

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.**



**“CARACTERIZACIÓN DEL ACCESO AL CRÉDITO EN LAS PYMES
DE EL SALVADOR”**

TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS:

Alumnos.	Código de carrera.
Salvador Ernesto García López.	L10801
Karla Xiomara Guzmán Alfaro.	L10801
René Alonso De Paúl Flores.	L10801

SEPTIEMBRE 2022

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS.

RECTOR:	Máster. Roger Armando Arias Alvarado.
VICERECTOR ACADEMICO:	Phd. Raúl Ernesto Azcúnaga López
SECRETARIO GENERAL:	Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval.
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:	Msc. Nixon Rogelio Hernández Vásquez.
SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:	Lic. Vilma Marisol Mejía Trujillo.
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS:	Msc. Abraham Vásquez Sánchez.
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADO:	Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.
COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADO DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS:	Lic. Rafael Arístides Campos.
ASESOR DE TESIS:	Msc. Jhonny Francisco Mercado Carrillo.
JURADO EXAMINADOR:	Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez. Msc. Morena Guadalupe Colorado de Hernández. Msc. Jhonny Francisco Mercado Carrillo.

AGRADECIMIENTOS.

A Dios por la sabiduría y paciencia para terminar este proyecto, a mi madre por su constante apoyo y a la comunidad universitaria de la UES, docentes y compañeros que siempre brindaron una mano profesional y sobre todo amiga ante los momentos de adversidad.

Salvador Ernesto García López.

Agradezco a Dios, familia y amigos por el apoyo brindado a lo largo de estos años sin ellos nada de esto sería posible. Agradecida con aquellos docentes que hicieron parte de mi formación y que demostraron verdadero profesionalismo, interés y compromiso por compartir sus conocimientos y experiencias. Agradezco a mis compañeros de tesis por su paciencia y trabajo duro en este proyecto que emprendimos juntos, les deseo el mayor de los éxitos en su futuro como profesionales.

Karla Xiomara guzmán Alfaro.

TABLA DE CONTENIDO.

RESUMEN EJECUTIVO.....	I
INTRODUCCIÓN.....	II
CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y LEGAL.	1
1.1 Planteamiento del Problema.	1
1.1.1 Situación de las PYMES en El Salvador, una década de transformaciones (2009-2020)	3
1.1.2 Leyes y Políticas enfocadas en el acceso al crédito de la PYMES	17
1.2. Formulación del problema	23
1.3. Objetivos.....	24
1.4 Marco Teórico.....	24
1.4.1 Desarrollo del Sector Financiero y Crecimiento Económico.	24
1.4.2 Información asimétrica y Costes de transacción.....	28
1.4.3 Racionamiento del crédito.....	30
1.5 Marco Conceptual.....	31
1.5.1 Fuentes de financiamiento.....	31
1.5.2 Definición de crédito.....	31
1.5.3 Definición de Empresa.....	32
2.1 Tipo de investigación.	33

2.2	Población y muestra.	33
2.3	Variables e indicadores.	34
2.3.1	Racionamiento del crédito.	35
2.3.2	Acceso al crédito.	39
2.4	Técnicas e Instrumentos para la recolección de información.	40
2.5	Procesamiento de la información.	41
2.6	Análisis e interpretación de datos.	42
2.6.1	Oferentes de créditos: Entrevistas a personal de bancos privados.	42
CAPÍTULO III – SEÑALIZACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA DISMINUCION DE ASIMETRIAS DE INFORMACION.		48
3.1	Diagnóstico de la problemática.	48
3.1.1	Impedimentos desde las PYMES para acceder al crédito.	48
3.1.2	Impedimentos desde la banca para acceder al crédito.	48
3.2.	Esquema de señalización desde el lado de la demanda de crédito.	49
3.2.1	Propuesta de plan de negocio PYME y mapa de señalización de información financiera vital.	50
3.2.2	Evaluación de riesgo PYME para garantizar la continuidad del proyecto.	53
3.2.3	Plan de inversiones PYME para dar credibilidad al proyecto.	57
3.2.4	Elaboración de información financiera auditada y proyectada.	58
3.3	Percepción del esquema de señalización desde el lado de la oferta de crédito.	60
3.4	Esquema de señalización del mercado de crédito.	65

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. 69

- ✓ **Conclusiones**.....69
- ✓ **Recomendaciones**.....70

ANEXOS..... 78

RESUMEN EJECUTIVO.

A raíz de los diversos estudios sobre la situación actual de las MIPYMES en El Salvador donde se establece que tienen una relevancia en el crecimiento económico y dado que las cifras indican un estancamiento en los últimos 10 años donde difícilmente se sobrepasa del 4% en crecimiento, se hace necesario elaborar un análisis sobre el acceso al financiamiento PYME ya que estas exponen dados los datos disponibles una serie de características que podrían ayudar a vislumbrar el motivo de tal estancamiento.

Analizar como las PYMES, los bancos y las instituciones involucradas en el acceso al crédito se comportaron para poder salir a flote de la crisis de 2008 es un ejercicio que ayuda a poder establecer posibles soluciones ante la actual crisis generada por el paro de actividades económicas por el COVID-19, por lo que se hizo necesaria la revisión de bibliografía relacionada donde se muestra la importancia que cada uno de los actores involucrados representa.

Los resultados de las mediciones establecieron que hay racionamiento del crédito tanto por la proporción de créditos otorgados a determinado tipo de empresa como por los filtros bancarios que se establecen de manera parcializada, también se estableció un modelo de señalización del mercado de crédito donde los demandantes, es decir, las PYMES ponen a disposición información de manera transparente para diferenciarse del común de empresas que solicitan un crédito y así los oferentes es decir las instituciones financieras capten dicha información de manera racional de manera que se disminuya tanto el racionamiento como los costos asociados al riesgo de impago.

INTRODUCCIÓN

Los indicadores de crecimiento económico en El Salvador están estrechamente relacionados con una serie de factores entre los cuales se encuentra la efectividad de las políticas sectoriales dirigidas entre muchas otras cosas al apoyo de las MIPYMES en su fortalecimiento tanto competitivo como financiero, por lo tanto, hacer el análisis correspondiente de la relación del acceso al crédito PYME en los años 2009 a 2019 ayuda a entender no solo la efectividad de dichas políticas sino extrapolar experiencias como la de la crisis 2008 y aplicarlas a la actual coyuntura acaecida en 2020.

Pese a que este mismo análisis se ha realizado en diversos países de América Latina de manera individual y también a nivel regional, desde el capítulo I se hizo necesario ante todo hacer un diagnóstico con las cifras que hacen distinta la realidad de El Salvador, también se incluye en este diagnóstico el análisis de leyes y normas que influyen de manera directa e indirecta en la dinámica de créditos otorgados así como un enfoque institucional más que todo de parte de CONAMYPE el cual es el principal encargado de respaldar toda iniciativa encaminada a mejorar tanto la competitividad como el acceso al financiamiento.

El respaldo teórico va encaminado a sostener la tesis que hay una relación entre la evolución y caracterización del sistema financiero y el crecimiento económico retomando la hipótesis de autores como Schumpeter, McKinnon y Levine así como los hechos que explican las posibles restricciones al crédito desde la teoría de costos de transacción que derivan en racionamiento del crédito retomando a los autores como Delvasto, Baltensperger y Hodgman.

Para el capítulo II se toma en consideración los aspectos metodológicos que influyen en el análisis de las variables consideradas clave para dejar claro si hay racionamiento o no de parte del sistema financiero hacia las PYMES, como afecta esto al acceso al crédito y por lo tanto a la competitividad y crecimiento de las mismas; también se considera la medición de un instrumento de recolección de información como lo es la entrevista a jefes de agencia y encargados de crédito PYME.

Dado lo anterior se formuló el capítulo III implicó realizar un análisis de la información financiera que generalmente presentan las PYMES a la hora de solicitar un crédito para extraer la más importante y también información complementaria que les ayude a señalar su solicitud en el mercado. También se establecieron esquemas de señalización que justifican el porqué es importante invertir en crear esta información y como los oferentes de crédito lo perciben y lo valoran a la hora de tomar una decisión

CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y LEGAL.

1.1 Planteamiento del Problema.

Las empresas se enfrentan continuamente a situaciones que determinan su permanencia en el tiempo, así como su capacidad de desarrollo; entre ellas destacan el limitado desarrollo tecnológico; la transición a la formalidad; el acceso a crédito; la calidad de la información financiera (Olmos, 2013); la violencia, entre otras.

De acuerdo con la encuesta realizada por la Cámara de Comercio e Industria con la Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano, durante el mes de abril del año 2020, un 49% de las empresas consultadas han suspendido operaciones y solo el 7% está operando normalmente. El restante 43% funciona de forma parcial; además, el 94% de las empresas ha sufrido una disminución de ingresos por ventas, dentro del cual el 88% indicó haber tenido una disminución de ingresos por ventas mayor o igual al 75%. (Salvador C. d., 2020).

En este sentido y considerando los efectos más visibles que ha tenido la pandemia de COVID-19 en la economía salvadoreña (desempleo, reducción de la demanda, caída de las inversiones, aumento del endeudamiento público, etc.), es fundamental la creación de planes para la reactivación de las empresas y concretamente aquellos enfocados en el financiamiento o acceso al crédito.

Para responder al tema crediticio es imprescindible contar con un sector financiero suficientemente robusto; tal como indica el informe de estabilidad financiera del BCR, las instituciones del Sistema Financiero han mostrado un comportamiento creciente en términos de las fuentes de Fondeo y Liquidez cercano al 14% hasta el final del segundo

trimestre del 2020, así como aumentos en su cartera crediticia, alto nivel de solvencia¹ (índice superior al 12%) y disminución en la dependencia de financiamiento extranjero para atender a la demanda crediticia.

Pese al comportamiento positivo del sector, durante el primer semestre de 2020, la evolución en el otorgamiento del crédito dirigida a empresas mostró una tendencia decreciente, pasando de 8.6% en 2019 a 7.7% en 2020. Además, se mantienen con baja participación crediticia sectores productivos como el agropecuario (2.7%), construcción (5.3%) y la manufactura (9.2%), totalizando apenas un 17.2% del total de créditos otorgados para las empresas por parte del sector financiero.

