sucursal e incrementar las ventas implica identificar la capacidad de producción para las ventas proyectadas.
- c) **Talento humano:** poseer la solvencia financiera para cancelar los salarios de la cantidad de talento humano a contratar y reconocer monetariamente sus conocimientos, ya que de ellos depende la ejecución de las estrategias para el éxito del negocio.

Para financiar un desarrollo de la empresa, no es exclusivo de préstamos bancarios, pueden ser por pequeños inversionistas, subsidios no reembolsables, anticipos de clientes y créditos con proveedores que exigen menos requisitos que las instituciones bancarias; pero limitan el crecimiento del emprendimiento porque la cantidad de financiamiento es poca; otra forma de financiamiento es el pago de deuda a corto plazo, crédito único para adquisición de productos y no para expandirse; con estas alternativas de capital el emprendedor prefiere un préstamo

bancario que obtendrá el dinero en efectivo y que podrá ampliar en cualquier área del negocio que desee crecer.

Capítulo III. Metodología de investigación

3.1. Diseño de la investigación

Para el desarrollo de la investigación se usó el método no experimental cuantitativo para el autor Sampiere (2014) un estudio no experimental se refiere a “no hacer variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hace la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos” (p 152). Lo que señala que en la investigación no se generó ninguna situación de manipulación de las variables o se crearon escenarios comparativos de estudios para analizar su efecto; si no que se observaron situaciones ya existen no provocadas intencionalmente.

En cuanto al enfoque cuantitativo el autor lo define como “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4).

Para lo cual, se utilizó el sistema estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) para la comprobación de las hipótesis planteadas; el propósito de la investigación fue identificar cómo influye el financiamiento para el crecimiento de los negocios en los emprendedores; donde la variable independiente denominada financiamiento es la causa del fenómeno que origina un efecto en la variable dependiente considerada como crecimiento del negocio.

En el enfoque de una investigación cuantitativa se procede con una secuencia de pasos, que comenzaron desde la teoría planteada y de ahí se derivaron las hipótesis las cuales fueron probadas en su momento.

3.2. Determinación de la población y muestra

3.2.1. Población.

Según el autor Maldonado (2015) el concepto de población, “es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado” (p. 147).

Para la investigación se tomaron como objetos de estudios dos poblaciones de segregadas de la siguiente manera:

La primera población fueron los emprendimientos realizados en el país, tomando como referencia las estadísticas elaboradas por las instituciones DIGESTYC-CONAMYPE, que determinan el total de emprendimientos realizados a nivel nacional.

De esta población se tomó una muestra donde se usó el método probabilístico que Sampieri (2014) lo puntualiza como: “todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis” (p.175).

La segunda población que se utilizó como objeto de estudio fueron las instituciones o programas que fomentan y apoyan el emprendimiento en el país, ya que de ellos se tomaron aspectos esenciales de cómo influye el financiamiento en el crecimiento de los emprendedores; representaron una parte importante en la investigación dado la experiencia de los mismos; para este rubro no se estipuló la muestra a través de un método probabilístico, se seleccionó por medio de un censo, de cuáles son las instituciones que tiene programas de apoyo para los emprendedores, determinando como las principales las siguientes:

- i. Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)
- ii. Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)

3.2.2. Muestra.

La definición del término de muestra para el autor Sampieri (2014) es “un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.173).

Se determinó para la investigación dos tipos de poblaciones de estudio, por lo tanto, se tuvieron dos tipos de muestras para análisis y recolección de datos. Para el desarrollo de la investigación se utilizó el método de muestreo aleatorio simple para la población de emprendedores, que según Sampieri (2014) “todos los casos del universo tienen al inicio la misma probabilidad de ser seleccionados” (p.180).

Para la segunda población seleccionada se usó el método no probabilístico por conveniencia, ya que se entrevistaron a instituciones relacionadas al sector que proporcionaron información confiable; esta muestra fue elegida de acuerdo con las principales instituciones o programas que apoyan el emprendimiento.

3.2.3 Cálculo de la muestra.

Para determinar la muestra de los emprendedores a encuestar, se consideró una distribución probabilística simple con una población finita.

Se estableció un nivel confianza del 95% del total de la población acorde a los datos de Encuesta Dinámica de la Micro y Pequeñas Empresas DIGESTYC-CONAMYPE (2017), con

un margen de error del 5% al momento de realizar las encuestas y con el cálculo de la muestra por medio del método aleatorio simple disponer de una probabilidad de éxito del 95%.

La fórmula utilizada para determinar la muestra para población finita es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{E^2(N-1) + Z^2 pq}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza (95%) ≈ 1.96 (según tabla estadística de la Campana de Gauss)

p = Variabilidad positiva (0.05)

q = 1-p Variabilidad negativa (0.95)

E = Nivel de error (0.05)

N = Población (4,559)

Aplicación de fórmula para el número de encuestas a emprendedores:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.95)(0.05)(4,559)}{(0.05)^2(4,559-1) + (1.96)^2(0.95)(0.05)}$$

$$n = 72 \text{ encuestas}$$

3.3. Fuentes de recolección de la información

Para el proceso de la investigación fue importante recurrir a herramientas para la sustentación teórica, la cual se clasifica en dos tipos.

a) Fuentes de información primaria: información de primera mano, proveniente de expertos en el tema o de personas que con sus conocimientos fortalecieran la investigación, para este caso son los representantes de instituciones que apoyan el emprendimiento en el país y los empresarios emprendedores.

b) Fuentes de información secundaria: para facilitar la investigación es necesario presidir de información bibliográfica relacionada con el tema de emprendimiento para la obtención de estos datos se consultaron: libros, tesis, artículos, leyes; entre otros. Así como las publicaciones realizadas por INSAFORP, FUSADES, CONAMYPE, Ministerio de Educación y las diferentes personas que apoyan el área emprendedora.

3.4. Técnicas e instrumento de la investigación

Una vez seleccionado el diseño de la investigación y la determinación de la muestra fue acorde con el problema de estudio e hipótesis, la etapa siguiente es la recolección de datos, para lo que fue necesario elaborar los instrumentos o técnicas que conduzcan a reunir los datos con el propósito específico que conlleva la investigación. Para el autor Sampieri toda medición o instrumento de recolección de datos, debe de reunir tres requisitos esenciales: confiabilidad, validez y objetividad.

Confiabilidad: grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes.

Validez: grado en que un instrumento en verdad mide la variable que pretende medir.

Objetividad: grado en que el instrumento es o no permeable a la influencia de los sesgos y tendencia del investigador.

En el proceso de la investigación cuantitativa se utilizó como instrumento el cuestionario y la guía de entrevista; como técnica empleada para el estudio esta se divide en dos etapas; la primera es la entrevista dirigida y estructurada para las instituciones que se relacionan directamente con el sector emprendimiento, la segunda fue la encuesta destinada a los emprendedores.

3.4.1 Instrumento para la recolección de datos.

a) Cuestionario

Para el autor Sampieri, define el termino cuestionario “consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir, debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis” (p.217).

Se determinó como instrumento la recolección de información y se elaboró con preguntas cerradas, que ayudó a comprobar la hipótesis planteada en la investigación, donde la falta de financiamiento para los emprendedores influye en el crecimiento de los negocios.

b) Guía de entrevista

“La entrevista implican que una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas”, definición del término entrevista según el autor Sampieri (p.233).

La guía de la entrevista fue el instrumento que se utilizó para la obtención de datos para la investigación dirigida a los representantes o instituciones de los programas emprendedores, dicho instrumento permitió tener una plataforma de alcance de información, facilitando que la entrevista se llevará a cabo sobre los puntos que se necesitaban cubrir por la investigación.

3.4.2 Técnica utilizada en la investigación de campo.

a) Encuesta

La información se obtuvo de una muestra de personas que se dedican a ser emprendedores en el país, desarrollando dicha técnica mediante una secuencia de preguntas estructuradas que permitió recolectar la información a través de un cuestionario, para determinar cómo influye el financiamiento en el crecimiento del negocio y poder probar la hipótesis planteada en la presente investigación de campo.

a) Entrevista personal

Se realizó la entrevista personal, por medio de una guía de preguntas para un segmento específico del universo investigado, en este caso fueron representantes o instituciones de los programas que apoyan a los emprendedores en el país, dicha guía enuncia principalmente preguntas orientadas a obtener información necesaria para la comprobación de las hipótesis y tener los elementos fundamentales para la aprobación o refutación de la misma.

Capítulo IV Análisis de los resultados

4.1 Recolección y análisis de los datos

En la recolección y análisis de la información se ejecutó una serie de pasos a fin de organizar e indagar las respuestas proporcionadas acorde con los objetivos planteados en la investigación. Los datos obtenidos por medio de la técnica de encuesta dirigido a los emprendedores del municipio de San Salvador población que se tomó como muestra de estudio; la compilación de la información se llevó a cabo en la semana del 16 al 26 del mes de mayo del año 2020; después de aplicar la técnica y el instrumento se clasificaron, registraron y tabularon por medio del Sistema Estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences); para su posterior análisis e interpretación.

Sucesivamente, se procedió a contextualizar las respuestas obtenidas por medio de la técnica utilizada de la entrevista dirigidas a las instituciones de apoyo a los emprendedores como población muestral se tiene CONAMYPE y BANDESAL; los datos recolectados fueron igualmente analizadas; seguido de los análisis establecidos se procedió con la comprobación de la hipótesis de la investigación, la cual fue ejecutada por medio del sistema estadísticos SPSS.

4.2. Análisis de encuesta a emprendedores

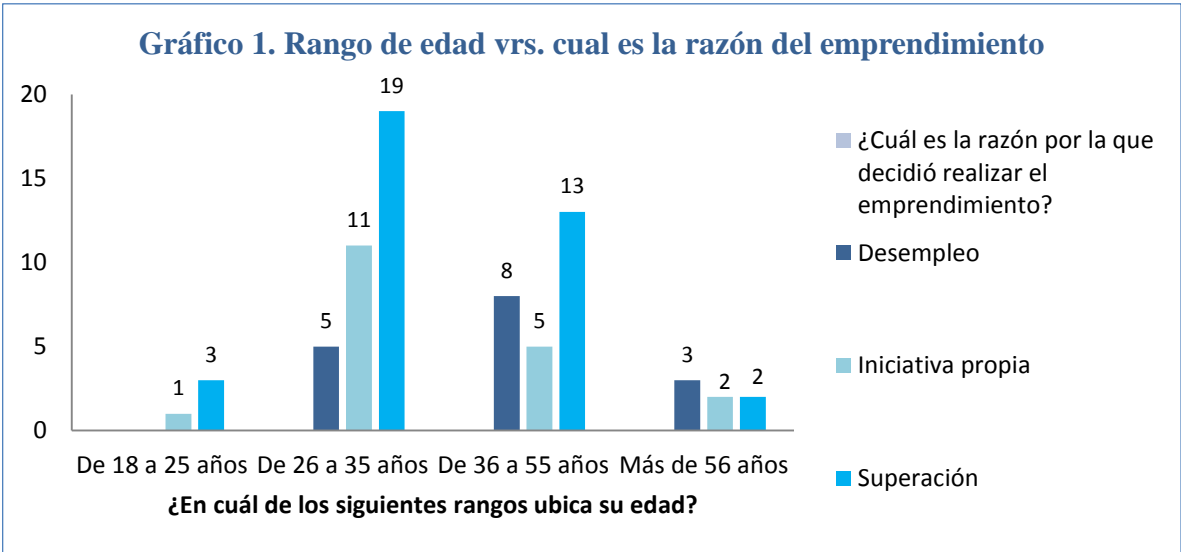
A continuación, se presenta una serie de análisis de preguntas que han sido relacionadas de la encuesta dirigida a los emprendedores.

4.2.1. Relación de la edad del emprendedor y la razón de emprender.

Dentro de la muestra de 72 emprendedores, 4 pertenecían al rango de 18 a 25 años, de los cuales 3 decidieron emprender por superación; en el rango de 26 a 35 años habían 35 personas, de estos 19 emprendieron por superación y 11 por iniciativa propia, luego en las

edades de 36 a 55 años, 13 inició su emprendimiento por superación y 8 por desempleo, en cambio en el rango de más de 56 años con un total de 7 emprendedores, 3 fueron por desempleo y 4 iniciaron un negocio con el objetivo de superación.

Esta relación muestra que en su mayoría los emprendedores menores a 36, inician sus negocios por superación o iniciativa propia, sin presiones adicionales, permitiendo crear una mejor estrategia, en cambio los emprendedores con edad de más de 56 años, su emprendimiento en su mayoría es por desempleo, ya que poseen mayores responsabilidades económicas.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.2. Relación de cantidad de personas empleadas y los años de existir del negocio.

Según tabla 6, 21 de los negocios en un rango de 1 a 3 años de existencia ha empleado de 1 a 3 personas, y solamente 2 emplean a más de 6 personas; para los que cuentan con 4 a 6 años de existencia con 13 respuestas tienen empleado hasta 3 personas; por su parte, 10 emprendedores tienen de 7 a 12 años de operar y de estos 4 emplean a más de 6 personas. Los negocios con más de 12 años emplean hasta 6 personas, en este sentido, según la muestra

analizada, los años de operación no están directamente relacionados con una mayor cantidad de empleados.

Tabla 6. Cantidad de personas trabajando vs. años de existencia del negocio.

		¿Cuántos años tiene de existir su negocio?					Total
		De 1 a 3 años	De 4 a 6 años	De 7 a 9 años	De 10 a 12 años	Mas de 12 años	
Cantidad de personas que trabajan en su negocio de emprendimiento	Solo el dueño	6	2	1	1	2	12
		16.7%	10.0%	20.0%	20.0%	33.3%	16.7%
	De 1 a 3 personas	21	13	1	1	1	37
		58.3%	65.0%	20.0%	20.0%	16.7%	51.4%
	De 4 a 6 personas	7	2	1	1	3	14
		19.4%	10.0%	20.0%	20.0%	50.0%	19.4%
Más de 6 personas	2	3	2	2	0	9	
	5.6%	15.0%	40.0%	40.0%	0.0%	12.5%	
Total		36	20	5	5	6	72
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.3. Relación de crecimiento en ventas del año 2019 y los años de existir del negocio.