Este comportamiento ha sido recurrente en el tiempo, desde la crisis de los años 2009 y 2010 la mayor proporción de los préstamos estaba dirigida a la gran empresa (73.1% de los nuevos créditos) y el resto se repartía entre las demás, otorgando a la mediana empresa un 17% del total de nuevos créditos y dejando a la micro y pequeña empresa con una proporción aproximada del 10% (Departamento de Investigación Económica y Financiera, 2010)

De acuerdo con López y Domínguez (2006, págs. 9-11) los principales obstáculos para el desarrollo de las PYMES son: (1) las condiciones de competencia; (2) Acceso al financiamiento; (3) Funcionamiento del estado y; (4) Infraestructura económica. Además, señalan que, en torno al financiamiento, las principales limitantes para acceder a este son: las garantías, falta de formalidad administrativa de las PYMES, la situación financiera deteriorada de las PYMES y el record financiero.

¹ Definida como la capacidad de la entidad para cubrir sus deudas dados sus niveles de activos a largo plazo.

Durante el año 2020, en el marco de la crisis del sector real generada por la pandemia, FUDECEN ha señalado que existe probabilidad de que el costo del crédito a hogares y empresas aumente, debido al incremento del riesgo de impago (Cabrera, 2020).

Lo anterior toma fuerza al considerar los resultados de una reciente investigación de la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, donde el 38% de las empresas que fueron encuestadas expresaron que la principal necesidad para enfrentar la crisis, es el apoyo financiero (Mira, Cartagena, Cruz, Chávez, & Osegueda, 2020).

1.1.1 Situación de las PYMES en El Salvador, una década de transformaciones (2009-2020)

Para definir correctamente la situación y entorno de las PYMES es necesario entender el marco institucional, legal en el que estas se desenvuelven, así como las condiciones definidas por el sector de la banca comercial en torno al financiamiento durante el periodo en cuestión. Como punto de partida, se analiza el papel de CONAMYPE como la institución referente en materia empresarial, fundamentalmente en la atención de la micro y pequeña empresa, lo que servirá de base para dar seguimiento al comportamiento histórico del financiamiento dirigido a las PYMES.

➤ *Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)*

Nace por decreto ejecutivo (decreto ejecutivo N°48) en mayo de 1996, como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). En el año 2000, pasa de ser una dependencia de la Vicepresidencia de la República, a ser una entidad adscrita al Ministerio de Economía.

El apoyo disponible de CONAMYPE desde su creación se considera un todo para la micro, pequeña y mediana empresa, lo cual implica funciones de coordinación

institucional que lidera y promueve lineamientos de política pública que recaen en el seguimiento y evaluación de programas y proyectos de apoyo a este sector.

Como se aprecia en la Tabla 1, en el año 2007, CONAMYPE realizó cambios en su visión en dos ámbitos específicos:

1. El marco de políticas públicas y programas sectoriales; donde la clave era crear mecanismos de coordinación entre los sectores organizados nacionales, cooperación internacional y proveedores de servicios.
2. La gama de programas sectoriales y su seguimiento. Estos han sido fruto de estudios previos para diagnosticar de qué forma poder abordarlos, por ejemplo, en cuanto a mejora de la relación con el sector financiero se identifican como problemáticas: i) Rezago en la cobertura de microcréditos en las zonas rurales. ii) Limitada variedad de productos financieros en el mercado y iii) baja especialización de productos financieros para PYME y empresas en crecimiento.

Tabla 1. Estrategias MIPYME por áreas de intervención.

Marco de políticas.	Programas sectoriales.
<ul style="list-style-type: none"> - Generación de espacios de debate de políticas. - Aspectos legales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de mercados y exportaciones. - Servicios de desarrollo empresarial. - Servicios financieros. - Asociatividad. - Innovación. - Mejoramiento de calidad. - Nuevos emprendimientos.

Fuente: Ferraro y Stumpo, CEPAL, 2010.

En cuanto a los programas de servicios empresariales el punto focal ha estado en el hecho de fomentar la constante capacitación en aspectos técnicos operativos de las MIPYMES dados los problemas de oferta generados por la falta de información sobre lo que realmente requieren las empresas para poder crecer a nivel económico y financiero.

La institución ha identificado que muchas de las empresas sobre todo las de menor tamaño han carecido de la llamada “cultura empresarial” que les permita crecer integralmente para lo cual han implementado programas que les permita asociarse a otras empresas de manera natural y poder hacer más fácil éste proceso.

El trabajo de CONAMYPE busca alinearse con el Plan Estratégico Institucional 2020-2024, a través del Plan Cuscatlán que plantea tres objetivos económicos, de los cuáles dos se identifican con el accionar de CONAMYPE (CONAMYPE, 2019):

- a) “Desarrollo de redes sectoriales e intersectoriales mediante apoyo técnico y financiero a iniciativas colectivas, colaborativas y cooperativas, a través del establecimiento de infraestructura para la conectividad y el impulso de nuevos negocios en Centros Regionales de Distribución y Comercialización”.

- b) “Consolidación de una Banca de Desarrollo y creación de la Agencia para la Gestión y Seguimiento de Fondos de Cooperación, Instituciones orientadas hacia el dinamismo en la inversión productiva de nuevas iniciativas locales”.

Para tales propósitos se ha diseñado el Sistema Nacional para el Desarrollo de la MYPE – SIMYPE, el cual tiene como objetivo “impulsar un nuevo modelo de desarrollo orientado a la satisfacción de las necesidades y realización de las potencialidades individuales, familiares y sociales de la población” (2019).

Además, el séptimo objetivo del Plan Estratégico Institucional 2020-2024, busca específicamente la gestión de instrumentos financieros para el desarrollo de las MYPE. Operativamente el objetivo implica: Fortalecimiento de servicios financieros en los CDMYPE², el financiamiento no tradicional, establecimiento de alianzas para el fortalecimiento financiero del sector, y la adecuación de requisitos de la banca pública para los créditos productivos.

A continuación, en la Tabla 2, se resumen los principales programas de apoyo al financiamiento MYPE, ejecutados por parte de CONAMYPE:

² CDMYPE: Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

Tabla 2. Programas de financiamiento a las MIPYMES ejecutados por CONAMYPE.

Nombre del programa.	Características principales.
<i>Fideicomisos: Fondo de Inversión, Calidad y Productividad (FECAMYPE) y el Programa de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (PROGRAMYPE).</i>	<ul style="list-style-type: none"> - 5 y 4 millones de US\$ respectivamente. - 1 millón de USD\$ para elaborar censo MYPES y formalización. - Fondos para proceso de reactivación económica, administrados por Banco Hipotecario.
<i>Fondos BCIE</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Entre 50 y 70 millones de dólares dirigidos a MIPYMES. - Tres intermediarios: BANDESAL, Banco Hipotecario y FEDECRÉDITO. - Escala de financiación máxima por tamaño de empresas: \$10 mil; \$200 mil y \$5 millones. - Sectores elegibles: producción de la cadena agroalimentaria, energía renovable, eficiencia energética, producción más limpia, hostelería y turismo, construcción, industria creativa, medios de comunicación, comercio y empresas de provisión de servicios.
<i>Fideicomiso para la Recuperación Económica de Empresas Salvadoreñas (FIREMPRESA) BANDESAL</i>	<ul style="list-style-type: none"> - \$600 millones de dólares distribuidos de la siguiente forma: 140,000,000 de dólares son destinados al Programa de Subsidio para el Empleo; 360,000,000 de dólares destinados al Programa de Otorgamiento de Crédito; 100,000,000 de dólares destinados al Programa de Financiamiento Productivo para empresarios del sector informal

Fuente: Elaboración propia, con datos recabados de la página web CONAMYPE y notas varias de periódicos digitales.

➤ ***Situación de las PYMES en El Salvador, 2009 – 2020.***

De acuerdo con el estudio “El Salvador Generando riqueza desde la base: políticas y estrategias para la competitividad sostenible para las micro, pequeñas y medianas empresas”, documento que retrata la situación de las MIPYMES hasta el año 2009, existía una brecha considerable entre la micro, la pequeña y la mediana empresa, en cuanto a

generación de valor y empleabilidad; así pues las micro solo generaban el 3.3% del valor que las pequeñas y estas a su vez representaban el 20% del generado por las medianas, además, solo el 4.5% de las micro contaban con 8 a 9 empleados, mientras que 36.4% de las pequeñas empresas entre 20 y 49 ocupados, por lo que las medianas empresas cumplen a mejor condición las características que lo distinguen respecto a las micro empresas.

Adicionalmente mostraba la existencia de contrastes en cuanto al número de ventas respecto al número de empleados, ya que el 31.8% de las ventas eran generadas por las microempresas de 5 a 9 empleados, lo cual era en promedio \$187,845 en valores brutos, lo mismo sucedía con el segmento de las pequeñas empresas en cuyo caso el 60.4% eran generados por establecimientos de 20 a 49 empleados con un promedio de ventas de \$1,248,068, monto que excede al millón estipulado para este tipo de establecimiento.

En relación a su actividad económica, el estudio señala que la pequeña empresa perteneciente a la actividad de industria poseía menores promedios de activos fijos y FBK fijo por establecimiento en relación a comercio y servicios, esto habla de la fuerte cultura de consumo, en consecuencia, también condiciona los términos de crédito a otorgar. En cuanto a la mediana empresa los datos fueron más homogéneos a excepción de las ventas por sectores donde al igual que la pequeña empresa muestra predominancia en el sector comercio, además, el otorgamiento de crédito muestra una estructura más organizada en cuanto al sector industrial por las características en cuanto a la producción que generan.

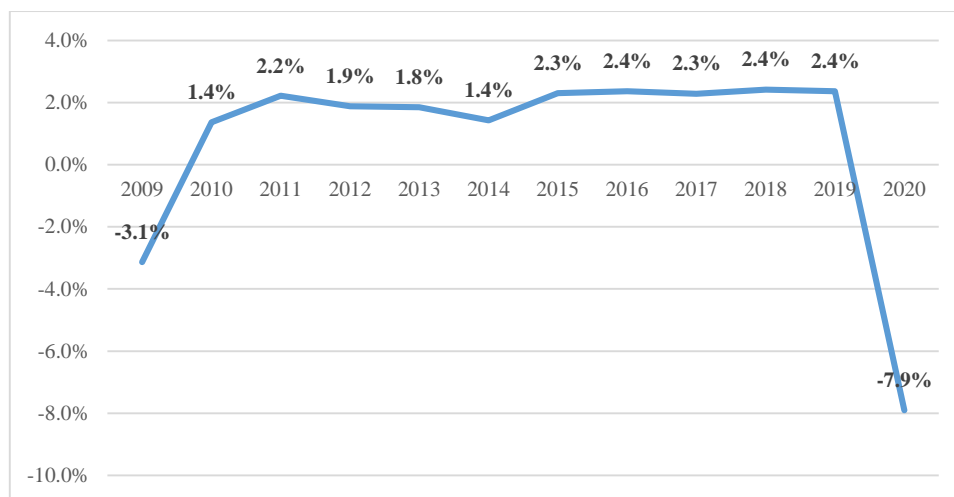
El mismo estudio (Ministerio de Economía, 2009) indica que las empresas identificaban a la criminalidad, la informalidad y al acceso o costo de financiamiento como los principales obstáculos para mantenerse en el mercado. Es en este sentido que las políticas públicas dirigidas a fortalecer CONAMYPE con la entrada del gobierno en

2009 estaban dirigidas a solventar tres vulnerabilidades: ventas, financiamiento e innovaciones tecnológicas.

Así mismo se menciona que la pequeña empresa tuvo una tendencia creciente en recepción de créditos ubicados entre 50 a 100 mil dólares, aumentando su participación en la cartera total de créditos pasando del 28.3% al 33% en el periodo 2004 a 2009; al mismo tiempo los segmentos de otorgamiento ubicados entre los 100 mil a los 5 millones de dólares, donde se ubican la mayoría de la mediana y un pequeño segmento de la pequeña empresa, redujo su participación respecto al total de créditos otorgados de un 25.5% a un 22.2%. (2009).

Durante los años 2010 y 2011 se presentó un comportamiento muy acelerado y creciente de los préstamos otorgados al sector privado, pasando de una caída de 5% entre el 2008/2009, a ubicarse en un crecimiento de 4.88% al final de 2011, esto coincidió con una leve recuperación de la economía salvadoreña en 1.4% en 2010 y 2.2% en 2011 (Gráfico 1), la cual estuvo aparejada al crecimiento de los Estados Unidos, como está señalado por el Banco Multisectorial de Inversiones en su memoria de labores 2011. (MEMORIA DE LABORES, 2011).

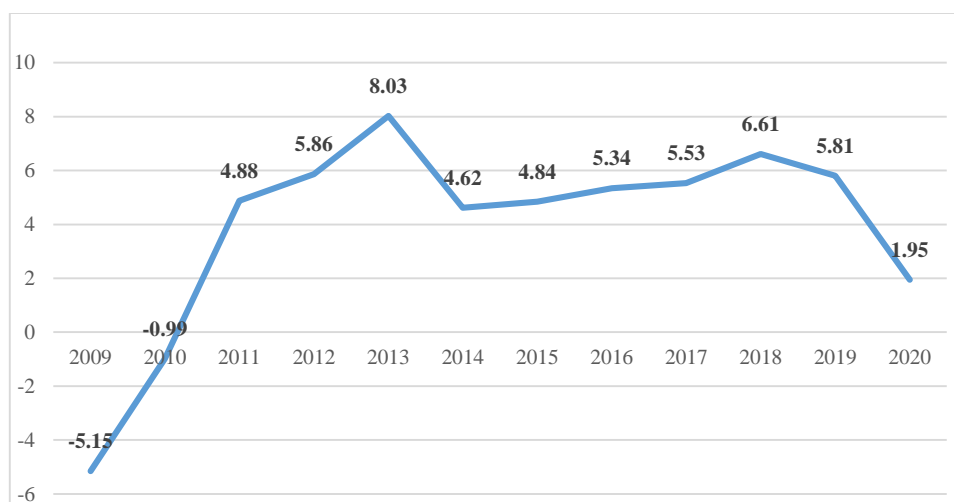
Gráfico 1. Tasa de Crecimiento anual del PIB de El Salvador (2009 – 2020)



Fuente: Elaboración propia, con datos de “Informe Económico Anual de El Salvador 2019”, IVAE “Base de datos económica-financiera BCR 2021” y LPG datos.

Tal como se presenta en la Gráfico 2, la tasa de crecimiento de préstamos al sector privado, presentó una dinámica de crecimiento acelerado en el periodo 2011-2013, hasta iniciar un proceso de desaceleración muy marcado entre los años 2014 y 2018, para finalmente empezar a caer aceleradamente los años 2019 y 2020, llegando incluso a 1.95%, porcentaje que se encuentra por debajo del valor mínimo del periodo en estudio.

Gráfico 2. Tasa de Crecimiento anual de préstamos al Sector Privado (2009 - 2020) El Salvador



Fuente: Elaboración propia, con datos de “Panorama de Las Sociedad de Depósitos”, base de datos económica-financiera BCR 2021.

Como parte de los procesos de transformación institucional, en octubre de 2011 se crea por decreto legislativo (N°847) el Banco de Desarrollo de El Salvador por sus siglas BANDESAL, lo cual trajo consigo fondos iniciales por un monto aproximado de \$300 millones de dólares, dirigidos a subsanar las necesidades de financiamiento para las empresas, fundamentalmente MIPYMES.

Es importante mencionar que previo a 2014, no existía una definición legal de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador (Molina, 2017). Es por ello que entra en vigencia la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, buscando subsanar problemáticas tales como, la existencia de estadísticas poco homogéneas, falta de un diagnóstico profundo sobre la cuantía y el aporte de las MYPE en la economía.

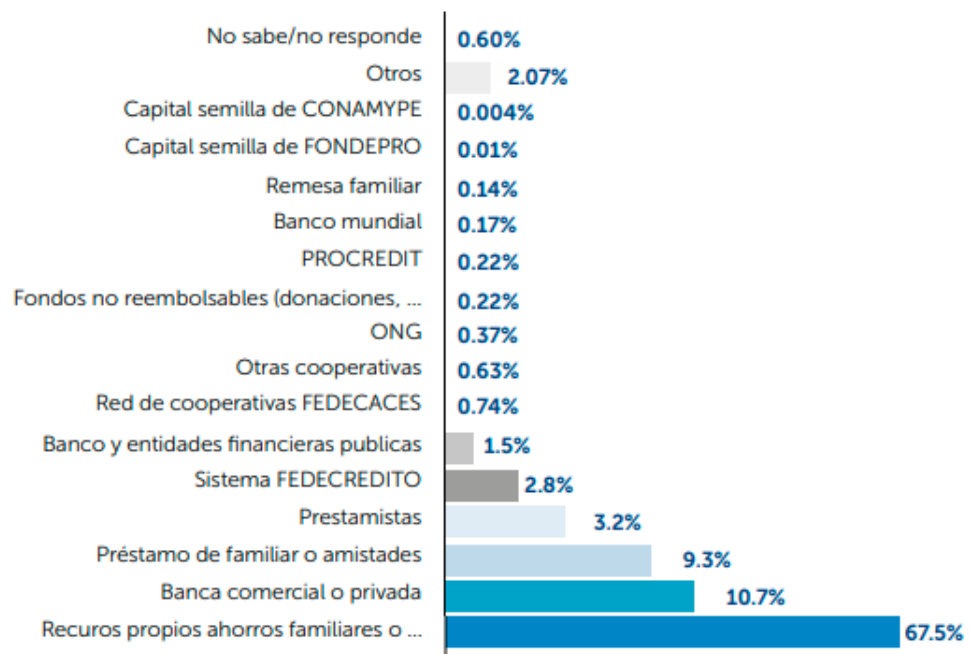
En el marco del “PLAN QUINQUENAL DE DESARROLLO 2014-2019”, durante el gobierno del ex presidente Salvador Sánchez Cerén, se incluyeron las MIPYMES dentro del mismo, con la finalidad de desarrollar las capacidades productivas y competitivas, así como también la articulación a las dinámicas de la economía territorial, nacional e internacional.

Uno de los puntos clave en cuanto al acceso al crédito se da en la puesta en marcha de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, que en su artículo 45 establece claramente que “la Banca Estatal promoverá el acceso de las MYPE al crédito y a otras fuentes de financiamiento”. A lo anterior también hay que agregarle que como complemento a esta ley se crearon la Política Nacional de Emprendimiento y la Política Nacional para el Desarrollo de la MYPE (Salvador G. d., 2015)

Aún con la puesta en marcha de la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE, el acceso al crédito a través de las diferentes instituciones financieras no fue muy

significativo ya que según los datos de la “ENCUESTA NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA 2017”, se observó que el 67.5% (Ver Gráfico 3) de las empresas o negocios, respondieron que su financiamiento provino de recursos propios desde el inicio de sus operaciones y solamente el 10.7% se obtuvo a través de la banca privada; 9.3% tuvieron como fuente de sus fondos a familiares y amistades, 3.2% lo hizo a través de un prestamista, 2.8% a través del sistema Fedecrédito y el restante 6.7% indicó que se financia mediante otros mecanismos tales como bancos y entidades financieras públicas, sistema cooperativo y bancos comunales, ONG y donaciones (DIGESTYC-CONAMYPE, 2017).

Gráfico 3. Principal fuente de financiamiento al inicio de las operaciones

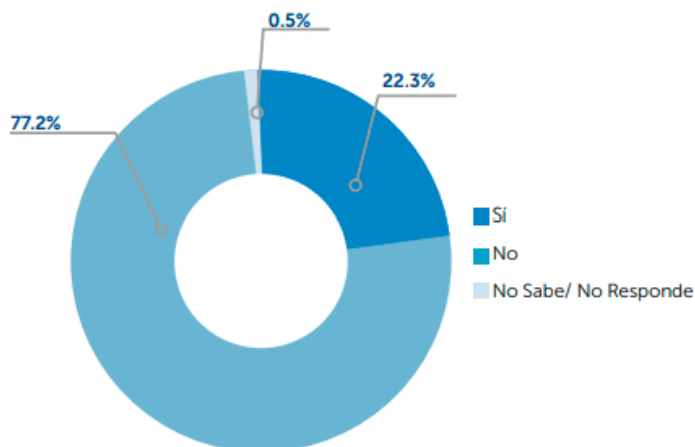


Fuente: Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017. DIGESTYC-CONAMYPE.

El estudio logró comprobar que 77.2% de las empresas del segmento MYPE no acuden a pedir financiamiento bancario, tal como se muestra en el gráfico de la Gráfico 4. De acuerdo a la información de la encuesta, una de las razones principales es la falta

de contabilidad formal lo cual es un requisito indispensable de las instituciones financieras para todo solicitante de crédito en el país.

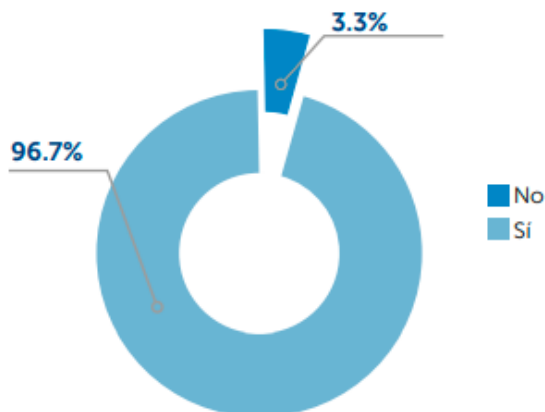
Gráfico 4. Empresas que solicitaron crédito para realizar la actividad productiva



Fuente: Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017. DIGESTYC-CONAMYPE.