Los negocios que están en un rango de 1 a 3 años de existencia reflejaron que 17 emprendedores crecieron poco en el último año en sus ventas; pero con los mismos años de existencia 12 de ellos creció considerablemente, para los que cuentan con 4 a 9 años la cantidad de emprendedores que no han crecido es de 3, pero cuando tienen de 10 años en adelante su crecimiento es bajo, por lo tanto para las 72 personas que conforman la muestra, 32 han crecido poco en ventas, demostrando que las ventas con un mayor ingreso no está relacionado con los años de existencia del negocio; es decir que, el tiempo de antigüedad es un factor que no incide en la evolución de un negocio.

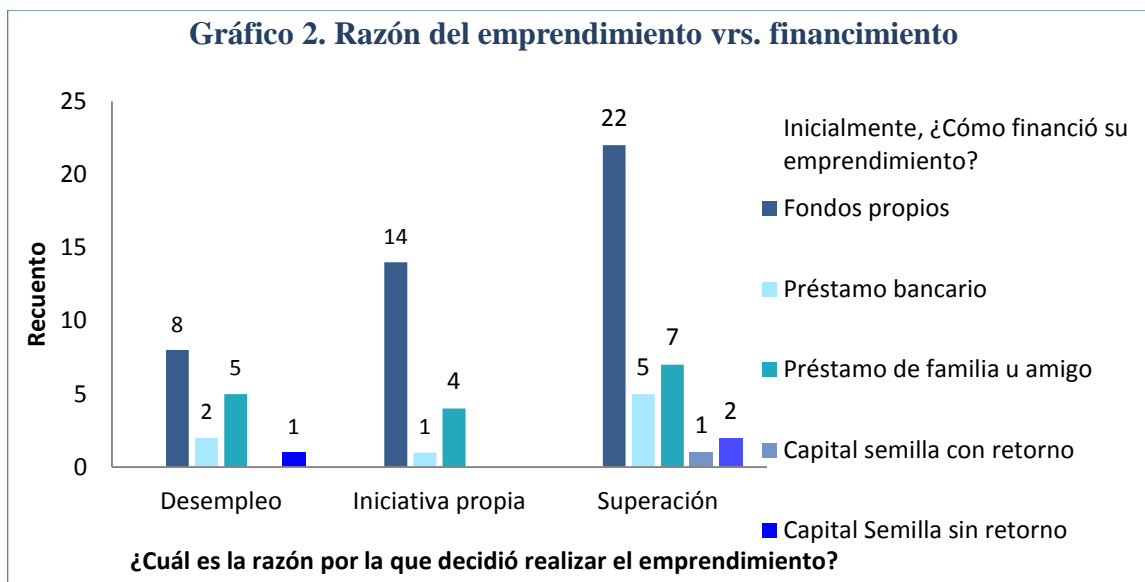
Tabla 7. Crecimiento en venta del año 2019 vs. años de existencia del negocio.

		¿Cuántos años tiene de existir su negocio?					Total
		De 1 a 3 años	De 4 a 6 años	De 7 a 9 años	De 10 a 12 años	Mas de 12 años	
¿Cómo considera el crecimiento de las ventas de su empresa en el año 2019?	Sin crecimiento	3	3	0	1	0	7
		8.3%	15.0%	0.0%	20.0%	0.0%	9.7%
	Poco	17	7	2	3	3	32
		47.2%	35.0%	40.0%	60.0%	50.0%	44.4%
	Mucho	4	3	1	0	2	10
		11.1%	15.0%	20.0%	0.0%	33.3%	13.9%
	Bastante	12	7	2	1	1	23
		33.3%	35.0%	40.0%	20.0%	16.7%	31.9%
	Total	36	20	5	5	6	72
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.4. Relación razón del emprendimiento y financiamiento.

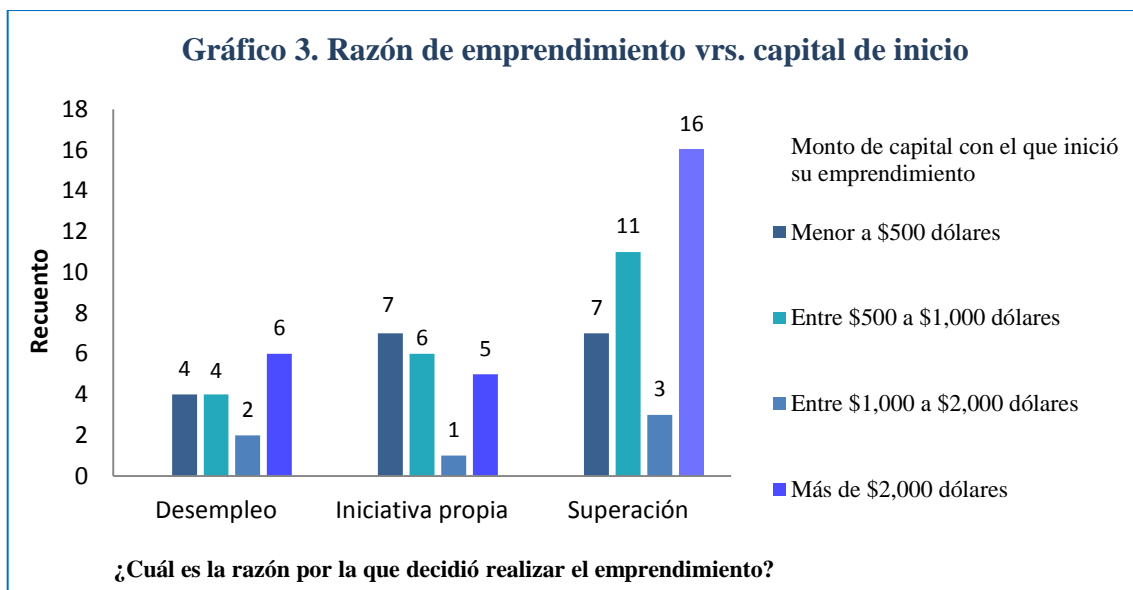
Las personas que emprenden por la razón de estar desempleadas inician su negocio con fondos propios representadas en la encuesta por 8 emprendedores y 5 los realizaron con fondos familiares, en la opción de iniciativa propia 14 emprendedores se financiaron con fondos propios y 4 con fondos familiares y los emprendedores que iniciaron su negocio por superación 22 se financiaron con fondos propios y 7 con fondos familiares; no importa la razón del emprendimiento el financiamiento en su mayoría será por fondos propios que representa el 44 del total de 72 emprendedores y solo 16 utilizaron fondos familiares o de amigos, 9 por préstamo bancario y muy pocos con capital semilla retornable o no retornables. En el gráfico 2 se observa que la mayoría de los negocios es financiada por fondos propios según análisis anterior. Los resultados de la encuesta demuestran lo establecido en el marco teórico del capítulo II en el subtema 2.8 de financiamiento, que según la teoría estudiada solo el 7% de financiamiento lo otorgaba la banca comercial y en la investigación determinó que solo 8 emprendedores realizaron su negocio con préstamos bancarios.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.5. Relación de la razón del emprendimiento y capital de inicio del negocio.

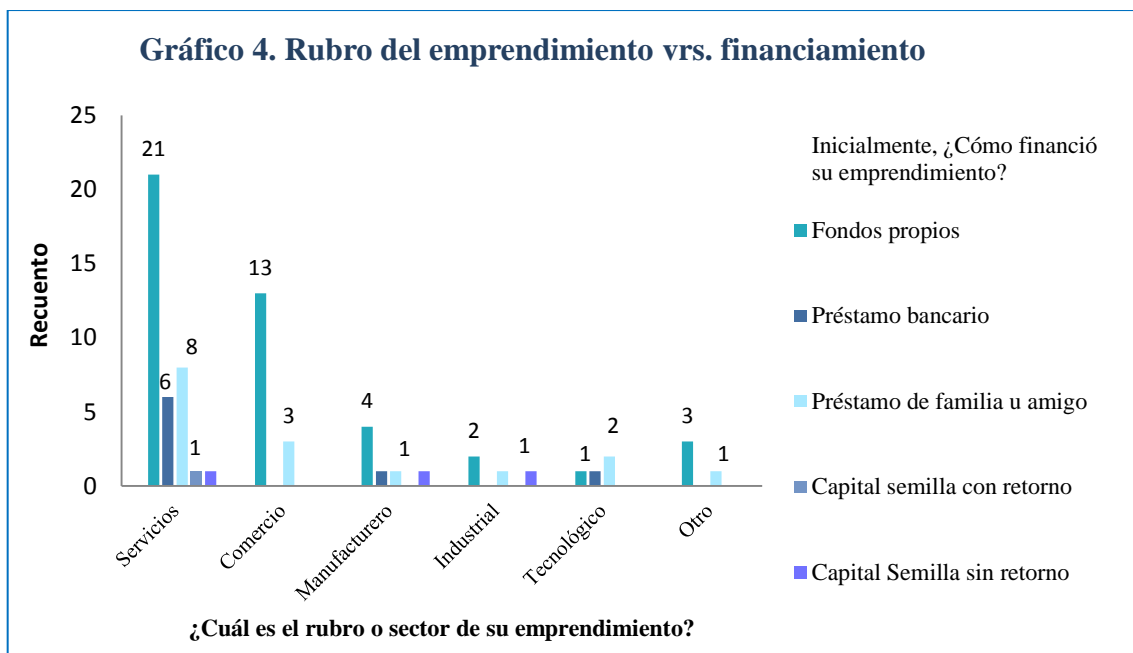
Las personas que emprenden por estar desempleadas fueron 6 las que iniciaron su negocio con un capital de más de \$2,000.00; aunque 8 lo inician con menos de \$500.00 o hasta \$1,000.00 dólares, lo emprendedores que por iniciativa propia empiezan su negocio fueron 7 con un presupuesto menor a \$500.00; 6 efectuaron su emprendimiento con un capital inicial entre \$500 hasta 1,000.00 dólares; 16 personas que emprendieron para superarse es el mayor porcentaje que inician el negocio con más de \$2,000.00; por ende, se puede decir que los emprendedores que por superación inicia un negocio mediano desde un principio; en cambio, sí es por iniciativa propia lo hace con menos dinero; porque puede ser un simple impulso sin tener una estrategia para iniciar su negocio o no se tiene una idea definida; las personas desempleadas inician el negocio con algún tipo de ahorros o préstamo familiar o si no posee crea un negocio pequeño para la subsistencia económica del momento, mientras el negocio crece según se observa en el gráfico 3.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.6. Relación entre el rubro o sector de su emprendimiento y financiamiento.

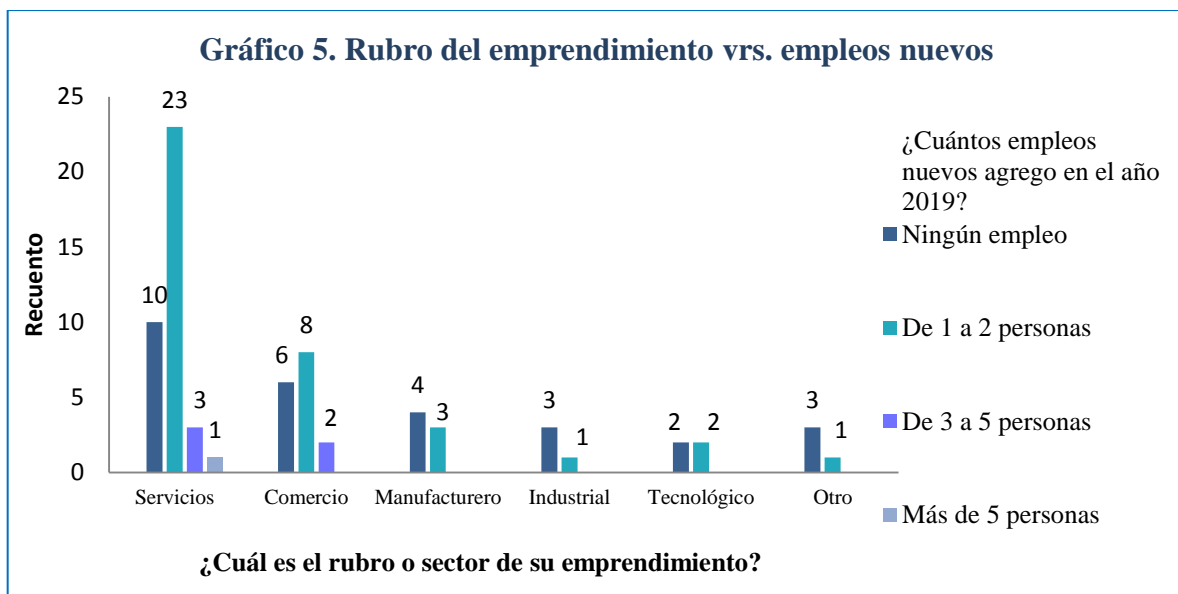
Según el número de encuestados, 21 de ellos sus negocios son financiados por fondos propios, ya que es difícil obtener un financiamiento bancario para iniciar un negocio, dentro de los rubros que se investigaron, el sector servicio inició operaciones por medio de fondos propios y ayuda de familiares o de amigos; en el rubro del comercio únicamente fue financiado por fondos propios según lo demuestran los 13 emprendedores, para el rubro manufacturero a un emprendedor fue financiado por préstamos bancarios, 1 por capital semilla sin retorno y 1 con apoyo económico de familia y amigos, respectivamente; en la industria, 2 fueron financiados por capital semilla sin retorno, en el rubro tecnológico, 2 se financiaron por préstamos familiares o de amigos; en la categoría otros se financiaron por dinero propio con 3 emprendedores, por ende, el rubro del emprendimiento no es un factor que influye para el otorgamiento de un préstamo bancario, porque indiferente sea el sector o rubro del negocio se financió con fondos propios sustentado por la teoría del capítulo II.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.7. Relación entre rubro del emprendimiento y cantidad de empleo que género.

Para el análisis del rubro o sector del emprendimiento contra los empleados nuevos del 2019, para el rubro servicio 23 negocios generó trabajo para 2 personas, pero 10 de ellos no contrato a nadie, para el rubro comercio 8 emprendedores poseen de 1 a 2 personas en el negocio pero en 6 solamente participa el dueño, de los 7 emprendedores del sector manufacturero 3 emprendedores otorgó de 1 a 2 empleos y para el sector industrial 3 de ellos no lleno vacantes al igual que la opción de otros sectores, sin embargo 2 negocios del sector tecnológico empleo de 1 a 2 personas, por ende el sector o rubro del emprendimiento no define el crecimiento de un negocio por el número de empleados nuevos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.8 Relación de crédito recibido e institución que otorgó el crédito.

Al abordar la pregunta a los emprendedores si alguna vez han solicitado un crédito para su negocio ya establecido en una institución financiera; se obtuvieron datos que solo 39 de los 72 encuestados habían solicitado un crédito.

Con estos casos tomados como válidos que son 39 emprendedores los que han realizado préstamos para su negocio, con ellos se procede a realizar el cruce de la variable que tipo de institución le otorgó el crédito; reflejando los siguientes resultados analizados en la tabla 8, por cada institución financiera.

Tabla 8. Crédito recibido vrs institución que le otorgo el crédito.

		¿Que tipo de institución le otorgo el crédito?					Total
		Banca comercial	Cooperativas	Entidades financieras públicas	Prestamistas	Otro	
Alguna vez ha recibido un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.	Sí	18	8	4	5	4	39
		46.2%	20.5%	10.3%	12.8%	10.3%	100.0%
Total		18	8	4	5	4	39
		46.2%	20.5%	10.3%	12.8%	10.3%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

Se puede determinar con el estudio que de los 39 emprendedores que han recibido crédito 18 fue por medio de la banca comercial y 4 por entidades financieras públicas que ofrecen créditos al sector emprendimiento para su crecimiento; mismo número con otras alternativas o medios a los que han recurrido para acceder a un crédito, entre las respuestas obtenidas en esta opción fue préstamos de familia o amigos.

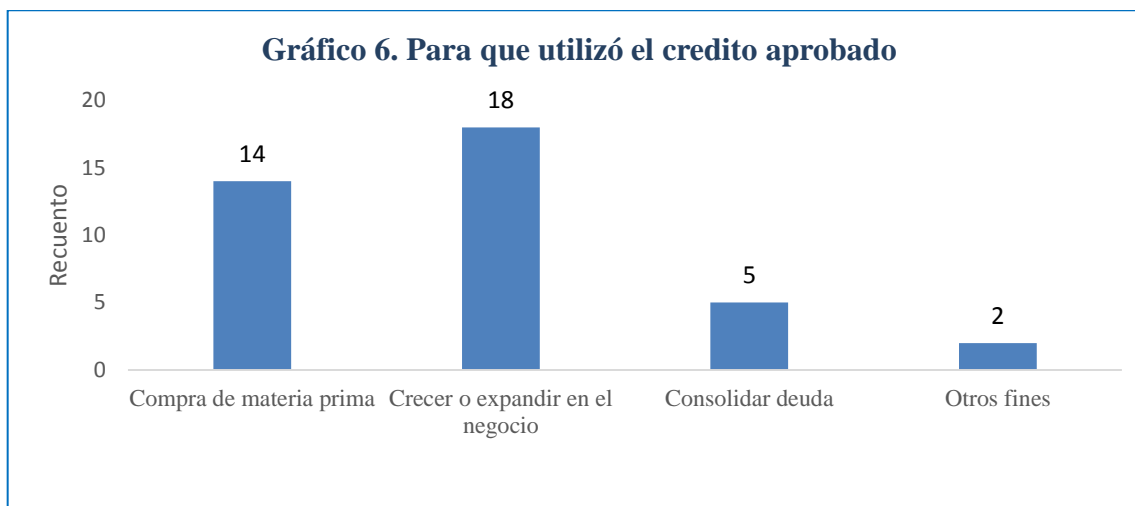
Otras fuentes de financiamientos para los emprendedores fueron los prestamistas con 5 y solo 8 de los encuestados manifestaron usar como medio para financiarse las cooperativas. Los resultados de las encuestas realizadas a los emprendedores demuestran lo que se planteaba en el estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador plasmado en el marco teórico que determinaba que un 28% de emprendimiento nunca habían recibido crédito para sus actividades productivas.

4.2.9 Relación de crédito recibido y utilización del crédito.

Los datos muestran que la principal razón para adquirir un crédito es para crecer o expandir el negocio con 18 respuestas, seguido por la opción de compra de materia prima con 14 emprendedores y solo 5 lo utilizó para consolidar deudas que han tenido en el transcurso de los años del negocio; también 2 lo uso para otros fines que son ajenos a la empresa como pueden ser necesidades de consumo de los emprendedores.

Con los presentes datos se puede demostrar que el acceso a un crédito para los emprendedores es primordial para el desarrollo y diversificación; lo que indica que han logrado administrar financieramente los créditos que realizan sean para beneficio del negocio; los resultados de la encuesta indican que las personas han solicitado un crédito para su empresa establecida que representan a 39 del total de la muestra. Lo reflejado en el gráfico 6, demuestra la importancia que genera el acceso a un crédito para los emprendimientos que

teóricamente se había establecido que el financiamiento abre la puerta para el crecimiento y expandir los negocios; y ser usado también como parte de inversión para capital de trabajo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.10 Relación de crédito recibido y crecimiento de las ventas en el año 2019.

Según los resultados de la encuesta mostrado en la tabla 9 se determina que los emprendedores que han recibido un crédito para su negocio crecieron bastante en venta con 13 emprendedores; mientras los que no recibieron crédito en esta misma categoría de crecimiento fueron 10, la opción de mucho crecimiento tiene 10 respuestas de las cuales 6 no recibieron préstamos y solo 4 si ha solicitado financiamiento.

En cuanto a los emprendedores que crecieron poco y recibieron crédito bancario fueron 18 emprendedores y otros 14 encuestados respondieron que no han recibido crédito. Las empresas que no han crecido en el año 2019 han sido en total 7, de los cuales 3 no solicito crédito y 4 si lo han hecho.

Los negocios de los emprendedores que no han recibido financiamiento bancario han buscado medios alternativos para poder crecer en sus ventas y no estancarse; algunos de ellos acceden a crédito familiar o de amigos.

Tabla 9. Crédito recibido vrs crecimiento en ventas del año 2019.

		¿Cómo considera el crecimiento de las ventas de su empresa en el año 2019?				
		Sin crecimiento	Poco	Mucho	Bastante	Total
Alguna vez ha recibido un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.	Sí	4	18	4	13	39
		57.1%	56.3%	40.0%	56.5%	54.2%
	No	3	14	6	10	33
		42.9%	43.8%	60.0%	43.5%	45.8%
Total		7	32	10	23	72
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

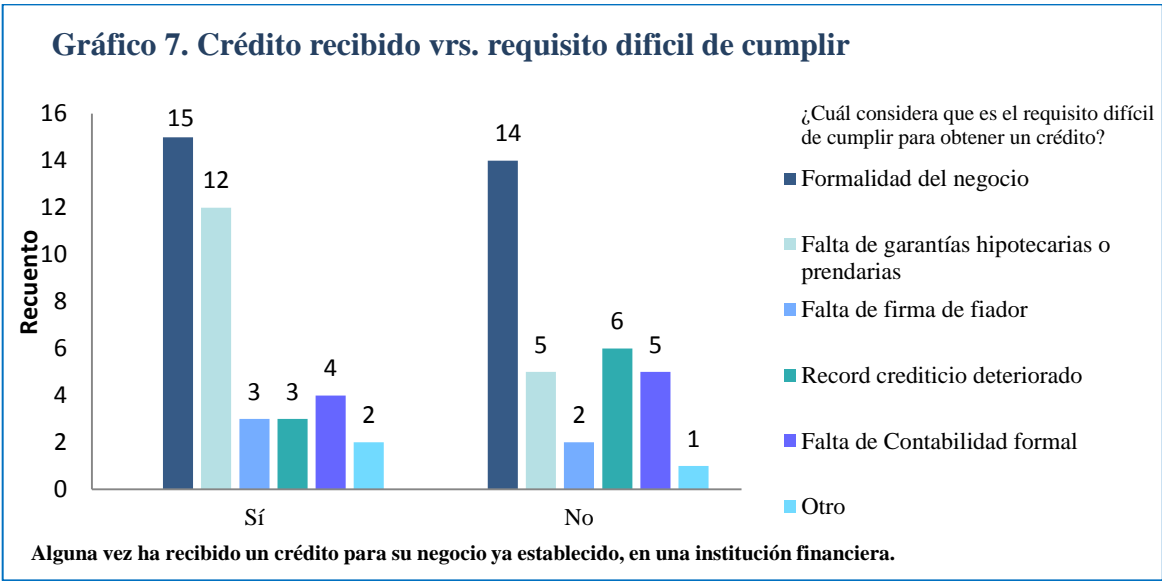
4.2.11 Relación de crédito recibido y requisito difícil de cumplir para un crédito.

Para los emprendedores que han recibido crédito de alguna institución financiera que forma un total de 39 personas establecen que el requisito difícil de cumplir primeramente es la formalidad del negocio con un resultado de 15 que coincidieron con esta opción; la falta de garantía hipotecaria se convierte en el segundo requisito difícil de cumplir con una respuesta de 12 emprendedores y la contabilidad formal es el tercer lugar con 4 personas que determinaron lo complicado que es no contar con estados financieros que exigen los bancos comerciales como requisito para acceder al financiamiento; el panorama es un poco diferente con el número de los emprendedores que no han accedido a un financiamiento que conforma un total dentro de la muestra de 33 emprendimientos, los cuales están desglosadas sus respuestas de la siguiente manera; la principal dificultad para acceder a un crédito es también la formalidad del negocio con 14 respuestas, como segundo requisito difícil de poder cumplir es el récord crediticio deteriorado con 6 respuestas; ante esta dificultad de no disponer de una categoría crediticia A o B es que pierden en la mayoría de las ocasiones los créditos con las instituciones financieras; la falta de contabilidad formal y la falta de garantías hipotecarias o

prendaria se convierte en el tercer lugar con 5 personas que han respondido en cada una de las opciones.

Debido a lo anterior, es que algunos emprendedores prefieren buscar otros medios de financiamiento diferente a la banca comercial; recurriendo a prestamista o usureros que a pesar de que las tasas de interés podrían ser más altas que las que otorga la banca comercial; es una alternativa de préstamo que no exigen ningún requisito formal.

Los emprendedores expresaron que las referidas condiciones son limitantes para acceder a un crédito, manifestando que todo emprendimiento necesita financiamiento; pero no todos pueden cumplir los requisitos que solicitan las instituciones bancarias los cuales no son enfocados para los emprendimientos y microempresa, sino que son requisitos establecidos de forma general. Lo planteado en el gráfico 7; demuestra que las limitantes o requisitos difíciles de cumplir para que el emprendedor tenga acceso al crédito es similar a lo planteado en el marco teórico que hace hincapié sobre la cantidad de trámites y garantías que se deben presentar para el acceso al crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.12 Relación de crédito recibido y las limitantes para aceptar un crédito.

Según los resultados de la encuesta con una muestra de 72 emprendedores, determinan que la principal condición que lo limita para aceptar un crédito para su negocio son las altas tasas de interés que tiene las entidades financieras para emprendimientos resultando esta categoría con 40 encuestados; seguido se encuentra la opción del monto de la cuota alta que tendrían que pagar por acceder a un crédito para su negocio con 18 y como tercer inconveniente expresaron que son los montos limitados que ofrecen las instituciones financieras que no son acorde a las necesidades que pueden tener como sector emprendedor con 9 encuestados.

En conclusión, se puede decir que lo expresado por los emprendedores en la encuesta coincide también con lo expuesto por la institución de CONAMYPE, que determina que los requisitos exigidos no son acorde a la realidad de los emprendimientos o MYPE, así como son las altas tasas de interés y los excesos de tramites o garantías; ante lo planteado por ambos encuestados sustentado también por la parte del marco teórico por medio del estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador.

¿Cuál de las siguientes condiciones, considera que lo limitan para aceptar un crédito?

		Plazos de préstamos altos	Altas tasas de interés	Monto limitado	Monto de cuota alta	Sin periodo de gracia	No permite un abono extra a capital	Total
Alguna vez ha recibido un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.	Sí	2 5.1%	22 56.4%	6 15.4%	8 20.5%	1 2.6%	0 0.0%	39 100.0%
	No	0 0.0%	18 54.5%	3 9.1%	10 30.3%	1 3.0%	1 3.0%	33 100.0%
Total		2 2.8%	40 55.6%	9 12.5%	18 25.0%	2 2.8%	1 1.4%	72 100.0%

Tabla 10. Crédito recibido vrs limitantes para aceptar el crédito.