El Gráfico 5 muestra que, de un equivalente de 70,982 empresas, al 96.7% les fue aprobada dicha solicitud de crédito, mientras que al 3.3% (2,365) le fue denegado.

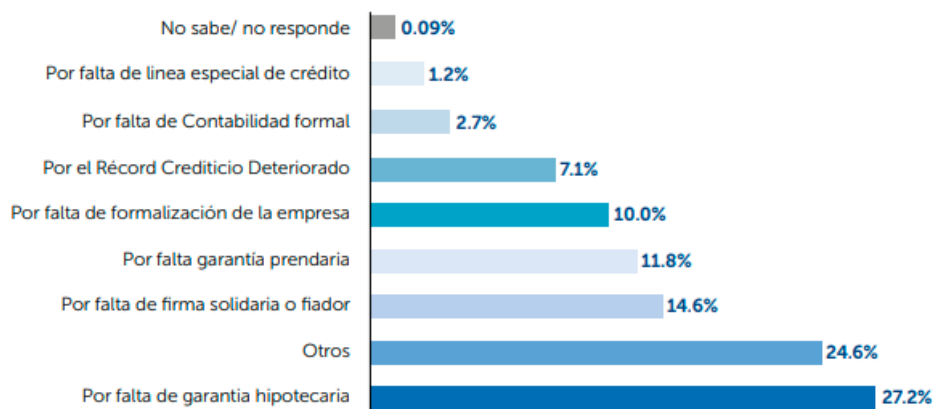
Gráfico 5. Empresas a las que les fue aprobado el crédito.



Fuente: Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017. DIGESTYC-CONAMYPE.

Así, de la encuesta se obtuvo que de los cuatro motivos principales por el que el crédito fue denegado, tres de estos es por falta de algún tipo de garantía, donde encabeza la garantía hipotecaria con el 27% de los casos, tal como se observa en el Gráfico 6.

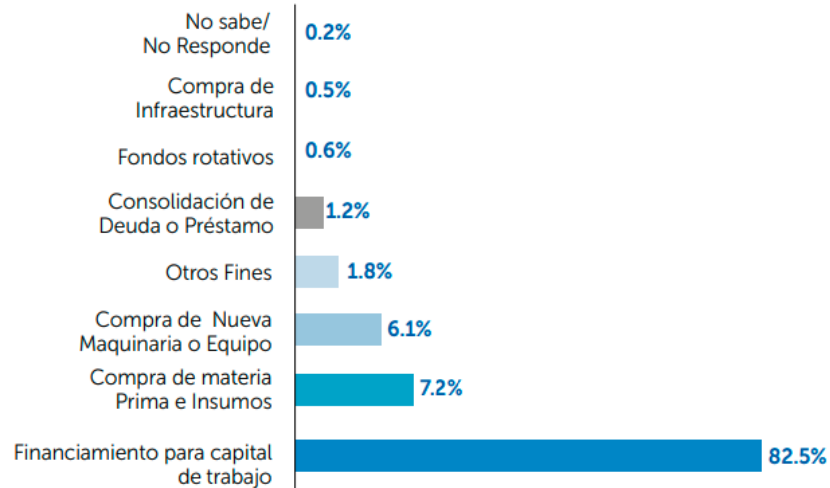
Gráfico 6. Razón por las cuales fue denegado el crédito.



Fuente: Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017. DIGESTYC-CONAMYPE.

El Gráfico 7 refleja una fuerte predominancia en el destino del crédito hacia el capital de trabajo y, siendo que este fundamentalmente se compone de activos de corto plazo, como lo son el efectivo y los activos líquidos disponibles para financiar las operaciones diarias de la empresa, se puede inferir que las MYPE destinan sus recursos principalmente a la operatividad del negocio y a la compra de materias primas e insumos, dejando en un segundo plano las decisiones de inversión en activos a largo plazo que son las que realmente ayudan a generar mayores opciones de ganancia.

Gráfico 7. Destino principal de crédito.



Fuente: Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas 2017. DIGESTYC-CONAMYPE.

Para el año 2019 el gobierno de El Salvador presentó los resultados de la “Encuesta Nacional de Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)” en donde se puede observar que el panorama de las MIPYMES continuó siendo similar, ya que, los resultados obtenidos a través del financiamiento al inicio de las operaciones de las empresas con recursos propios fueron del 73%, el 12% fue a través de Bancos comerciales o Privados, el 4% fue a través de Instituciones financieras públicas y 2% a través de sistema FEDECREDITO.

Dentro de los obstáculos con los que se encontraron los solicitantes de créditos de las PYMES al momento de solicitar el financiamiento, se obtuvo que 27% consideraron las tasas de interés eran muy altas, 17% consideró que las instituciones financieras pedían muchas garantías, 14% consideraron los trámites muy complicados, 5% mencionó que el monto a financiar no era suficiente para las necesidades que los empresarios tenían en sus negocios (DIGESTYC, 2019).

Con lo anterior se infiere que entre los principales obstáculos a los que se enfrentaron las PYMES, dentro del período comprendido entre 2015-2019, se encontraba la falta de garantías.³

Dentro de las fuentes de financiamiento para poder operar a diario en el año 2018, según los datos obtenidos de la encuesta, el 92% provino de las ventas o utilidades del negocio, 9% de préstamos personales, 9% capital propio, 3% préstamo hipotecario, 1% préstamo a familiares o amigos, 1 % tarjetas de crédito.

En mayo de 2020 se aprueba la Ley Especial para facilitar el Acceso a crédito. Tiene como objeto facilitar el crédito para actividades productivas de los sectores agropecuario, industrial, servicio y comercio, así como por personas emprendedoras, por parte de las instituciones financieras, sean o no supervisadas.

Entre las principales ventajas que se plantean en el instrumento, se encuentran: i) Recepción de todo tipo de garantías por parte de las instituciones financieras; ii) Simplificación de requisitos y trámites para créditos menores a diez salarios mínimos; iii) Eliminación de requisito sobre indicadores financieros para créditos por primera vez, hasta por 30 mil dólares.

Adicionalmente se implementaron algunas medidas enmarcadas en la pandemia COVID-19, para contrarrestar la crisis económica. “El Banco Central de Reserva aprobó medidas como: una reducción del 12 % del encaje legal para los bancos, una reducción

³ ... es aquí donde debió tomar relevancia el cumplimiento del artículo relacionado con la implementación de programas de garantías, en el cual la Banca estatal tendría que promover la creación y el fortalecimiento de programas de garantía y de otros mecánicos y de fondos para las PYMES, que les permitiera acceder a financiamiento y así contribuir al desarrollo de la competitividad de éstas, ya que las mismas constituyen un elemento fundamental de todo crédito, propiciando mayor responsabilidad de las personas prestatarias en el pago de sus obligaciones, mayor incentivo para hacer crecer el negocio y reducir los costos de quiebra.

del 25 % de reserva para créditos nuevos, congelamiento de calificaciones crediticias y periodo de gracia para el reembolso de préstamos” (Cantizzano & Ibarra, 2021)

Pese a los esfuerzos por motivar la demanda de crédito, esta presentó desaceleración en la parte final del año 2020 como lo muestra el Anexo N°1. El comportamiento de la demanda pasó de crecer 9.5% el primer trimestre del año 2019 a un 8.5% para el mismo periodo del año 2020; y de 5.8% para el último trimestre 2019, a 3.2% para el mismo periodo del año 2020.

Aunque en el último periodo se implementan iniciativas que promueven el acceso al crédito productivo, existen otras acciones que pueden tener un efecto negativo y de mayor impacto en los mismos. El aumento del riesgo país, vinculado al alto endeudamiento del gobierno; las recientes modificaciones generadas por el Ministerio de Hacienda, en torno a la eliminación del límite de los depósitos e inversiones de recursos de instituciones públicas, en los bancos públicos (recientemente el BFA y BH), lo cual puede generar un incremento en las tasas de interés de los créditos, tal como lo señala Oscar Cabrera “Esto puede tener consecuencias en el fondeo de la industria bancaria privada y derivar en que el aumento de ese costo lo trasladen en un incremento en tasa de interés de los créditos” (Guzmán, 2021).

1.1.2 Leyes y Políticas enfocadas en el acceso al crédito de la PYMES

Según la Constitución de la República de El Salvador, el Artículo 101 postula que *“El Estado promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Con igual finalidad, fomentará los diversos sectores de la producción y defenderá el interés los consumidores”*. Lo anterior se puede tomar, como punto de partida, dentro del marco legal de las PYMES, considerando que son estas las que generan aproximadamente 700

mil empleos directos y aportan alrededor del 35% del Producto Interno Bruto (PIB) y en conjunto consumen más insumos y servicios que las grandes empresas (Política Nacional, Un pueblo, un producto, 2016).

A través de CONAMYPE se puede acceder a la información del marco legal con el que cuentan las PYMES. Entre las leyes de mayor importancia tenemos “Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”, y la Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”.

A manera de resumen, se pueden observar en la Tabla 3, los principales instrumentos que soportan el desarrollo de las MIPYMES.

Tabla 3. Marco referencial sobre la legislación dirigida a las MIPYMES en El Salvador.

Leyes nacionales	Planes	Políticas Públicas
<ul style="list-style-type: none"> - Ley de Fomento y Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (mayo 2014). - Sistema de propiedad intelectual: Ley de marcas y otros signos distintivos (Julio 2012), y Ley de Propiedad Intelectual (agosto 1993) - Ley de Igualdad, Equidad y Erradicación contra las Mujeres (abril 2011) 	<ul style="list-style-type: none"> - Plan Estratégico de la CONAMYPE (PEI) 2015-2019 	<ul style="list-style-type: none"> - Política Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, 2014. - Política Industrial 2011-2014. - Política Nacional del Fomento Diversificación y Transformación productiva, El Salvador, 2014. - Política Nacional de Calidad 2010-2014 - Política Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología, 2013 - Política Nacional de propiedad intelectual, 2014 - Política Nacional de Emprendimiento, 2014 - Política Nacional de Turismo 2013 - Política Nacional de las Mujeres actualizado 2014

- Ley de Bancos		
-----------------	--	--

Fuente: elaboración propia en base a la Política Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa 2014.