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

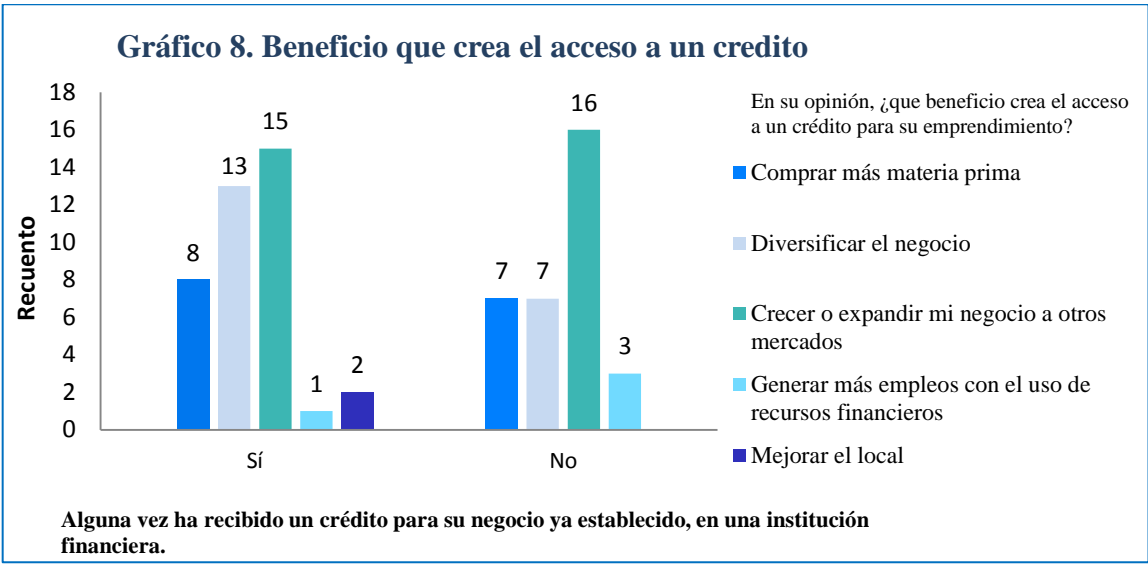
4.2.13 Relación de crédito recibido y beneficio al acceso a un crédito.

En el gráfico 8; se observan los resultados de los emprendedores encuestados determinando que el mayor beneficio que le genera el acceso al crédito es para crecer o expandir el negocio a otros mercados con 15 de los emprendedores que han tenido acceso al crédito; para los que no han tenido acceso también considera que este factor es el mayor beneficio con un 16.

Analizando primeramente las respuestas de los emprendedores que han accedido a un crédito determinan que el segundo beneficio que genera es diversificar el negocio con 13, como tercera opción seleccionada es compra de materia prima con 8; la opción de generar más empleos con el uso de recursos financieros fue un encuestado y mejorar el local con 2; por lo que se determinan que no es de mayor relevancia para los emprendedores realizar una inversión en esta categoría.

Para los emprendedores que no han recibido acceso a un crédito determinan como segundo beneficio la compra de materia prima y diversificar el negocio cada una de las opciones con 7

encuestados y solo 3 emprendedores considera que el crédito es necesario para generar más empleos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.14 Relación de crédito recibido y cantidad de empleos que género en el 2019.

Los datos mostrados en la tabla 11, analiza la opinión de los emprendedores sobre si ha recibido un crédito para el negocio y cuanto empleos nuevos agregó en el último año; concretamente los empresarios que han generado de uno a dos empleos son los que han recibido un crédito con 22 encuestados; los que no han recibido crédito de igual manera generaron empleos con un resultado de 16; anteriormente se había analizado el crecimiento que han tenido los emprendedores aun sin recibir crédito que fue del 45.8% (ver tabla 9); razón por la cual, es que han generado una cantidad de empleos significativa comparado con los que tuvieron acceso al crédito bancario.

También unos de los resultados mayores fue la categoría que los emprendedores no han generado ningún empleos en el último año; resultado parejo para los que tuvieron acceso a un crédito y los que no han recibido financiamiento con 14 para ambas opciones, resultado un poco alto lo que indica que para este sector el generar empleos pasa hacer unos de los

beneficios de última opción, según lo analizado también en el gráfico 8; ya que los emprendedores prefieren usar el crédito para compra de materia prima, crecer o expandir el negocio; aun al disponer de otras prioridades siempre generan de 1 a 2 empleos que representan 38 del total de los encuestados.

Tabla 11. Crédito recibido vrs empleos nuevos en el año 2019.

		¿Cuántos empleos nuevos agregó en el año 2019?				Total
		Ningún empleo	De 1 a 2 personas	De 3 a 5 personas	Más de 5 personas	
Alguna vez ha recibido un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.	Sí	14 35.9%	22 56.4%	2 5.1%	1 2.6%	39 100.0%
	No	14 42.4%	16 48.5%	3 9.1%	0 0.0%	33 100.0%
Total		28 38.9%	38 52.8%	5 6.9%	1 1.4%	72 100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.15 Relación edad del emprendedor y crédito recibido.

Al analizar los resultados de forma general por rango de edad del emprendedor con relación si alguna vez ha recibido un crédito para su negocio se determina que el mayor número de personas se encuentra entre las edades de 26 a 35 años con un resultado del 35, de los cuales 22 han recibido financiamiento y 13 no lo han solicitado; como segunda opción está entre los lapsos de 36 a 55 años que representan 26 de los encuestados; las personas con más de 56 años en esta categoría hay 7 respuestas de los cuales solo 1 ha sido aceptado para crédito considerando que para algunas instituciones financieras es una edad ya mayor para otorgar préstamo y por ende es muy difícil de ser aceptado; la categoría entre los tramos de 18 a 25 años con 4 personas de los cuales 3 no ha recibido financiamiento, estipulando que puede ser una edad temprana para incursionar al crédito bancario.

En la tabla, se observan ambos escenarios los que han recibido un crédito como lo que han sido rechazado ante lo que se concluye; que en ambos contextos la edad promedio para aplicar

a un proceso financiero son en las edades intermedias de entre 26 años en adelante con un límite de 55 han sido las opciones con más porcentajes en sus resultados.

Tabla 12. Crédito recibido vrs edad del emprendedor

		¿En cuál de los siguientes rangos ubica su edad?				Total
		De 18 a 25 años	De 26 a 35 años	De 36 a 55 años	Más de 56 años	
Alguna vez ha recibido un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.	Sí	1 2.6%	22 56.4%	15 38.5%	1 2.6%	39 100.0%
	No	3 9.1%	13 39.4%	11 33.3%	6 18.2%	33 100.0%
Total		4 5.6%	35 48.6%	26 36.1%	7 9.7%	72 100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.16 Relación crecimiento en ventas y cantidad de empleos nuevos en el año 2019.

Los negocios que son administrados únicamente por los dueños, no tienen un crecimiento significativo, pero los que han generado empleo de 1 a 2 personas crecieron desde poco a bastante, esto considerando que hay un mayor número de personas desarrollando un emprendimiento, no estancando la actividad económica y los que han empleado de 3 a más 5 personas se encuentran en la opción de los que han crecido de mucho a bastante pero únicamente representan el 6.9% y 1.4% siendo un total de 8.3% de la muestra encuestada, lo que refleja que la cantidad de empleos es proporcional al crecimiento en ventas.

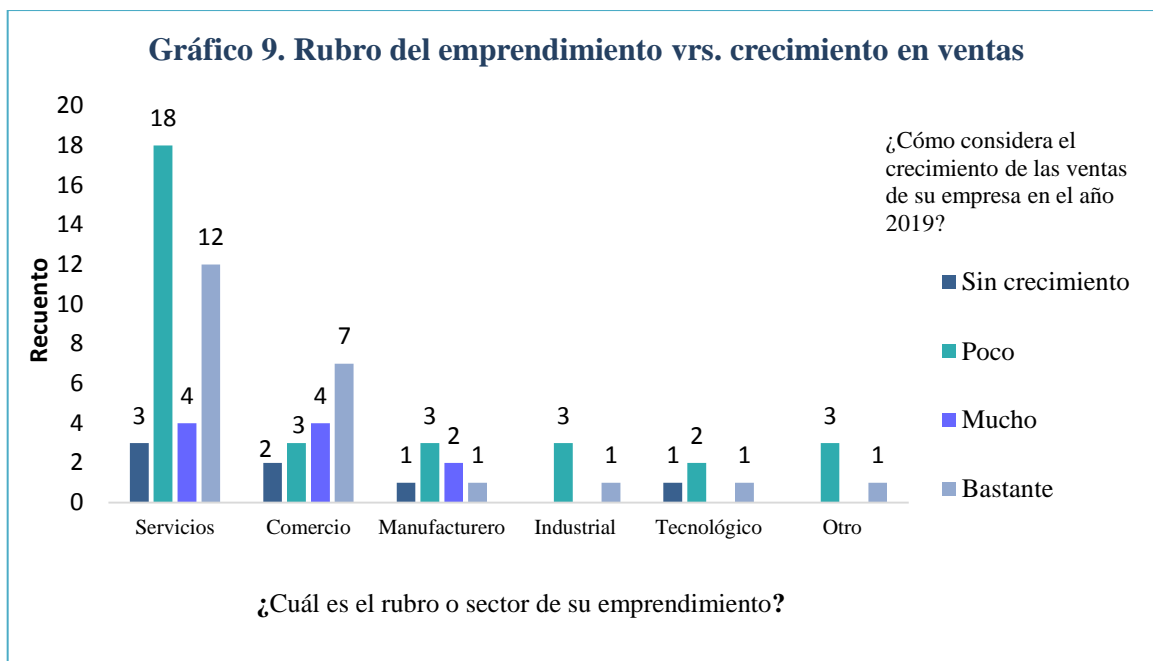
Tabla 13. Crecimiento en ventas vrs empleos nuevos en el año 2019.

		¿Cuántos empleos nuevos agregó en el año 2019?				Total
		Ningún empleo	De 1 a 2 personas	De 3 a 5 personas	Más de 5 personas	
¿Cómo considera el crecimiento de las ventas de su empresa en el año 2019?	Sin crecimiento	6	1	0	0	7
		85.7%	14.3%	0.0%	0.0%	100.0%
	Poco	16	16	0	0	32
		50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	Mucho	3	5	2	0	10
		30.0%	50.0%	20.0%	0.0%	100.0%
	Bastante	3	16	3	1	23
		13.0%	69.6%	13.0%	4.3%	100.0%
Total	28	38	5	1	72	
	38.9%	52.8%	6.9%	1.4%	100.0%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.2.17 Relación del rubro del emprendimiento y crecimiento en venta.

Según gráfico 9, el crecimiento en ventas en los emprendedores por cada sector es poco, pero se visualiza más en el sector servicio que a diferencia de los demás fue el que menos comercializó el año 2019 con 18 emprendedores, aunque 12 de ellos eligieron la opción de bastante como su crecimiento; en el sector comercio es quien experimentó un aumento con 11 encuestados, pero los otros sectores han tenido pocas ventas representando 3 para manufactura e industria, 2 en tecnológico y 3 la opción otros, por lo tanto la categoría de comercio tiene más fluidez de efectivo es el que posee una perspectiva de desarrollo a comparación de los otros sectores que experimentaron poco avance en sus negocios.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.3. Análisis de encuesta de instituciones que apoyan a los emprendedores

Respecto a la muestra de las organizaciones que apoyan el acceso al financiamiento para los emprendedores; se entrevistaron a los técnicos de dos instituciones que son expertos en el tema y que proporcionaron información directa y relevante para el propósito de la investigación; por lo tanto, la muestra se conformó por un ejecutivo financiero que es identificada como institución 1 y un especialista en formación y estabilidad financiera identificada como institución 2; ambos representantes conocedores y responsables del sector emprendimiento. Consecuentemente se procedió a realizar los análisis respectivos de la entrevista formulada y efectuar comparaciones o similitudes entre ambas; así como también la interpretación con los fundamentos teóricos previamente establecidos.

4.3.1. Cuáles son los programas de financiamiento que se ofrecen a los emprendedores para potenciar el crecimiento del negocio.

Con esta pregunta se pretende conocer de primera mano los programas que tiene cada institución entrevistada para el sector emprendimiento; ante lo cual, sus respuestas textuales se anuncian a continuación:

La institución 1, cuenta con el programa de Banca Emprende que es específicamente para financiar una idea de empresa; los emprendedores tiene que presentar un modelo de plan de negocio para poder recibir ayuda con este tipo de programa; el emprendedor no necesariamente tiene que estar de una manera establecido; solo con la creación de la idea lo único que le exigen es que diseñe el plan de negocio para poder contar con el apoyo financiero de la institución; este programa es para emprendimientos con un periodo de tiempo de menos de un año. El único requisito exigente es que sea por oportunidad; con una estabilidad no aceptan comercios con fines temporales, ofrecen también seminario para que puedan desarrollar y forjar el plan empresarial, no tiene un límite de edad para acoplarse al programa. Entre los que se brindan están: líneas de crédito para mujeres, líneas de crédito para microempresas, programa de banca emprende y también la línea de crédito para grandes empresas.

Institución 2, realiza la vinculación a capital semilla a través de fondos concursables en los diferentes proyectos del Programa Nacional de Emprendimiento, Programa de Empresarial Femenina como mujer y negocios; las vinculaciones a financiamiento con la banca nacional, como Banca Emprendes.

Ambas instituciones se pueden determinar que realizan esfuerzo para poder brindar un mejor asesoramiento financiero a los emprendedores.

4.3.2. Cuáles son los requisitos para aplicar a un financiamiento.

En la entrevista efectuada con el especialista de la institución 1; enumeró los requisitos que como entidad financiera exigen para los emprendedores al otórgales un crédito; entre los cuales están:

- i.** Emprendimiento clasificado por oportunidad
- ii.** Plan de negocio
- iii.** Haber recibido un proceso de inducción para emprendedores, ejecutado por las diferentes instituciones encargadas de brindar apoyo al sector o realizado en las universidades que brindan asesoría y programas de formación para emprendedores.
- iv.** Capacidad financiera de aportar el 10% del proyecto, la institución solo financia el 90% de los emprendimientos.
- v.** El emprendedor que solicita el crédito debe poseer una categoría financiera de C1 dentro del sistema financiero; para poder aplicar a un financiamiento.
- vi.** Presentar garantía hipotecaria o prendaria, si es emprendimiento es solo para capital de trabajo se necesita un fiador al no tener estas garantías.