En cuanto a las condiciones a la banca comercial, a través de la ley de bancos se encuentran una serie de artículos que la facultan para establecer sus políticas internas para brindar los créditos al sector PYME, también dictan una serie de requisitos que por defecto todos los bancos deben solicitar a los demandantes de crédito en función de la transparencia en la información para el buen uso de los depósitos.

En este sentido, es de especial importancia considerar lo establecido en los artículos 59 y 63 (Ver Anexo N°3), donde se establecen los criterios de otorgamiento, plazos y sistemas de control que permitan el adecuado manejo de riesgo.

➤ ***Requisitos de las entidades bancarias privadas para el otorgamiento de créditos.***

En la Tabla 4 se exponen los criterios para el otorgamiento de financiamiento según la ley de bancos y los principales requisitos definidos por las entidades bancarias del sector privado en el país en cuanto a otorgamiento de créditos PYME, establecidos en los principales canales electrónicos de dominio público; cabe aclarar que en el caso de los bancos América Central, Atlántida y Abank no se establecen requisitos claros en la concesión de créditos ni los productos que ofrecen, o simplemente no se presenta oferta para créditos PYMES en su página web.

Tabla 4. Criterios para el Otorgamiento de Financiamiento según Ley de Bancos y entidades bancarias particulares.

<p><i>Ley de Bancos</i></p>		<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de pago de los solicitantes. • Solvencia moral. • Situación económica y financiera presente y futura. • Estados financieros. • Garantías que fueren necesarias. • Nómina de socios o accionistas con participación en el capital social. • Declaración de ISR del ejercicio o período de imposición inmediato anterior. • Estados Financieros correspondientes a dicha declaración.
<p>Servicios</p>	<p>Institución Bancaria</p>	<p>Requisitos</p>
<p><i>Anticipos</i></p>	<p>Banco Agrícola</p>	<p>DUI y NIT vigentes. Mínimo de ingresos de \$400.00 Firma de Habeas Data.</p>
<p><i>Crédito rotativo.</i></p>	<p>Banco Cuscatlan Banco Azul G & T Continental</p>	<p>Ventas anuales mínimas 2 años o más de operación comercial. Aplica también a personas naturales con negocio.</p>
<p><i>Crédito decreciente</i></p>	<p>Banco Cuscatlan Banco Davivienda G & T Continental</p>	<p>Ventas anuales mínimas 2 años o más de operación comercial.</p>
<p><i>Tarjeta de crédito empresarial</i></p>	<p>Banco Cuscatlan</p>	<p>Ventas anuales mínimas</p>
<p><i>Crédito para mujeres</i></p>	<p>Banco Agrícola G & T Continental</p>	<p>Copia de las últimas 6 declaraciones de IVA. Copia de las últimas dos declaraciones de renta. Constancia de otros ingresos. Estados financieros de los últimos 3 años auditados. Flujo mensual proyectado a 12 meses y balance de comprobación de 6 meses para montos mayores de \$350,000.00</p>
<p><i>Créditos en cuenta corriente</i></p>	<p>Banco Davivienda G & T Continental</p>	<p>No se encuentran expuestos en los medios digitales o de información.</p>
<p><i>Cuentas por cobrar</i></p>	<p>Banco Davivienda Banco Promerica</p>	<p>Sano historial crediticio. Experiencia en el negocio.</p>

	G & T Continental	Capacidad histórica y proyectada de pago. Requisitos adicionales de forma personalizada.
<i>Capital Trabajo</i>	Banco Azul Banco Promerica	Ventas anuales mínimas Sano historial crediticio. Experiencia en el negocio. Capacidad histórica y proyectada de pago. Requisitos adicionales de forma personalizada.
<i>Crédito productivo Sobregiros</i>	Banco Agrícola	Tarjeta de registro del IVA. Credencial del representante legal. Formulario de registro del MINHAC. Escritura de constitución. Modificación del pacto social si aplica. Carta para compartir información. Declaración jurada de no más de un año. Formulario de vinculación de no más de un año. Matricula de comercio. Declaratoria de beneficiario final. Validación FATCA si es estadounidense.
<i>Adquisición de maquinaria y equipo. Inversión en activos fijos. Consolidación de deudas. Pago a proveedores. Exportaciones.</i>	Banco Promerica	Sano historial crediticio. Experiencia en el negocio. Capacidad histórica y proyectada de pago. Requisitos adicionales de forma personalizada.
<i>Inversión multidestino Crédito automático con garantía.</i>	Banco Azul	Contar con dos años o más de antigüedad el negocio. Ventas anuales mínimas Contar con buen récord.
<i>Abasto Fianzas Carta de crédito "Stand by"</i>	G & T Continental	No se encuentran expuestos en los medios digitales o de información
<i>Sobregiros</i>	Banco Agrícola G & T Continental	Tarjeta de registro del IVA. Credencial del representante legal. Formulario de registro del MINHAC. Escritura de constitución. Modificación del pacto social si aplica. Carta para compartir información. Declaración jurada de no más de un año. Formulario de vinculación de no más de un año. Matricula de comercio.
<i>Préstamos PYMES</i>		Copia DUI y NIT

	Banco Atlántida	Último recibo cancelado de agua o energía eléctrica Referencias comerciales y personales
--	--------------------	---

Fuente: Elaboración propia en base la "Ley de Bancos", artículo 59 e información obtenida de las diferentes instituciones bancarias

En general los requisitos de los bancos comerciales están subordinados a la ley de bancos la cual fue actualizada en 1999 con una función de servir a un marco de ley en la que se establecen únicamente disposiciones generales sobre condiciones en las que un crédito puede ser otorgados, así pues en requisitos como la constancia de ingresos, constancia de ventas, flujos proyectados y estados financieros se pretende cumplir con la ley de bancos en cuanto a que los solicitantes de crédito deben tener cierta capacidad de pagos en concordancia con los estados financieros y las garantías que el banco establece bajo sus propios criterios.

Por lo tanto, al ser la ley flexible a las condiciones del libre mercado, se generan los desequilibrios en la oferta y la demanda que al final generan el racionamiento que afecta a las empresas más desprotegidas, en este caso son las que asumen un mayor costo en cumplir con las condiciones de oferta.

Y aunque se podría hacer mención especial por cada uno de los requisitos, especial atención nos lleva el hecho que en la mayoría de bancos es necesaria la comprobación de ventas en una cantidad que están muy por encima de la realidad de muchas de ellas sobre todo de las pequeñas empresas al menos en el análisis más concreto de la realidad que cada una de ellas vive.

El esquema puede reflejar muchos requisitos que parecerían difíciles de cumplir, sin embargo, varios de ellos se complementan unos a otros y en general se podría decir que una empresa con un registro ordenado de sus actividades será capaz de acceder a unos

de estos productos y que en el peor de los casos lo peor que le pudiese pasar a una empresa es estar bajo un status de informalidad cuyo entorno no le permita plantarse acudir a las instituciones formales sino a financiamiento más accesible pero a la vez más caro.

1.2. Formulación del problema

El periodo en estudio comprende desde el año 2009 hasta el 2020. Como se ha descrito en los apartados anteriores, la contribución de las PYMES al desarrollo de la economía nacional es altamente significativo, sin embargo, las alternativas y los programas desde el sector público para atender las diferentes necesidades de estas, han sido limitados, y siguen sin atender las dificultades frente a los requerimientos bancarios para que las PYMES enfrentan.

El desarrollo y robustez actual del Sistema financiero, no ha garantizado aumentos en el financiamiento para estos sectores; siendo una de las principales problemáticas, el acceso a financiamiento para cualquier requerimiento de las PYMES, lo cual adicionalmente contrasta con una reducción de la dependencia de financiamiento externo para las inversiones, aumento de los fondos otorgados para la gran empresa y tasas de interés estables, pero con altos costes administrativos para acceder a los mismos.

Aunque existe vasta lectura e investigación sobre las limitaciones para el desarrollo y crecimiento de estas, la principal motivación de esta investigación es responder la interrogante: ¿Cuáles son las causas de las limitantes que enfrentan las PYMES para acceder al crédito en El Salvador?

1.3. Objetivos.

➤ ***Objetivo General.***

Identificar las causas principales que limitan el acceso al crédito de las PYMES.

➤ ***Objetivos Específicos.***

1. Analizar las condiciones actuales del acceso a crédito para las PYMES en El Salvador.
2. Analizar leyes, políticas y/o programas que impacten en el acceso al crédito de las PYMES.

1.4 Marco Teórico.

Las teorías utilizadas en el desarrollo de la investigación están referidas al enfoque del crecimiento económico y el desarrollo del sector financiero, los problemas de información y costes de transacción, y dentro de estos el racionamiento del crédito como determinante para el desarrollo de las PYMES en El Salvador.

1.4.1 Desarrollo del Sector Financiero y Crecimiento Económico.

Las empresas son actores clave dentro del desarrollo económico del país, en este sentido “Schumpeter (1911), McKinnon (1973), Levine (1997, 2004) y Destinobles (2007), mencionan que las diferencias en los niveles de desarrollo y crecimiento se pueden explicar con base en las condiciones financieras de las economías, por lo que se han centrado en el estudio de los factores que afectan directamente al sistema financiero y que causan un efecto indirecto en el desempeño económico de los países”. (Cardona-Acevedo & Cano-Gamboa, 2009).

➤ *El crédito en la promoción de las actividades del empresario.*

A diferencia de los autores monetaristas que consideraban al vínculo ahorro-inversión como la relación más fiable para determinar el comportamiento de los ciclos económicos, para [Schumpeter (1911-1944)], la relación no era tan clara y consideraba que, en vez del ahorro, el crédito bancario era el que mejor interpretaba dicha relación, el cual prácticamente “provenía de la nada”.

Su teoría supone un equilibrio monetario estacionario donde: las ganancias son nulas, un interés igual a cero para los banqueros, no hay acumulación de capital invertido y el único ahorro es para cubrir el nivel de depreciación del período, por lo que la producción se renueva cada vez para cubrir las necesidades en su justa medida a partir de las condiciones de demanda supuestas del período anterior.

El equilibrio se rompe cuando aparece la innovación, esta puede tener seis modalidades: i) Creación de nuevo producto; ii) Aparición de un nuevo método de producción; iii) Apertura de nuevos mercados. iv) Uso de nuevas materias primas; v) Formación de nuevas empresas. vi) Reorganización de los sectores de la economía.

Al existir alguna de las modalidades se puede hablar de generación de ganancia (entendida como la diferencia entre ingresos y costos) con la cual se podría financiar los intereses que los banqueros solicitan al otorgar un crédito.