En cambio, la entrevista realizada a la institución 2, las exigencias para ser candidato a un financiamiento como emprendedor son un poco más flexible y con mejor oportunidad de ser aceptado ya que solo solicita inscribirse en los proyectos activos del Programa Nacional de Emprendimiento o Mujer y Negocios, según la convocatoria.

Pero de igual manera, luego de la inscripción el emprendedor tiene que estar comprometido con el proyecto, sus planes y dependiendo del financiamiento que le hayan aprobado tendría que retornarlo a la institución; por decir, si es capital semilla con retorno o sin retorno; esto

dependerá del estudio económico y la condición financiera al ser evaluado el emprendedor por la institución.

En ambas entrevistas efectuadas a los expertos de cada institución se determina que el acceso al crédito es un proceso delicado y dependiendo de la condición del emprendedor del récord crediticio o de la situación financiera que posee este proceso puede ser fácil o complicado; en lo que coinciden ambas entidades entrevistadas es que el financiamiento es necesario para que un emprendimiento nazca, crezca, produzca y rinda ganancias.

4.3.3. ¿Cantidad de solicitudes de financiamiento de emprendedores que se reciben al año; que porcentaje de estas solicitudes es aprobado para un financiamiento?

Para este apartado se presenta de igual manera las opiniones que realizaron los especialistas en el tema; exteriorizando primeramente el aporte efectuado de la institución 1:

Se reciben como unas 50 o 60 solicitudes de créditos al año; del total de estas solicitudes solo se aprueban el 75%; las que no logran ser aceptadas que serían el 25% restante, son rechazadas mayormente por la mala calificación que el emprendedor tiene en el sistema financiero que no posee una clasificación de categoría C1, que es la calificación que exigen la institución 1, para poder otorgar un crédito. Otra razón por lo que una solicitud es denegada para un financiamiento, es por no cumplir con los requisitos enumerados en el literal 4.3.2; ante estos incumplimientos un emprendedor no puede recibir ayuda del programa Banca Emprende.

En la entrevista realizada al especialista de la institución 2, expresa que no se tiene un fondo para financiamiento a emprendedores como servicio puntual; son canalizados a través de los programas nacional de emprendimiento y el programa de mujer y negocios por lo que son fondos concursables según los proyectos vigentes.

En conclusión; para que los emprendedores puedan hacer uso de un financiamiento independientemente de la institución donde se acoplen tiene que cumplir una serie de requisitos exigidos por ambas entidades y sobre todo que el negocio o idea del emprendedor sea estable no por un tiempo temporalmente mientras consiguen un empleo formal.

4.3.4. Para el crecimiento de un negocio ¿Cuáles son las razones por la que una solicitud de crédito es rechazada?

Especialista de la institución 1; cuando un emprendedor ya establecido requiere de un financiamiento para crecimiento; se le solicita los ratios financiero del negocio; para poder observar la evolución de la empresa en marcha se piden los ratios de endeudamiento con una valoración de 4 a 1; un emprendimiento con un ratio superior a 4 no se acepta; por tener una deuda de patrimonio alta, este es el primer requisito que debe cumplir todo empresario que necesite financiamiento para crecimiento; al no cumplir lo establecido una solicitud es rechazada.

También se solicitan ratios financieras de liquidez, demostrar que con los flujos actuales de efectivo y con los flujos futuros o proyectados puede subsanar la deuda que va a adquirir; así como se evalúa el éxito y fracaso del nuevo proyecto presentado por el emprendedor; al analizar si los flujos actuales del negocio lograr cubrir el 75% de la deuda que va a contraer se realiza el préstamo caso contrario es rechazado.

La institución 1 realiza préstamos para emprendimiento ya establecidos desde \$25 mil dólares hasta \$30 mil dólares; solo con llevar un control de sus egresos y gasto en libro de excel no exigen que lleven una contabilidad formal; se trabaja con la información financiera que el emprendedor tiene disponible; la institución se encarga de realizar un estado financiero levantado; proceso que se hace con la información financiera que ha proporcionado el emprendedor.

Las expresiones efectuadas por el especialista de la institución 2, con respecto al mismo tema son lo siguiente; no es considerada como una entidad financiera para el otorgamiento de créditos se trabaja con los emprendedores para ayudarlos en este campo y se cuentan con diferentes programas como capital semilla se brindan asesorías financieras; aclarando esto; hay investigaciones y estudios que señalan las principales barreras para acceder a créditos por parte de emprendedores y MYPE; uno de esto es el realizado por la Superintendencia de Competencia (2017) “Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador”, donde se mencionan algunas barreras o limitantes para acceder al crédito que son: los requisitos que no son acorde a la realidad de los emprendedores y MYPE, exceso de trámites, altas tasas de interés, garantías exigidas, estas limitantes fueron desarrolladas cada una en el marco teórico de la investigación.

Lo relatado por la institución 2, también esta reforzado con lo expresado por los emprendedores en la encuesta efectuada, que determinan que las altas tasas de interés es la principal limitante que tiene para acceder a un crédito con un porcentaje del 56% del total de los encuestados (ver tabla 10).

4.3.5. Se realiza un estudio del crecimiento que tuvo el emprendimiento con la ayuda financiera o ¿cómo ayudaron estos programas?

Para la institución 1, el seguimiento a los emprendedores es anualmente, en donde se hacen los comparativos del estado financiero del negocio cuando se solicitó el crédito contra el estado financiero después del préstamo, para medir el avance del negocio, el técnico ejecutivo es quien realiza los seguimientos por ser una institución con pocos créditos solicitados y aprobados.

Para la institución 2, también realiza seguimientos a los emprendedores que han favorecido para el crecimiento del negocio, según el programa Nacional de Emprendimiento dentro de todos sus proyectos, durante 6 meses posteriores a la entrega del capital semilla, garantizando que el negocio prospere.

Lo que indica que las instituciones que apoyan a los emprendedores no solo se limitan a otorgar créditos, sino también a garantizar que el negocio crezca, para evitar que estos dejen de funcionar, lo cual ayuda al crecimiento económico del país.

4.3.6. ¿Considera que es fundamental el acceso al crédito para el crecimiento de negocio del emprendedor?

Para institución 1, considera que el financiamiento es el factor más importante para el crecimiento de un emprendedor; aunque se tenga fondos propios para iniciar un negocio no es suficiente para que este crezca, también menciona que el nivel de educación de un emprendedor no define la necesidad de un financiamiento para su negocio, ya que se otorgan créditos a personas con estudios universitarios, así como a personas que solo han realizado estudios de primaria.

En la institución 2, no considera que se necesite un financiamiento al inicio de su negocio, porque si el emprendimiento es dinámico o de alto crecimiento debería ser potenciado con capital semilla inicial y una vez probado su rentabilidad en el mercado solicitar un crédito para el crecimiento, pero con ello es necesario un buen control financiero pues muchos emprendedores fracasan en el manejo financiero y de gestión, quedando con altas deudas con mala calificación crediticia que a futuro les impide acceder a créditos en el sistema financiero formal.

En cada entrevista realizada a las dos instituciones los resultados fueron parecidos, aunque cada una tiene diferente finalidad; la institución 1 es con un fin propiamente bancario la cual

busca otorgar créditos para generar ingresos y es importante obtener un buen cliente; en cambio para la institución 2, su actividad principal es el apoyo y seguimiento a los emprendedores para que estos mantengan sus negocios en el mercado y no busca ingresos o generar ganancias para la institución.

4.3.7. ¿Qué elementos considera que afecta el crecimiento de los emprendedores en el país?

En la institución 1, los elementos que afectan el crecimiento de una empresa es la delincuencia; la cual, desde hace tiempo provoca la quiebra o desaparición de negocios en etapa de iniciación o con una larga trayectoria, también considera que la falta de planificación de un emprendedor afecta el crecimiento porque no se tiene un objetivo claro que alcanzar y el factor de control de ingresos y gastos del negocio es un elemento importante, ya que puede llegar a endeudarse más o tener efectivo ocioso.

En cambio, para la institución 2 menciona dos elementos que afectan el crecimiento y es la falta de innovación, muchos de los emprendimientos son enfocados al tipo de subsistencia y no al desarrollo de productos y servicios que satisfagan las necesidades del mercado y el otro elemento es la falta de fuentes de financiamiento de capital de riesgo no crediticia, para fortalecer el negocio.

Aunque las respuestas son distintas en cada entrevista, los elementos de la delincuencia, falta de planificación, control de ingresos y gastos, innovación y falta de fuentes de financiamiento son complementarias para que un negocio este limitado a crecer, representando esta una realidad en el emprendimiento salvadoreño, porque al no ser superarlas pueden llegar a perder el negocio independientemente sean causas internas o externas.

4.3.8. ¿Considera usted que los emprendimientos cuentan con recursos humanos y financieros necesarios para el crecimiento del negocio?

Según la institución 1, considera que un emprendedor tiene recurso humano necesario para su crecimiento; por la razón, que la institución cuenta con un seguimiento, capacitaciones para el desarrollo y evolución de los negocios de emprendimientos; también existen otras entidades que poseen programas de ayuda y que son parte del gobierno.

Pero para la institución 2, considera que depende del tipo de emprendimiento la cantidad de talento humano que es un indicador que mide el crecimiento del negocio y en cuanto a conocimientos financieros es de mucha ayuda para gestionar de manera eficiente la autorización de un préstamo.

Con las declaraciones de los entrevistados, los emprendedores no están realmente, sin apoyo tanto financiero ni de recurso humano, porque las instituciones tienen programas de ayuda financiera o de capacitaciones, brindando las herramientas para que estos crezcan,

4.3.9. ¿Cuáles son las medidas que se deben implementar para ampliar el acceso al crédito a los emprendedores?

Según el entrevistado de la institución 1, menciona que se cuenta con el producto idóneo en cuanto al acceso al financiamiento para los emprendedores, en cambio para las otras instituciones es necesario que se utilizará los fondos de garantía, que es un dinero que sirve como respaldo para garantizar los créditos, su función es como de fiador que le sirve al emprendedor para que pueda realizar el préstamo y este fondo lo respalda; se hace uso de fondo de garantía con otros bancos.

En la institución 2, no recomiendo créditos para emprendedores. Si sería importante el capital de riesgo para financiar proyectos innovadores y rentables, si se quiere acceder al crédito una persona emprendedora debe tener un plan de negocios bien estructurado, con proyecciones solidas que permitan vender la idea y operativizarla según lo planificado y sobre todo el emprendedor debe ser sincero de no inflar las proyecciones financieras ni omitir información ya que el éxito no depende de solo la obtención de un crédito sino de que este apalancamiento permita que el negocio crezca y se fortalezca.

Después de obtener ambas respuestas, el emprendedor no solo debe busca apoyo externo como un préstamo, sino también trabajar internamente con proyectos para el crecimiento de la empresa, lo cual en conjunto puede dar buenos resultados al negocio.

4.4. Análisis estadístico inferencial

4.4.1. Prueba de hipótesis.

Para la comprobación de la hipótesis se determinó un nivel de significancia del 0.05, que indica que el investigador tiene el 95% de generalizar sin equivocarse y solo el 5% en contra; los cálculos respectivos se efectuaron en el sistema estadístico SPSS.

Uso de parámetros para los resultados de la chi-cuadrado:

- Chi-cuadrado < valor crítico, acepto la hipótesis nula (H_0).
- Chi-cuadrado > valor crítico, rechazo hipótesis nula (H_0).

Del total de la muestra de 72 emprendedores los resultados establecidos por el sistema son un 100% de casos válidos y 0% de casos perdidos. Las variables cruzadas para la comprobación de la hipótesis de la investigación son: financiamiento con el crecimiento en ventas.

Tabla 14. Alguna vez ha recibido un crédito vrs. crecimiento en ventas

			¿Cómo considera el crecimiento de las ventas de su empresa en el año 2019?				Total
			Sin crecimiento	Poco	Mucho	Bastante	
Alguna vez ha solicitado un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.	Sí	Recuento	4	18	4	13	39
		Recuento esperado	3.8	17.3	5.4	12.5	39.0
	No	Recuento	3	14	6	10	33
		Recuento esperado	3.2	14.7	4.6	10.5	33.0
Total		Recuento	7	32	10	23	72
		Recuento esperado	7.0	32.0	10.0	23.0	72.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

Tabla 15. Prueba de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	.941 ^a	3	0.816
Razón de verosimilitud	0.939	3	0.816
Asociación lineal por lineal	0.015	1	0.901
N de casos válidos	72		

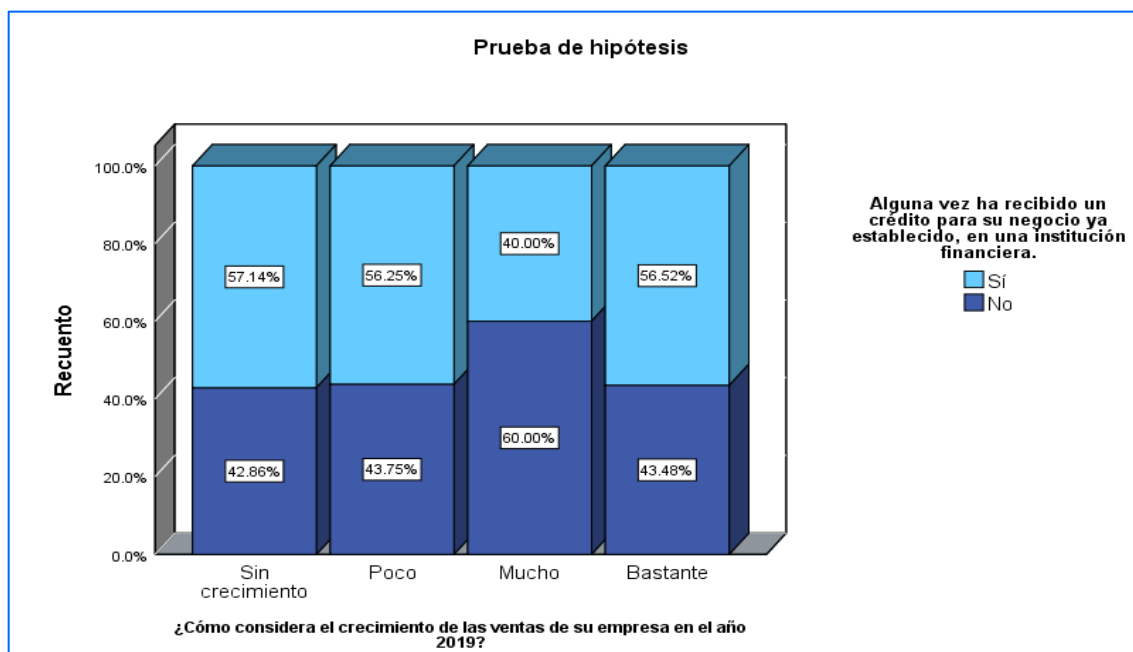
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

Conclusión: para los datos de una muestra de 72 emprendedores, se obtuvo un nivel de significancia del 0.05 y con grados de libertad de 3(df), datos mostrados en la en la tabla 15, según los cálculos determinados por el sistema estadísticos y con un resultado de chi-cuadrado de 0.941. La asociación lineal por lineal es de 0.015 que significa una relación directa que representa un aspecto pequeño entre las variables.

Luego, al buscar en la tabla de la campana de Gauss los 3 grados de libertad y un chi-cuadrado de 0.941, se identifica como valor crítico 7.8147 como límite; por lo cual, se acepta la hipótesis nula (Ho) por la razón; que la chi-cuadrada de la investigación se encuentra dentro

de la zona de aceptación con un valor de 0.941; ante estos resultados se demuestra que la variable de crecimiento es independiente del financiamiento; por lo tanto, la hipótesis nula establecida como; la falta de financiamiento para los emprendedores no es un factor que influye en el crecimiento de los negocios; esta hipótesis es aceptada, para la muestra de estudio de 72 emprendedores.

Gráfico 10. Prueba de hipótesis



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de estudio realizada a los emprendedores (2020).

4.5. Propuesta de Financiamiento para crecimiento de los emprendedores

Los resultados de la encuesta determinaron que el emprendimiento no se financia de la banca comercial para iniciar operaciones; como tampoco lo hace un negocio ya establecido; además se comprobó a través del cálculo de la hipótesis que el crecimiento de los emprendedores es una variable independiente del financiamiento externo. Ante esta situación se plantea una propuesta para abonar al desarrollo de los emprendedores, que preexista como guía para que puedan implementar medidas necesarias en sus negocios con el propósito de lograr un acceso al financiamiento.

Ante lo cual; como un preámbulo a la propuesta se realiza un análisis de la información recolectada de la muestra en estudio; estableciendo que los emprendimientos realizados son por superación con una inversión mínima de \$500 dólares o con más de \$2,000 dólares; el financiamiento para iniciar un negocio proviene de fondos propios representando el 61% de la muestra; seguido del uso de los préstamos de un familiar o amigo; el rubro de mayor demanda para realizar emprendimientos de acuerdo a la muestra de estudio ha sido el sector servicio; la presente investigación ha determinado que un 55% de los emprendimientos no han recibido un crédito bancario entre las razones por las que este sector no recibe acceso al financiamiento es primeramente por la formalidad del negocio, falta de garantías hipotecarias o prendarias; no llevar una contabilidad formal de la empresa, récord crediticio deteriorado que poseen algunos dueños de emprendimientos y no contar con firma de un fiador.

Existen otras condiciones por la cual no acceden al crédito bancario que fueron expresadas por los emprendedores; siendo la de mayor relevancia las altas tasas de interés que ofrece el sector bancario; también detallan el monto de la cuota alta y como tercer inconveniente se encuentra el monto limitado del préstamo que no ayuda a superar sus necesidades financieras para invertir en el negocio y que permita convertirse en un generador de crecimiento.

Antes estas limitantes expuestas; se formula la presenta propuesta de algunas medidas que tendrían que implementar los dueños de los emprendimientos para solventar el acceso al financiamiento de una forma rápida y oportuna.

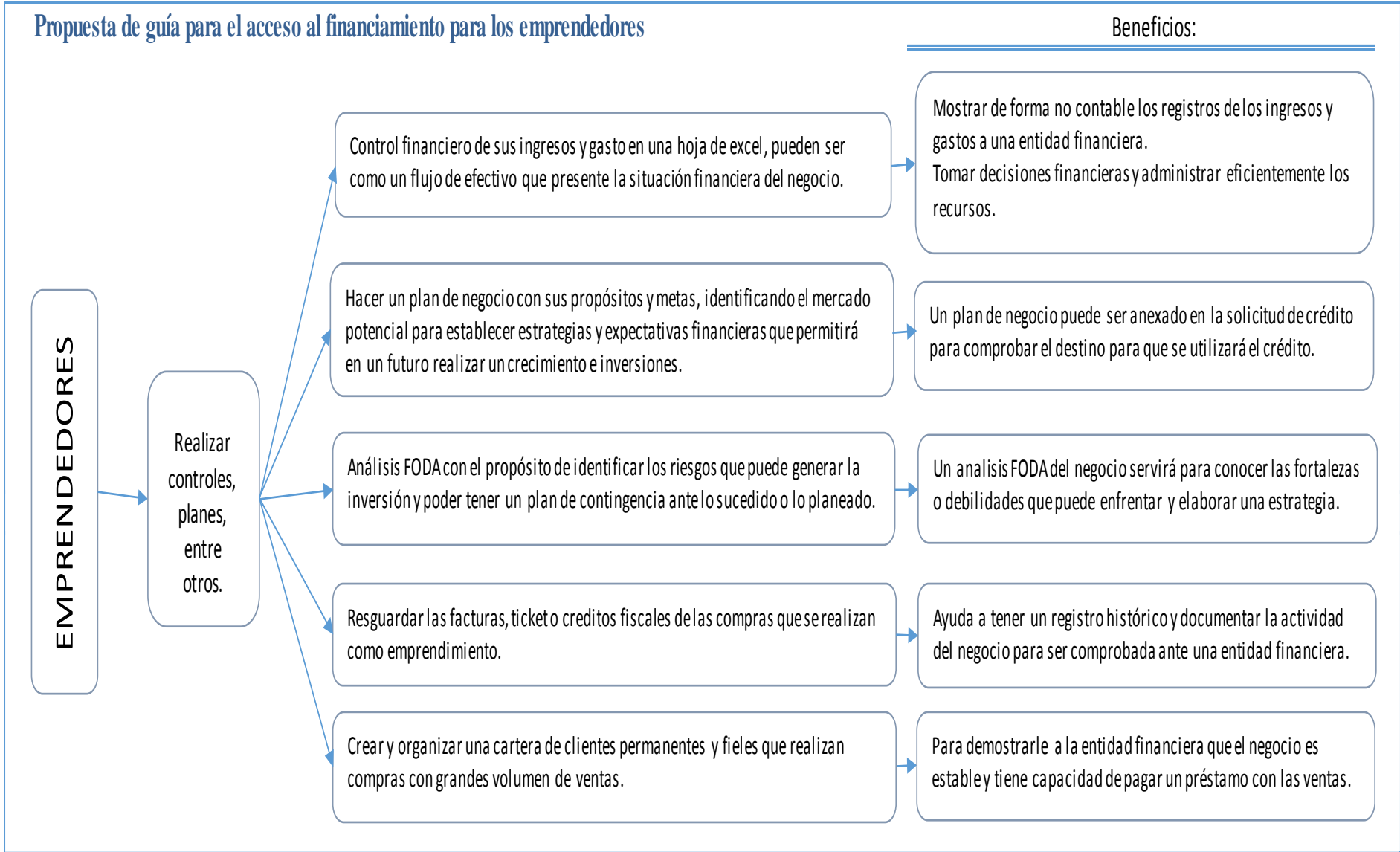


Figura 6: Elaboración propia.

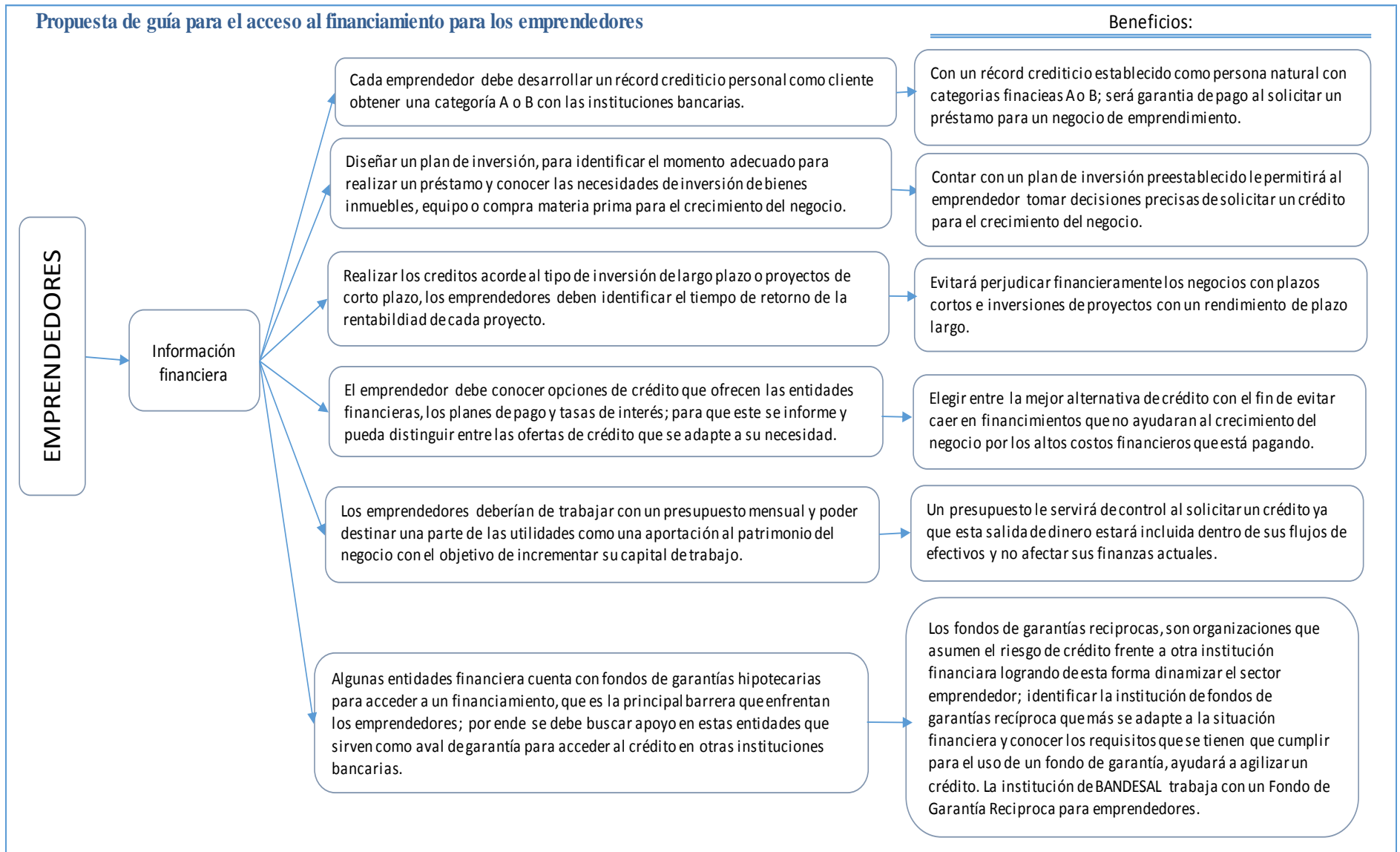


Figura 7: Elaboración propia.

Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Posibilidades de Investigaciones Futuras

a) El acceso al crédito para los emprendedores es limitado, por ser considerado un sector de mayor riesgo crediticio por el hecho de ser proyectos nuevos y que no le genera un retorno de la inversión que realizan, lo que impide su crecimiento y desarrollo; por tal razón, es necesario dinamizar nuevas fuentes de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia. Entre las alternativas no tradicionales de préstamos, existe una variada de mecanismos, pero, para efectos delimitar el campo de acción se recomienda para futuras investigaciones de efectuar estudios sobre la opción de un financiamiento no tradicional como es el crowdfunding conocer las ventajas, condiciones, plazos, restricciones, así como los costos financieros comparados con otras formas tradicionales de apalancamiento que tiene la banca para los emprendedores, este método no tradicional cuenta con diferentes opciones y es una plataforma que está siendo usada en muchos países de Latinoamérica para emprendimiento; por lo cual, se recomienda para futuras investigaciones ya que es un tema de interés económico-financiero para el sector micro empresarial del país; por otro lado es un medio de financiamiento que va ir creciendo en los últimos años por el avance tecnológico y el cambio cultural que resulta cada vez más indispensable el uso de las tecnologías de comunicación. (Ver anexo 5).

b) El Salvador tiene leyes y políticas tributarias (Ver anexo 6), que velan por intereses financieros del Gobierno, pero dificulta al emprendedor, si este no conoce el nivel de crecimiento que tiene su negocio, porque no es conveniente que recién comienza se inscriba como una microempresa en el Ministerio de Hacienda, donde estará cancelando tributos arancelarios por ventas que no lo ameritan y en consecuencia generaran pérdidas, realizar trámites en ocasiones burocráticos, que logran que el crecimiento del negocio sea más lento por requisitos difíciles de cumplir y se pueden

cometer errores con el fisco por falta de experiencia que posiblemente tendrá consecuencias permanentes, pero también hay leyes y políticas que desde hace diez años están en vigencia para velar y favorecer a la micro y pequeña empresa, no así por los emprendedores de negocios que comienzan de cero; ya que estos por el volumen de venta no son un grupo favorecedor para el pago de aranceles al gobierno y por ende las leyes y normas no están dirigidas a este sector, por lo que se recomienda para futuras investigaciones el estudio de la afectación que tienen las leyes tributarias al crecimiento de los negocios de los emprendedores, de cómo se estancan financiera y legalmente a personas sin experiencia para iniciar un negocio formal y promover políticas, leyes y normas especiales para que el emprendedor pueda subir de nivel como sector MYPE facilitando los trámites de formalización e implementar incentivos fiscales, con el fin de que el dicho sector pueda acceder al crédito, participar en licitaciones del gobierno e incursionar en nuevos mercados.