Siempre que no exista adaptación tecnológica de los competidores, no será posible entrar nuevamente al estado estacionario anterior, por tanto, aún existirá ganancia con la cual financiar los intereses.

Según palabras de Schumpeter (1944) los bancos “contribuyen al enriquecimiento del aparato productivo de la economía...la esencia del crédito moderno radica en la

creación de dicho dinero. Es el método capitalista específico de efectuar el progreso económico” (p. 205,206) concluyendo que el crédito es el complemento monetario de la innovación. De tal manera, que el principal propósito que tiene el crédito, en beneficio del empresario, es la innovación

Al asegurar entonces que el crédito bancario se financia de la “nada” es desde el punto de vista que los ahorros ya no son un precedente sino más bien el resultado de una ganancia ante la innovación, dada una inversión bien ejercida en el período precedente. La relación de intereses y ganancias según Schumpeter es directa, es decir, a mayores márgenes, mayores tasas por lo que este último se vuelve una especie de “impuesto” sobre la misma.

➤ ***Crítica al sistema liberalizador.***

La propuesta de liberalización del sistema financiero, planteada por Mckinnon y Shaw, sostiene que “las diferentes intervenciones gubernamentales de control sobre la fijación del tipo de interés y flujos crediticios, afectan de manera negativa el desarrollo de la banca, dando origen a una represión financiera⁴”.

La corriente Neoestructuralista realiza una crítica al planteamiento anterior, la cual establece que: “el hacer uso de la tasa de interés real para promover el crecimiento, es contraproducente para la economía puesto que en la medida que la inversión determina el ahorro, un alza de las tasas de interés afecta negativamente el crecimiento y engendra presiones inflacionarias. En ese sentido, al aplicarse una política de control monetario

⁴ “El término represión financiera –introducido por los economistas Edward Shaw y Ronald McKinnon en 1973– hace referencia al conjunto de políticas orientadas a redirigir hacia los gobiernos financiación que normalmente se destinaría a otras inversiones, con objeto de reducir los niveles de deuda pública. ...consecuencias imprevistas de esta represión financiera, que van desde la penalización del ahorro y el aumento de las desigualdades, hasta la creación de potenciales burbujas de activos, el repunte de la inflación o el daño reputacional para los bancos centrales” (Isaac Torrontera, 2015).

para resarcir dichos efectos, se genera un **racionamiento de crédito** que conlleva a que las empresas acudan a un mercado informal de crédito, como una fuente de financiamiento residual”. (Hugo Jácome E., Fernando Martín M., & Jorge Granda, 2010)

Finalmente, los Neoestructuralistas proponen: i) tasas de interés moderadas, propician la inversión productiva.; ii) El Estado debe colocar el sistema financiero al servicio del desarrollo productivo, propiciando mercado de capital a largo plazo y acceso a las empresas.

➤ ***La intermediación financiera sobre el bienestar de la economía.***

Levine define al sistema financiero desarrollado como el conjunto de instrumentos, mercados e instituciones financieras que corrigen los problemas de información y disminuyen los costes de transacción.

En el documento elaborado por (Aguirre Sigcha, 2010) se analiza que Ross Levine junto con King (1993) examinaron los postulados de Schumpeter al entrar en campos de medición de la eficiencia del sistema financiero de 80 países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, los cuales empiezan a afianzar definiciones referentes a la “profundización financiera” que se construye en base a cuatro indicadores que miden los servicios obtenidos por los intermediarios:

1. Tamaño del sistema financiero formal.
2. Importancia de los depósitos bancarios en relación a la banca central y su localización del crédito doméstico.
3. Participación del crédito de las firmas sobre el total de créditos otorgados.
4. Participación del crédito de las firmas sobre el PIB

Indicadores sobre los cuales se concluye que los altos niveles de desarrollo financiero están positivamente asociados con altas tasas de crecimiento económico (medidos en términos de PIB per cápita), acumulación de capital físico y mejora en la eficiencia económica. Específicamente muestran que el desarrollo bancario, medido como total de la deuda líquida de los intermediarios financieros dividido por el PIB es explicativo de esta situación, esto a través de 5 funciones básicas: i) Administración de riesgos; ii) Asignar recursos en la economía; iii) Ejecución de controles corporativos para monitorear proyectos; iv) Movilizar ahorros; y v) Facilitar el intercambio de bienes y servicios.

Otra función importante del sistema financiero es la de recopilar y procesar información sobre proyectos de inversión (con mejor productividad) de manera rentable, lo que reduce los costos de inversión para inversores individuales. Los estudios de Levine en 1993, 1998 y 2000 junto a otros autores identifica tres indicadores de desarrollo del sector financiero como las más adecuadas para identificar las diferencias en el crecimiento entre diferentes países a largo plazo: el crédito bancario al sector privado, la actividad del mercado de valores (Ratio entre valor de ventas y PIB) y caracterización del sistema legal.

1.4.2 Información asimétrica y Costes de transacción.

C. Andrés Delvasto plantea que la información asimétrica se presenta cuando “los participantes del negocio bancario no cuentan con información o la misma es insuficiente, sea sobre otros participantes o sobre sus intenciones (otros agentes o público en general). Por consiguiente, no se pueden adoptar decisiones adecuadas o acertadas y ello, al circunscribirse al mercado, se refleja en sus costos de transacción” (Delvasto, 2006). Mercados financieros con presencia de información asimétrica, generan costos de transacción y por tanto no hay una asignación adecuada de recursos.

La información asimétrica tiene dos efectos concretos en el mercado financiero: la selección adversa y el riesgo moral. La primera (selección adversa) implica que, ante un alza de la tasa de interés, se reducen el número de inversionistas adversos al riesgo que desean contraer deuda para financiar sus planes o proyectos de inversión, mientras el número de inversionistas de mayor riesgo que demandan crédito bancario se mantiene o aumenta, los que cumplen el criterio de selección, pues tienen retornos esperados altos, pero baja probabilidad de realización.

“El riesgo moral surge una vez desembolsados o entregado los recursos...hay cambio de incentivos en el prestatario, por ello podrá tomar diferentes actitudes dependiendo de cómo sea su comportamiento con respecto al riesgo...Si el prestatario es consciente que lo máximo que podrá perder, será el préstamo adquirido u otorgado y si a esto le sumamos una actitud de propensión al riesgo, ello constituirá un incentivo para usar los recursos de una forma temeraria o en proyectos arriesgados...” (Delvasto, 2006)

Finalmente los costos de transacción se conceptualizan como “costos ocasionados en relación con la actividad productiva empresarial, en este sentido, las PYMES enfrentan mayores dificultades, comparada con las empresas de mayor tamaño” (Sanchez C., Osorio G., & Baena M., 2007).

Podemos clasificar los costos de transacción en tres categorías: i) **Búsqueda**, los cuales están vinculadas al proceso de identificación y selección de proveedores, en los que implica aspectos como la confianza; ii) **Contratación**, vinculados a las condiciones de negociación y el cumplimiento de los contratos; y iii) **Coordinación**, los que están inmersos en el proceso productivo de la empresa.

1.4.3 Racionamiento del crédito.

Existen numerosos aportes en relación a la definición del racionamiento del crédito; a continuación, se detallan algunas que recogen elementos vinculados a la investigación.

Baltensperger plantea que “existe racionamiento del crédito de equilibrio cuando la demanda de crédito de un prestatario se niega, aunque el prestatario esté dispuesto a pagar todos los aspectos que se definan dentro del contrato de préstamo, relacionados o no con la tasa de interés” (Sandoval & Martinez, 2004)

Para Hodgman “el racionamiento de crédito ocurre si existe mayor demanda de crédito que oferta dada una tasa de interés; distingue entre el racionamiento tradicional (ocasionado por la rigidez de la tasa de interés) y el racionamiento de crédito. En el primer caso el riesgo de incumplimiento del prestatario propicia el acuerdo de crecientes tasas de interés, pero hay racionamiento cuando esta tasa es excesiva o prohibitiva para el solicitante” ... “El racionamiento ocurre cuando el acreedor decide otorgar los recursos que maximicen el valor esperado de los pagos que recibirá (capital e intereses) en función de la calidad crediticia del solicitante e independientemente de su disposición a pagar...el prestamista otorga montos de crédito con tasas de interés proporcionales a esa magnitud; el límite del crédito se determina por la calidad crediticia del solicitante, una vez alcanzado el límite, incrementos sucesivos de la tasa de interés no compensan el riesgo de incumplimiento” (Rodríguez & Venegas, 2012)

Siempre retomando el documento de Rodríguez y Venegas (2012); Mason (1977) plantea dos tipos de racionamiento. El "racionamiento puro" está asociado al precio del crédito; “la oferta final se determina en el nivel en que son máximos los rendimientos del acreedor”. Pero el segundo tipo es el "racionamiento por no precio", el cual resulta de cambios en las condiciones de los contratos de crédito y que son diferentes al precio.

Finalmente, “Keaton (1979) ofrece otra clasificación: en el "racionamiento tipo I", aunque existan varios demandantes con calidad crediticia similar, sólo se otorgan recursos a algunos de ellos; los demás son racionados, aunque estén dispuestos a pagar mayores tasas de interés; en el "racionamiento tipo II", aunque los solicitantes tengan calidad crediticia similar, todos son racionados porque la oferta de crédito es limitada (reciben menores recursos que los solicitados)” (Sandoval & Martinez, 2004).

1.5 Marco Conceptual.

1.5.1 Fuentes de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento son las vías que utilizan las empresas para conseguir los recursos financieros necesarios y realizar una determinada actividad. Según su origen las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas (Enciclopedia Económica, 2019)

Fuentes internas: también conocidas como capital social, son aquellas que se encuentren dentro de las aportaciones de los socios. Es decir que, en estas, el capital proviene propiamente del dinero que posee la organización.

Fuentes externas: se refieren al capital prestado por parte de un tercero que no pertenece completamente a la empresa, tal como un accionista o una entidad financiera que espera a cambio un beneficio.

1.5.2 Definición de crédito.

El Crédito “es una operación de financiación donde una persona llamada acreedor, presta una cierta cifra monetaria a otro llamado deudor, quien, a partir de ese momento,

garantiza al acreedor que retomará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada intereses” (Oca, 2020)

También se define como el “contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, que éste deberá devolver con intereses y según los plazos pactados”. (España, 2021).

1.5.3 Definición de Empresa.

Empresa es la unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines de lucro (ESPAÑOLA, REAL ACADEMIA, 2020).

También se refiere a una organización o institución, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores; obteniendo de esta actividad un *rédito económico*, es decir, una ganancia. Para el correcto desempeño de la producción estas se basan en planificaciones previamente definidas, estrategias determinadas por el equipo de trabajo (Raffino, Empresa, 2020).

Mediana empresa: Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$ 7 millones y hasta 100 trabajadores remunerados (Hernández, 2008).

Pequeña empresa: Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 50 trabajadores remunerados (Hernández, 2008).

PYMES: es el acrónimo utilizado que se refiere a las pequeñas y medianas empresas. Estas, generalmente suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocio e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles (Raffino, 2020).

CAPITULO II. - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

2.1 Tipo de investigación.

De acuerdo a las pretensiones y alcances establecidos en los objetivos, el tipo de investigación es descriptiva mixta, esperando abordar el problema desde una perspectiva amplia, que considere información de tipo cualitativa y cuantitativa.

El diseño a utilizar es el de tipo anidado, el cual tiene las siguientes características:

- Existe interconexión entre métodos para la recolección de datos cuantitativos y cualitativos, donde uno predomina y guía el proceso.
- El método no predominante, es anidado o insertado dentro del que se considera central.
- Los datos recolectados por ambos métodos, son comparados o mezclados en la fase de análisis. Se obtienen las fortalezas del análisis CUAN y CUAL.
- Los datos cuantitativos y cualitativos requieren ser transformados de manera que puedan integrarse para un análisis conjunto.

2.2 Población y muestra.

Pequeñas y medianas empresas de la zona metropolitana de San Salvador. De acuerdo con las estadísticas “REGISTRO ADMINISTRATIVO DE SOLVENCIAS DE ESTABLECIMIENTOS DURANTE EL AÑO 2019”, estas corresponden a un total de

3594, de las cuales 559 son medianas empresas y 3045 son pequeñas empresas, omitiendo las inactivas y aquellas en condición de apertura.

Pequeña empresa: 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 mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores, según clasificación presentada en la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (2014, art. 3, p. 8);

Mediana empresa: 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 por 7 millones de dólares y con un máximo de 100 trabajadores, según clasificación de empresas salvadoreñas por parte de la Cámara de Comercio de El Salvador

El diseño de muestreo es transversal simple, se caracteriza por obtener información una sola vez de cada unidad de muestra escogida; el método de muestreo es no probabilística, por conveniencia, en función de la región geográfica, la facilidad de acceso con las empresas y disponibilidad para su contacto a través de medios digitales.

2.3 Variables e indicadores.

Para un mayor entendimiento de las variables a considerar se muestra la Tabla 5, donde se establecen además los indicadores según la fuente de información de la cual se pudieron extraer datos fiables.

Tabla 5. Operacionalización de variables.

Variable.	Indicador.	Fuente de información.
<i>Racionamiento del crédito</i>	Proporción de créditos otorgados por sector económico (# de créditos otorgados) Proporción de créditos otorgados por tamaño de empresa (# de créditos otorgados) Evolución de las tasas de interés activa	<i>Estadísticas oficiales.</i> <i>Investigaciones relacionadas.</i>
<i>Acceso al crédito</i>	Proporción de PYMES que acceden a crédito. Proporción de bancos comerciales que otorgan la mayoría del crédito.	<i>Estadísticas oficiales,</i> <i>Investigaciones relacionadas.</i>

Fuente: Elaboración propia.

2.3.1 Racionamiento del crédito.

➤ ***Proporción de créditos otorgados por sector económico.***

En cuanto a la proporción de créditos productivos otorgados por los bancos privados dividida por sectores económicos; la Tabla 6 muestra que los tres con mayor participación durante el periodo en estudios son: Comercio con 30.45%, seguido de Industria Manufacturera con el 21.84% y finalmente Servicios con el 16.99%. Por tanto, en promedio entre el 2009 y 2019, el 70% de otorgamientos de créditos productivos se han concentrado en dichos sectores.

Tabla 6. Promedio de participación en el total de créditos otorgados por los bancos privados para el periodo 2009 – 2019.

Sectores Económicos	Promedio
Agropecuario	7.64%
Minería y Cantera	0.15%
Industria Manufacturera	21.84%
Construcción	8.59%
Electricidad, Gas, Agua y Otras	3.82%
Comercio	30.45%
Transporte y Almacenamiento	4.24%
Servicio	16.99%

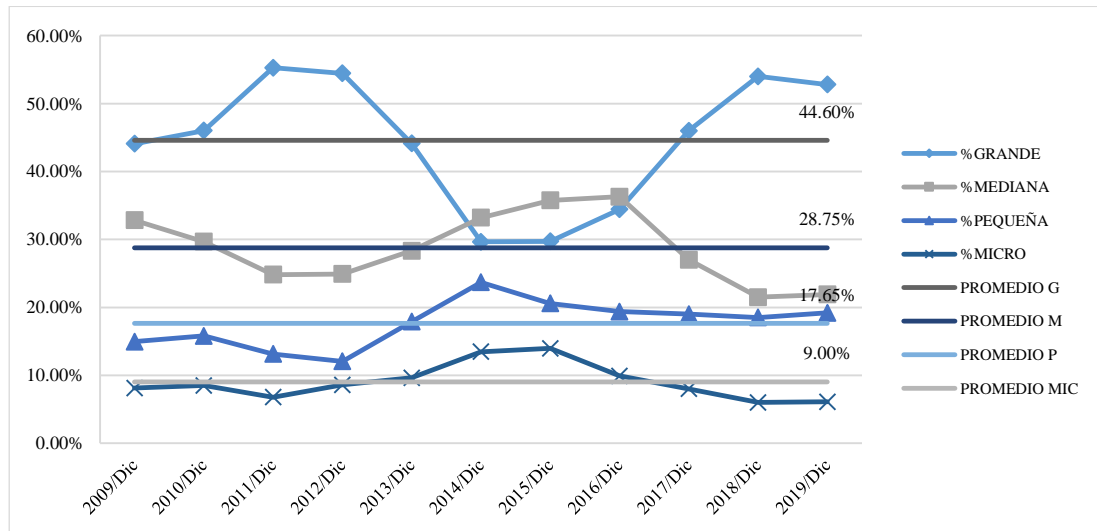
Instituciones Financieras	3.38%
Actividades No clasificadas	2.89%

Fuente: Elaboración propia con cifras de la SSF 2009-2019 “Cartera de préstamos por sectores económicos – Bancos”.

➤ **Proporción de créditos otorgados por tamaño de empresa.**

En el otorgamiento de créditos, en función del tamaño de las empresas, se observa que, según el Gráfico 8, en promedio para el periodo en estudio, un 44.6% de estos se concentra en la gran empresa, seguido de un 28.75% dirigidos a la mediana empresa y un 17.65% que se destina para la pequeña empresa, siendo el 9% restante el que se otorga para las microempresas. Es importante recalcar que durante los últimos tres años del estudio (2017-2019) se marca un promedio de 50.93% del total de los créditos concentrados en la gran empresa.

Gráfico 8. Distribución de los créditos por tamaño de empresas y promedios para el periodo 2009-2019.



Fuente: Elaboración propia con cifras de la SSF a través del mecanismo OIR.

En relación a los montos de créditos otorgados a empresas, de acuerdo a las estadísticas disponibles, se observa un crecimiento general de 84.4% entre 2009 y 2019, pasando de 3.7 miles de millones a 6.8 miles de millones. Aunque no se encontraron datos sobre la cantidad de grandes empresas que recibieron créditos, es relevante el caso de las

PYMES, las cuales presentaron un crecimiento de 60.9% y un 55.9% respectivamente. En la Tabla 7 se observa cómo las pequeñas empresas que lograron recibir préstamos, pasaron de ser 22,751 en 2009 a 36,613 en 2019, y de 18,290 en 2009 a 28,522 en 2019, en el caso de las medianas empresas.

Tabla 7. Número y monto de créditos otorgados por tamaño de empresas, al mes de diciembre del periodo 2009 – 2019.

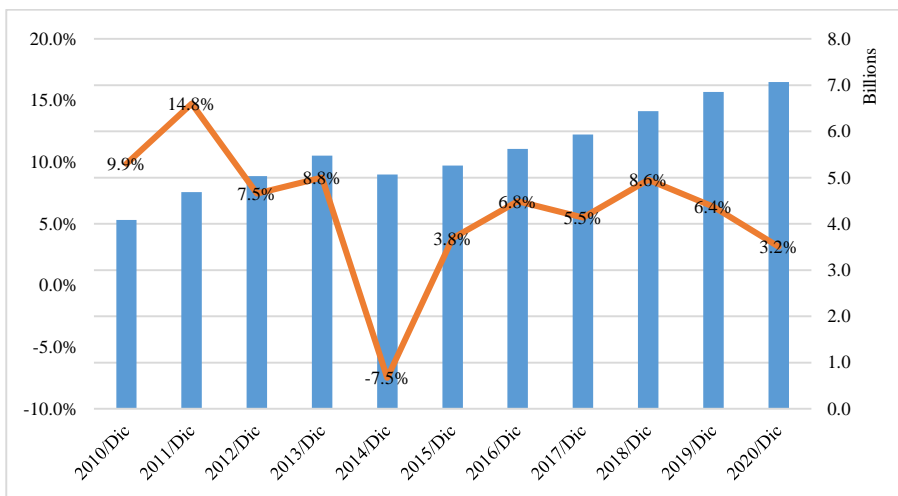
Año	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA		MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESAS	Monto Total*
	Número de Créditos	Monto Otorgado	Número de Créditos	Monto Otorgado	Número de Créditos	Monto Otorgado	Monto Otorgado	
2009/Dic	45,658	\$302,071,253.85	22,751	\$555,322,802.08	18,290	\$1,219,855,044.73	\$1,638,150,899.34	\$3,715,400,000.00
2010/Dic	47,095	\$347,313,876.75	23,633	\$644,635,965.57	17,289	\$1,211,733,314.07	\$1,879,016,843.61	\$4,082,700,000.00
2011/Dic	37,926	\$317,233,751.82	11,024	\$615,456,349.81	15,864	\$1,163,139,884.79	\$2,589,170,013.58	\$4,685,000,000.00
2012/Dic	47,760	\$431,954,741.14	11,033	\$607,369,564.89	15,296	\$1,254,130,444.59	\$2,741,545,249.38	\$5,035,000,000.00
2013/Dic	62,708	\$527,745,165.64	-	\$980,000,000.00**	15,917	\$1,551,897,735.20	\$2,416,357,099.16	\$5,476,000,000.00
2014/Dic	78,191	\$681,718,854.62	-	\$1,200,000,000.00**	18,169	\$1,681,851,027.83	\$1,502,430,117.55	\$5,066,000,000.00
2015/Dic	77,771	\$734,254,509.19	22,313	\$1,082,748,766.66	18,511	\$1,880,071,728.10	\$1,562,924,996.05	\$5,260,000,000.00
2016/Dic	54,913	\$557,024,036.85	21,012	\$1,088,683,648.56	18,303	\$2,039,079,039.62	\$1,935,213,274.97	\$5,620,000,000.00
2017/Dic	74,102	\$661,360,698.54	32,294	\$1,609,023,976.31	18,613	\$2,205,018,970.11	\$1,454,596,355.04	\$5,930,000,000.00
2018/Dic	73,820	\$614,449,220.21	34,647	\$1,813,247,526.54	23,679	\$1,979,454,780.20	\$2,032,048,473.05	\$6,439,200,000.00
2019/Dic	76,256	\$668,613,721.71	36,613	\$1,842,173,453.82	28,522	\$2,233,248,340.64	\$2,107,164,483.83	\$6,851,200,000.00
2020/Dic								\$7,067,900,000.00*

Fuente: elaboración propia con cifras de la SSF a través del mecanismo OIR. /**Elaborado a partir de la información disponible en “Informes de Estabilidad Financiera” del periodo en análisis. /*** Registros basados en información de la Superintendencia de Competencia 2021.