5. 2. Conclusiones

a) Existen dos tipos de emprendedores por necesidad y por oportunidad, la cual se comprueba en la investigación de campo realizada, que una de las razones de iniciar un negocio es por el desempleo, es decir por necesidad, pero otra parte comenzó por superación o iniciativa propia, que es la mayoría de los emprendedores encuestados siendo clasificados como negocios por oportunidad.

b) Las entidades con capital privado o público que apoyan a las personas que desean iniciar un negocio propio, poseen programas de seguimiento a los nuevos proyectos, para saber del crecimiento de estos en los primeros tres años o si estos han cerrado, pero dichas entidades no poseen una base de datos actualizadas y unificadas a nivel nacional porque cada institución tiene sus propios registros, lo que ocasiona en algunos casos la duplicidad de información y la ayuda a los emprendedores.

c) El acceso al crédito para los emprendedores no es un camino fácil y lo convierte en el principal obstáculo para la obtención de capital; en el marco teórico de la investigación según el estudio de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa establece que la principal fuente de financiamiento para iniciar un negocio son los recursos propios o préstamos de familiar o amigos; lo que revela la dificultad que presenta el sector emprendimiento acceder a las fuentes de financiamiento bancario; comprobándose la teoría planteada en el capítulo 2; con la investigación de campo determinando que del total de los encuestados un 45.8% no ha recibido financiamiento por parte de una institución financiera; al momento de ejercer emprendimiento el mayor porcentaje de la muestra inició sus operaciones con fondos propios o con préstamos de un familiar o amigo.

d) El crecimiento de los emprendedores de la muestra de investigación, no se ve estancado o no depende del acceso al financiamiento externo; lo que determina que la variable del crecimiento es independiente del financiamiento bancario y que las empresas han logrado un desarrollo y progreso buscando otros medios alternativos para financiarse como el uso de recursos propios o préstamos de amigos y familia; por lo cual, han logrado un avance en los negocios sin necesidad de un financiamiento por parte de la banca; resultado que difiere con la teoría y estudios realizados por CONAMYPE que hace énfasis de la importancia que tiene el financiamiento para el crecimiento de los emprendimientos.

e) En la investigación se determinó teóricamente que los emprendedores no acceden a un financiamiento bancario; por la razón, que no pueden cumplir una serie de requisitos que solicitan las instituciones convirtiéndose entre las principales limitantes; la falta de garantías hipotecarias o prendaria, formalidad del negocio, firma de un codeudor y el mal récord crediticio de algunos de los dueños de emprendimiento; comprobándose la teoría establecida con los resultados de estudio donde la principal dificultad para acceder a un financiamiento es

la formalidad del negocio; al no ser una empresa registrada legalmente en las instituciones como el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Economía, Alcaldías, o estar inscriptos como emprendedores en CONAMYPE entre otros, es difícil para el emprendedor demostrar ante una entidad financiera la veracidad de su negocio; así como la falta de garantías exigidas; lo que genera que los emprendimiento no acudan o no puedan acceder a un crédito bancario por no cumplir con estos requisitos.

5.3. Recomendaciones

a) Los negocios existentes por oportunidad se están visualizando en mayor cantidad en el mercado salvadoreño, por ello es importante el asesoramiento profesional para los emprendedores por parte de las instituciones que les brindan apoyo y de esta manera generar una cultura emprendedora; con el propósito de enseñar a dichas personas el mejor método de financiar para un crecimiento en los negocios.

b) Por la falta de una base de datos actualizada y unificada de emprendedores, se recomienda que una entidad realice un censo del sector y centralice la toma de datos, la cual pueda ser renovada periódicamente y distribuir a las otras entidades para ayudar a más personas que inicien o proyectan un crecimiento en su negocio, así como brindar información a los grupos de investigación que lo requieran.

c) Ante la dificultad que enfrentan los emprendedores para obtener un crédito bancario, entre ella la formalidad de negocios; se convierte como fuente principal de financiamiento los recursos propios o prestamos de familia o amigo; por lo que se recomienda a las instituciones que trabajan y apoyan a este sector con diferentes programas y ayuda financiera que puedan incentivarlos para que formen sociedades de emprendedores, con el propósito que permita intercambiar estrategias de negocio y acceder a créditos bancarios con menos limitantes;

atreves de formar alianzas con emprendedores lograr por este medio beneficios con las instituciones financieras por la razón de ser una sociedad puedan obtener tasas de interés baja o plazos extendido para créditos, para que los prestamos familiares o de amigos sean transitorios y no les generen pago de intereses excesivos.

d) Se recomienda que los emprendedores al momento de iniciar su negocio, debe llevar controles de sus ventas, producción y compras; que le permitirá obtener información importante de la ejecución del negocio y mostrar ante las entidades financieras que a pesar de ser un negocio principiante puede llegar a ser una empresa formal; también le ayudará a conocer el crecimiento que ha experimentado el negocio en los últimos años y tomar decisiones financieras acertadas.

e) Se recomienda a los emprendedores con inconveniente para la obtención de un financiamiento por falta de garantías hipotecarias o prendarias que busque redes de apoyo con las entidades financieras que ofrecen fondos de garantías; siendo una opción para cumplir los requisitos exigidos para un crédito bancario, la institución de BANDESAL ofrece este tipo de beneficio, que sirve como colateral para reducir el riesgo financiero ante otra institución y transformase en un cliente potencial y así mejorar las condiciones de créditos otorgadas para el sector emprendedor; con este beneficio se logran plazos más largos y una reducción en las tasas de interés por lo que se vuelve atractivo para todo emprendedor. Ver anexos 3 y 4 de los Fondos de Garantías que existen aunque cada uno puede variar su modalidad, su objetivo fundamental de ser un mecanismo que asegure el repago de un préstamo de forma total o parcial, y motivar a las instituciones financieras a prestar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que no tienen acceso al crédito bajo condiciones normales por falta de garantías, de esa forma las diferentes modalidades de Programa de Garantías han buscado facilitar el acceso al crédito a los emprendedores y contribuir para el crecimiento de los mismo.

Referencias

- Bandesal. (2016). Banca emprende. Página oficial de BANDESAL recuperado de:
<http://www.bandesal.gob.sv/programas/banca-emprendes/>
- Blázquez, S. F. (2006). *Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas*, 1º Edición, Bogotá, Colombia, revista INNOVAR.
- CONAMYPE. (2017). *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa*. San Salvador, El Salvador: editorial CONAMYPE.
- Contreras, R. (2013). *Fondo Salvadoreño de Garantías, Política Pública de Financiamiento a MIPYMES y transformación de los Programas de Garantía en la Banca de Desarrollo*, Banco Central de Reserva, San Salvador, El Salvador.
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas el caso de El Salvador*, Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- EAE Programas. (2019). Crecimiento empresarial, definición y modalidades. EAE programas. Recuperado de: <https://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento-empresarial-definicion-y-modalidades>.
- El periodista. (2014). El Salvador emprende, busca el crecimiento y estabilidad de los negocios emprendedores. Recuperado de <http://elperiodista.com.sv/index.php/mi-pais/19-mi-pais/noticias/9993-el-salvador-emprende-busca-el-crecimiento-y-escalabilidad-de-los-negocios-emprendedores>
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, (FUSADES) (2006). *Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia una MIPYME más competitiva*, San Salvador, El Salvador.

Konfio. (2017) ¿Cómo financiar un negocio que está en etapa de crecimiento?, Konfio.

Recuperado por: <https://konfio.mx/tips/creditos/como-financiar-un-negocio-en-etapa-de-crecimiento>.

García, G. N. (2015). *Tesis la organización y financiamiento para lograr la competitividad de las MYPES en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho*. Perú.

Universidad Católica los Ángeles Chimbote.

Global Entrepreneurship Monitor. (2015). *El Emprendimiento en El Salvador 2014-2015*. La Libertad, El Salvador: Impresos Múltiples.

Gutiérrez, G. (2012). *El fenómeno del emprendedurismo en El Salvador: análisis comparativo con países GEM*. San Salvador, El Salvador.

Hernández, S. R. (2014). *Metodología de la Investigación, 6ª. Edición*. McGrawHill Interamericana Editores, S. A. de C.V. México D.F.

Hernández. (2020). Proyectos CONAMYPE. CONAMYPE recuperado de:

<https://www.conamype.gob.sv/>

Lerma, M. & C. A. (2007). *Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento*. México. Cengage Learning Editores, S.A.

Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. (2014).

1ª Edición San Salvador, El Salvador, CONAMYPE.

Montejo, M. J. (2010). *La innovación en sentido amplio: un modelo empresarial*, 1ª Edición, España, Madrid, Fundación COTEC.

Maldonado. (2015). La metodología de la investigación. ISSUU. Recuperado de:

https://issuu.com/joseangelmaldonado8/docs/la_metodologia_de_la_investigacion/148

- Peña, M. J. A. (2017). *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador*, Superintendencia de la Competencia.
- Quintanilla, E. A. C. (2017). *Desarrollo de una Plataforma Web para la Comunicación y Difusión del Emprendimiento en el Ecosistema Emprendedor de El Salvador*. La Libertad, El Salvador: Editores ITCA/FEPADE.
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América Latina*, 1° Edición. Santiago, Chile, gráfica LOM.
- Royo. (2014). El crecimiento y desarrollo de una empresa. Capitallibre. Recuperado de <https://capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa>.
- Schnarch, K. A. (2014). *El Emprendimiento Exitoso, como mejorar su proceso y gestión*. 1° edición Bogotá, Colombia: ECOS Ediciones.
- UISCUMARR. (2014). Las distintas fases del proceso del emprendimiento. UISCUMARR. Recuperado de <http://uiscumarr.org.ar/las-distintas-fases-en-el-procesoemprendedor/>

ANEXOS

Anexo 1

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera

Cuestionario dirigido a Emprendedores

Tema: La falta de financiamiento para los emprendedores influye en el crecimiento sus negocios.

Objetivo: Identificar si la falta de acceso al financiamiento afecta a los emprendedores en el crecimiento de sus negocios.

Indicaciones: En cada pregunta marque con una “X” la respuesta que se adapte a su emprendimiento, deberá ser escrito con lapicero.

Sus respuestas serán confidenciales y anónimas, exclusivamente para estudios académicos de tesis profesional; nunca se publicarán respuestas o datos personales; no hay respuestas malas ni buenas.

Cuestionario:

1- ¿En cuál de los siguientes rangos ubica su edad?

De 18 a 25 años	<input type="checkbox"/>	De 26 a 35 años	<input type="checkbox"/>
De 36 a 55 años	<input type="checkbox"/>	Más de 56 años	<input type="checkbox"/>

2- ¿Cuántos años tiene de existir su negocio?

3- ¿Cuál es la razón por la que decidió realizar emprendimiento?

Desempleo	<input type="checkbox"/>	Iniciativa propia	<input type="checkbox"/>
Superación	<input type="checkbox"/>	Oportunidad de fundaciones	<input type="checkbox"/>

4- ¿Cuál es el rubro o sector de su emprendimiento?

Manufacturero	<input type="checkbox"/>	Servicios	<input type="checkbox"/>
Industrial	<input type="checkbox"/>	Tecnológico	<input type="checkbox"/>
Otro:	_____		

5- Cantidad de personas que trabajan en su negocio de emprendimiento.

Solo el dueño De 1 a 3 personas
De 4 a 6 personas Más de 6 personas

6- Inicialmente, ¿Cómo financió su emprendimiento?

Fondos propios Capital semilla con retorno
Préstamo bancario Capital semilla sin retorno
Préstamo de familia u amigo Fondo de inversionistas
Otro: _____

7- Monto de capital con el que inició su emprendimiento

Menor a \$500 dólares Entre \$500 a \$1,000 dólares
Entre \$1,000 a \$2,000 dólares Más de \$2,000 dólares
Otra cantidad: _____

8- Alguna vez ha recibido un crédito para su negocio ya establecido, en una institución financiera.

Sí No

Si su respuesta es "Sí" continúe con el cuestionario, pero si es "No" pasar a la pregunta 11.

9- ¿Qué tipo de institución le otorgó un crédito para crecimiento del negocio?

Banca comercial Entidades financieras públicas
Cooperativas ONG'S
Prestamistas Otro: _____

10- Para que utilizó el crédito aprobado

Consolidar deuda Crecer o expandir en el negocio
Apertura de otra sucursal Compra de materia prima
Otros fines: _____

11- ¿Cuáles considera que son los 2 requisitos difíciles de cumplir para obtener un crédito?

- | | | | |
|----------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| Formalidad del negocio | <input type="checkbox"/> | Falta de firma de fiador | <input type="checkbox"/> |
| Falta de garantías hipotecarias o prendarias | <input type="checkbox"/> | Récord crediticio deteriorado | <input type="checkbox"/> |
| Falta de Contabilidad formal | <input type="checkbox"/> | Otro: _____ | |

12- ¿Cuál de las siguientes condiciones, considera que lo limitan para aceptar un crédito?

- | | | | |
|---------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| Plazos de préstamos altos | <input type="checkbox"/> | Monto Limitado | <input type="checkbox"/> |
| Altas tasas de interés | <input type="checkbox"/> | Monto de Cuota alta | <input type="checkbox"/> |
| Sin periodo de gracia | <input type="checkbox"/> | No permite un abono extra a capital | <input type="checkbox"/> |
| Otros: _____ | | | |

13- En su opinión, que beneficio crea el acceso a un crédito para su emprendimiento.

- | | |
|--------------------------------------------------------|--------------------------|
| Comprar más materia prima | <input type="checkbox"/> |
| Diversificar el negocio | <input type="checkbox"/> |
| Crecer o expandir mi negocio a otros mercados | <input type="checkbox"/> |
| Generar más empleos con el uso de recursos financieros | <input type="checkbox"/> |
| Mejorar el local | <input type="checkbox"/> |
| Otro: _____ | |

14- ¿Cómo considera el crecimiento de las ventas de su empresa en el último año?

- | | | | |
|----------|--------------------------|-------|--------------------------|
| Nada | <input type="checkbox"/> | Poco | <input type="checkbox"/> |
| Bastante | <input type="checkbox"/> | Mucho | <input type="checkbox"/> |

15- ¿Cuántos empleos nuevos agrego en el último año?

- | | | | |
|-------------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| Ningún empleo | <input type="checkbox"/> | De 1 a 2 personas | <input type="checkbox"/> |
| De 3 a 5 personas | <input type="checkbox"/> | Más de 5 personas | <input type="checkbox"/> |

¡Muchas gracias por su colaboración!

Anexo 2

Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas
Maestría en Administración Financiera

Encuesta a los organismos que apoyan al emprendimiento

Tema: La falta de financiamiento para los emprendedores influye en el crecimiento sus negocios.

Objetivo: Conocer los diferentes programas que ayudan al emprendimiento en cuanto al acceso financiero para un crecimiento y la importancia de incluir el emprendimiento en estos programas.

Información de la Institución:

Nombre de la Institución u Organismo: _____

Nombre del puesto de trabajo: _____

Guía de Preguntas

1- ¿Cuáles son los programas de financiamiento que se ofrecen a los emprendedores para potenciar el crecimiento del negocio?

2- ¿Cuáles son los requisitos para aplicar a un financiamiento?

3- ¿Cantidad aproximada de solicitudes de financiamiento de emprendedores que se reciben al año; que porcentaje de estas solicitudes es aprobado para un financiamiento?

4- Para el crecimiento de un negocio ¿Cuáles son las razones por la que una solicitud de crédito es rechazada?

5- ¿Se realiza un estudio del crecimiento que tuvo el emprendimiento con la ayuda financiera o como ayudaron estos programas?

6- En base a su experiencia, ¿considera que es fundamental el acceso al crédito para el crecimiento de negocio del emprendedor? Explique su respuesta:

7- ¿Qué elementos considera que afecta el crecimiento de los emprendedores en el país?

8- ¿Considera usted que los emprendimientos cuentan con recursos humanos y financieros necesarios para el crecimiento del negocio? Explique su respuesta:

9- ¿Cuáles son las medidas que se deben implementar para ampliar el acceso al crédito a los emprendedores?

Anexo 3

BANDESAL y el Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG)

Una de las grandes barreras que existen actualmente para acceder al financiamiento es la falta de un adecuado sistema de garantías en el país. Dado que el Fondo de Desarrollo Económico (FDE) tiene también como usuarios a sectores tradicionalmente percibidos de mayor riesgo y que en otros casos impulsará programas dirigidos a estimular encadenamientos productivos, se concibe la creación del Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG) como un aliado de las MIPYMES, reduciendo el riesgo de los proyectos o programas a financiar por el FDE, así como todas aquellas operaciones de crédito otorgadas directamente por la banca privada.

Objetivo

Facilitar el acceso al crédito a micro, pequeñas y medianas empresas que, teniendo un buen proyecto, no cuentan con las garantías suficientes requeridas normalmente por las entidades financieras.

En otras palabras, el Fondo sirve de colateral para disminuir el riesgo de la intermediaria financiera (IFI).

Marco normativo

El Fondo es una institución pública de crédito, supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero y la Corte de Cuentas de la República, y sujeta a las leyes bancarias y comerciales que rigen en el país.

Operatividad

- Para iniciar operaciones, cada intermediario financiero debe firmar un convenio con el FSG para la compartición de riesgos.
- Para el caso de honras, el Fondo pagará una porción del saldo insoluto, la cual en promedio será del 50% del saldo de capital del crédito.

- Puede incluir o no la parte proporcional de los intereses.

Requisitos

- Convertirse en un socio partícipe de la SGR.
- Presentar la información cuantitativa y cualitativa acerca de tu nuevo proyecto, empresa en funcionamiento o de la inversión que planea realizar.
- Si su proyecto, empresa o inversión es viable, la SGR se convierte en su codeudor solidario ante el banco, ante su proveedor o ante quien proporcione el crédito.



Banca Emprendes



OBJETIVO: Apoyar las necesidades de recursos financieros de personas naturales o jurídicas interesadas en iniciar un proyecto emprendedor y/o empresas establecidas con menos de un año de operar su negocio que tengan necesidades de desarrollar nuevos emprendimientos empresariales.

DESTINO	MONTO MÁXIMO DE GARANTÍA	PLAZO MAXIMO	COBERTURA MÁXIMA
CAPITAL DE TRABAJO	US\$500 hasta US\$75,000	4 años	Primer año: 90% Segundo año: 80% Tercer año o más: 70%
FORMACIÓN DE CAPITAL Compra o reparación de maquinaria y equipo	US\$500 hasta US\$75,000	8 años	

* Período de gracia máximo de un año. Plazo mínimo del crédito 1 año.



Anexo 4

Fondo de Garantías (FG) y Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR)

Los Fondos de Garantías son una herramienta eficaz que contribuye a solucionar algunas de las imperfecciones del mercado de crédito, estimulando a los bancos a entrar en este segmento, pues reducen el riesgo percibido por ellos y el costo operacional, disminuyendo así la aversión a nuevos tipos de créditos. Con el tiempo, los bancos desarrollan sus propias habilidades para procesar las solicitudes de crédito, evaluarlas y monitorear el comportamiento de los créditos extendidos a las MIPYMES y en ese sentido, podrían bajar el costo unitario del procesamiento de los créditos. De esta manera se puede empezar a desarrollar un acceso al crédito más amigable a este segmento. A fin de abordar el problema de la falta de acceso al crédito que sufre el sector de emprendedores y MIPYME, diversas iniciativas de gobiernos y de agencias de desarrollo han surgido en los países industrializados, así como en los países en desarrollo, en particular, los fondos de garantías crediticias.

Los principales tipos de sistemas de garantía que pueden ser identificados son las garantías mutuales (tipo Sociedad de Garantía Recíprocas), las operadas públicamente como planes nacionales (por ejemplo, los programas de El Salvador que fueron operados por el BMI), esquemas derivados de la cooperación bilateral (tipo la DCA de la USAID) y los regímenes operados por las organizaciones no gubernamentales (tales como los programas que inició la fundación suiza FUNDES a mediados de los años 80 en 10 países latinoamericanos).

Las principales características de estos modelos, son:

Programa de Garantías	Fondo de Garantías	Sistema de Garantía Recíproca (Mutuales)
<ul style="list-style-type: none"> • No existen como ente Jurídico Independiente • Hacen parte de un Programa de Gobierno o de una Agencia de Desarrollo, se nutren de recursos públicos y pueden ser suspendidos por decisiones políticas. • En general, utilizan la Garantía Automática o de Cartera, aunque por delegación administrativa pueden expedir garantías individuales • Pueden dirigir los créditos hacia un sector de especial interés • No requieren un gran aparato administrativo • Pueden atender un número considerable de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento Jurídico independiente • Tiene un capital mixto, aportado por los sectores Público y Privado o por uno de ellos • Ofrece Garantías individuales o automáticas, siempre compartiendo el riesgo crediticio con los IFI's • Delega la administración del crédito y su recuperación en el Intermediario Financiero • Administra sus fondos y busca su sostenibilidad financiera • Atiende un mayor número de empresas. • Tiene un mayor multiplicador de crédito con relación a su patrimonio • Se considera el sistema más efectivo en la masificación del crédito por ofrecer garantías automáticas, con las cuales el fondo no demora el proceso crediticio de los IFIs y porque al tener un patrimonio propio y pagar oportunamente, genera mayor confianza en el sistema financiero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entidades de Derecho Privado • Cuenta con Socios Protectores y Socios Partícipes • Otorga garantías individuales a sus socios, garantizando entre un 70% y un 100% del crédito, sustituye el negocio bancario que es administrar el riesgo • Evalúa la solicitud, cobra aportes a la sociedad, comisiones por estudio y por la garantía • Administra la cartera y los cobros de los morosos • El monto promedio de crédito es mayor pero atiende un número pequeño de empresas • Tiene el menor multiplicador de crédito a patrimonio • En la mayoría de países, su sostenibilidad depende de subsidios gubernamentales

En el modelo de Sistema de Garantía, el de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), es aquel donde básicamente son entidades de derecho privado que cuentan con socios protectores y socios partícipes, y se encargan de otorgar a sus socios garantías individuales que tienden a un 100%, y donde en su operatividad básicamente sustituyen al negocio bancario (que es administrar el riesgo), dado que además de garantizar la totalidad del préstamo, es la SGR

quién evalúa la solicitud de crédito y los riesgos asociados, cobra aportes a la sociedad, comisiones por estudio y por la garantía. Asimismo ella misma se encarga de administrar la cartera y los cobros de los morosos, aunque el monto promedio de crédito es generalmente mayor respecto al usual de un fondo de garantías debido a su modelo particular de énfasis en apoyo a emprendedores o a compañías que trabajan con empresas de mayor tamaño y formales, atendiendo a un número relativamente menor de empresas respecto a un Fondo de Garantías.

Por su parte, los Fondos de Garantía (FG) generalmente se constituyen con capital público o de mayoría gubernamental; oferta garantías individuales o automáticas compartiendo el riesgo crediticio con los IFI's y delega la administración del crédito y su recuperación en el Intermediario Financiero. La IFI es la que realiza el análisis de riesgo de la MIPYME, pero el FG establece qué con los Intermediarios Financieros (IFI's) trabajar al aplicar un análisis de las mismas, enfatizando en su sanidad financiera y sus políticas crediticias. La ejecución del programa de garantía suele estar descentralizada hacia un organismo o institución especializada en la promoción económica o de apoyo de la MIPYME (bancos públicos o de desarrollo, agencias de desarrollo, sociedades/entes de derecho público,) que asegura la gestión técnica y otras actividades comerciales. La responsabilidad financiera de la actividad de la garantía se detrae de los recursos de la institución pero se basa, en última instancia, en el presupuesto público que creó el programa de garantía. Es decir, el sector público ubica la actividad de la garantía en el contexto de estructuras jurídicas de la administración pública. En muchas situaciones, la actividad de la garantía es compartida con el objeto social del ente que la aplica y no supone, por tanto, "exclusividad".

Esquema Básico de un Programa/Fondo de Garantía



Hay un Reglamento para el uso de los Fondos de Garantía entre los elementos destacables de dicho Reglamento se pueden mencionar:

Se establece claramente que la garantía es sobre el capital del crédito, por lo que no aplica en los intereses, cuenta con un Fondo Capitalizado, es decir, con un Patrimonio Especial con finalidades específicas, administrado por BANDESAL, establece como beneficiarios de las Garantías a personas naturales o jurídicas con las siguientes características:

- Realizar una actividad productiva en cualquiera de los sectores económicos, clasificada como MIPYME según los parámetros del Ministerio de Economía.
- Contar con un proyecto productivo viable pero con insuficientes garantías para respaldar sus créditos, es decir, que el FSG es un mecanismo de apoyo multisectorial, lo importante es que tenga un proyecto viable.
- Exigencia al beneficiario de la garantía, de algún criterio respecto al historial de mora o provisiones sobre un crédito.

- Establece como Usuarios de las Garantías a los IFÍ s regulados y no regulados por la Superintendencia del Sistema Financiero, que sean aprobados por la Junta Directiva de BANDESAL.

Los esquemas de Garantía, ya sea bajo la forma de un Programa o Fondo de Garantía, o una Sociedad de Garantía Recíproca, responden a imperfecciones del mercado que afectan directamente uno de los principales problemas de las MIPYMES: el acceso al financiamiento. En esa línea, cada esquema de garantías presenta sus particularidades y énfasis, sin embargo todos coadyuvan a movilizar el financiamiento y promover la competitividad de las MIPYMES

Anexo 5

El crowdfunding como fuente de financiamiento para emprendimientos en El Salvador.

Entre esas fuentes alternativas, surge el término de economía colaborativa, cuya definición en pocas palabras es: “la de compartir e intercambiar bienes y servicios en distintas plataformas digitales”. La anterior definición da como punto de inicio el uso de plataformas digitales, sin intermediación financiera, para obtener fondos monetarios.

Crowdfunding: Una nueva alternativa

En este contexto es que emerge el crowdfunding como medio de enlace inmediato para los que necesitan financiamiento con los que están dispuestos a brindarlo. Como cualquier otra opción, cuenta con características que lo vuelve más atractivo a la hora de buscar financiamiento, las características más importantes del uso de esta plataforma son:

- Democratizar el acceso a la financiación
- Promueve la colaboración de las personas para el alcance de objetivos
- Es un elemento de concienciación social que permite llegar a más personas

- Pionero en el lanzamientos de proyectos relacionados con nuevas tecnologías.

Tipos de Crowdfunding

Además de conocer las características de esta alternativa se vuelve necesario conocer los cuatro tipos de crowdfunding que existe en la actualidad, por lo que se describen a continuación:



Criterios para seleccionar las campañas

Cada plataforma diseña su proceso interno de selección para elegir las campañas que se publican, respondiendo a criterios específicos en cada caso, pero existen criterios que son comunes de acuerdo a la información recabada. Los criterios de selección que todas las plataformas toman a consideración son los siguientes:

- Viabilidad y consistencia con los temas de la plataforma
- Que sean asociaciones o personas naturales los que propongan el proyecto
- Que los proyectos sean innovadores

Además de estos se deben cumplir otros muy propios de la plataforma donde se esté aplicando, al iniciar el proceso los emprendedores reciben los requerimientos a solventar exigidos por la plataforma.

Anexo 6