Como se observa en el Gráfico 9, el comportamiento de los créditos otorgados a las empresas durante el periodo en estudio muestra una desaceleración sostenida, la cual se agudizó durante el año 2014, probablemente provocada por la coyuntura política, la baja productividad y caída en los montos de inversión pública y privada. Pese a la

recuperación mostrada los años posteriores, no logra retomar el comportamiento mostrado entre 2010 y 2011.

Gráfico 9. Comportamiento del total de créditos otorgados



Fuente: elaboración propia con cifras de la SSF a través del mecanismo OIR. */**Elaborado a partir de la información disponible en “Informes de Estabilidad Financiera” del periodo en análisis. **/**** Registros basados en información de la Superintendencia de Competencia 2021.*

➤ ***Evolución de las tasas de interés activa.***

Las tasas de interés para los créditos otorgados a empresas, muestran un comportamiento un tanto estable a partir del 2016, sin embargo, esto se da posterior a un periodo de reducción significativa entre los años 2010 y 2012, momento en el que los efectos de la crisis internacional impactaron en la economía local. El Gráfico 10 muestra que la dinámica del último periodo contribuiría al aumento en la cantidad de préstamos solicitados y otorgados; sin embargo, durante el 2019 y 2020 las tasas de interés han mostrado un punto de inflexión, creciendo un 3.1% en el caso los créditos a un año plazo, y 2.4% en los créditos mayores a un año plazo.

Grafico 10. Comportamiento de las tasas de interés de los créditos a empresas y tasas de crecimiento durante el periodo 2009-2019



Fuente: elaboración propia con cifras de la SSF a través del mecanismo OIR. */**Elaborado a partir de la información disponible en “Informes de Estabilidad Financiera” del periodo en análisis. */*** Registros basados en información de la Superintendencia de Competencia 2021.*

2.3.2 Acceso al crédito.

➤ *Proporción de PYMES que acceden a crédito.*

Retomando los resultados de la “Encuesta de competitividad económica” (Argumedo & Zuleta, 2021), se indica que, en promedio para el periodo de análisis, el 39% de las empresas del país demandaron crédito, siendo estas las que cumplen con los requerimientos mínimos para acceder al mismo. En este sentido el promedio de créditos denegados fue de 8% para el periodo 2013-2019; de lo que destaca la principal causa por la que se denegó el crédito, siendo para 2013 la situación económica (52% del total de créditos denegados), y compartiendo un 60% “la situación económica, como los cambios en las políticas de las entidades de créditos” para el año 2019.

➤ ***Proporción de bancos comerciales que otorgan la mayoría del crédito.***

Los bancos comerciales que otorgan crédito se detallan en la Tabla 8; en la misma se identifica que los 5 principales, excluyendo banco Hipotecario por tener como accionista mayoritario al gobierno, son: el Agrícola con el 26.8%, el Davivienda con un 15.5%, el Cuscatlán con 8.7%, América Central con 8.6% y Scotiabank con 8%, totalizando una cobertura de 69% aproximado del total de créditos otorgados, como promedio para el periodo en análisis.

Tabla 8. Bancos y su participación promedio en el otorgamiento de créditos a empresas, periodo 2009-2019.

Bancos comerciales	Promedio
Banco Agrícola, S.A.	26.82%
Banco HSBC Salvadoreño, S.A. - Banco Davivienda Salvadoreño, S.A.	15.51%
Banco Hipotecario de El Salvador, S.A.	9.59%
Banco Citibank de El Salvador, S.A. - Banco Cuscatlán de El Salvador, S.A.	8.75%
Banco de América Central, S.A.	8.62%
Scotiabank El Salvador, S.A.	8.03%
Banco Promérica, S.A.	5.92%
Banco G & T Continental El Salvador, S.A.	5.65%
Banco ProCredit, S.A. - Banco Atlántida, S.A.	4.16%
Banco de Fomento Agropecuario	3.60%
Banco Industrial El Salvador, S.A.	2.10%
Banco Azul de El Salvador, S.A.	0.95%
Citibank, N.A., Sucursal El Salvador	0.26%
Banco Azteca El Salvador, S.A. - Banco Abank, S.A.	0.04%
First Commercial Bank, Sucursal El Salvador.	0.01%

2.4 Técnicas e Instrumentos para la recolección de información.

En términos generales se utilizaron técnicas documentales y de campo, directas e indirectas: Identificación y análisis de fuentes secundarias (encuestas empresariales e investigaciones); Administración de entrevistas a personas claves vinculadas a los bancos privados y la realización de un grupo focal con referentes de MIPYMES.

En cuanto a los instrumentos que dieron soporte a la investigación se aplicaron entrevistas individuales y de grupos focales; las primeras se dirigieron a personas empleadas de bancos privados, en áreas vinculadas a créditos empresariales y tomadores de decisión. Adicionalmente se definieron algunas categorías de interés y se obtuvo información de fuentes secundarias a través de datos oficiales, estudios de gremiales empresariales, e investigaciones especializadas, esto tuvo como finalidad, realizar un análisis más acertado del entorno de las PYMES.

Todo 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 tendencias del investigador.

2.5 Procesamiento de la información.

El procesamiento de la información se realizó con el software Microsoft Excel, en el cual se elaboraron las tablas y gráficos necesarios para el análisis de la información cuantitativa.

Adicionalmente el procesamiento de la información de tipo cualitativa, se realizó mediante la sistematización de la información de las entrevistas en una hoja de texto y la consolidación posterior por coincidencias, a partir de categorías de análisis basadas en las preguntas del instrumento.

2.6 Análisis e interpretación de datos.

2.6.1 Oferentes de créditos: Entrevistas a personal de bancos privados.

Los instrumentos se administraron entre el 23 de agosto de 2021 y el 6 de septiembre del mismo año. En la Tabla 9 se detalla las características generales y el total de participantes.

Tabla 9. Resumen de personas entrevistadas de la banca privada.

N°	Institución	Cargo	Género	Fecha de respuesta
1	Banco Davivienda Salvadoreño SA	Ejecutivo Banca PYME	Hombre	23/08/2021
2	Banco de América Central	Jefa de Agencia	Mujer	-
3	Banco de América Central	Asesora BAC PYME	Mujer	30/08/2021
4	Banco de América Central	Jefe de Agencia	Hombre	26/08/2021
5	Banco de América Central	Ejecutiva PYME	Mujer	29/08/2021
6	Banco Azul de El Salvador S.A.	Oficial de Riesgos MYPE	Hombre	06/09/2021

En primer lugar se pregunta sobre características o elementos que han impedido históricamente a las PYMES ser aprobadas para un crédito, cabe mencionar que la intención de la pregunta va dirigida a obtener respuestas meramente estadísticas y no ahondar en las causas de la negación de un préstamo debido a que cada solicitud de crédito posee particularidades no solo en cuanto al tamaño de la PYME que lo solicita sino también en aspectos como monto y destino de crédito por lo que ahondar en el tema podría llevar a trivializar las respuestas. Por lo que en este caso las respuestas más frecuentes iban por el hecho de que las PYMES en general muestran poca capacidad de pago debido al sobreendeudamiento y también a la falta de formalidad de la empresa que deriva en documentos faltantes o inexactos que generan desconfianza a la hora de evaluarlas, es decir, problemas de origen administrativo que refuerzan la tesis de que el racionamiento tiene raíz en la asimetría de información y su costo respectivo para extraerla.

- Ante la pregunta si el riesgo de impago es la causa principal para no otorgar préstamos la respuesta mayoritaria es que sí, sin embargo es de notar el contraste con otras respuestas donde se matiza que el riesgo de impago está muy ligado a la administración del negocio y no tanto a su nivel de deuda por lo que la pregunta cumplió su propósito en develar el nivel de análisis que se hace a las empresas por parte de los bancos que justifican en gran medida tanto el nivel de interés que solicitan como el tipo o clase de garantía que se permiten exigir.

- La política de crédito está como principal obstáculo institucional que tienen los bancos del país para poder otorgar un crédito debido a que hay un monto mínimo que se puede otorgar dada la capacidad de pago de la PYME que lo solicita probablemente el hecho de que estas hayan cambiado poco o nada a lo largo de los años de estudio da a entender que los bancos son poco flexibles ante los acontecimientos de la coyuntura económica y no se ven en la necesidad de revisarlos periódicamente de manera general, esto aclara el poco dinamismo de la capacidad empresarial para incentivar estos cambios y el estancamiento económico que los sectores económicos han sostenido aun en los momentos de un auge general de la economía.

- Cuando se consulta sobre las leyes y regulaciones de carácter público que los oferentes pueden identificar como desincentivos al acceso al financiamiento por parte de las empresas, no han podido identificar certeramente alguna que valga una mención específica. Más bien mirando del lado de las empresas indican que las regulaciones son más perjudiciales a ellos debido a, por ejemplo, la reciente aprobación del aumento al salario mínimo la cual como amenaza indican afectaría en los posibles costos que estos implican y su consecuente efecto en los balances y estados financieros que pueden llegar a poner en una situación insostenible financieramente sobre todo a las pequeñas empresas

que hayan tenido perjuicio directo en la reciente coyuntura. A partir de esto se podrían intuir dos cosas:

- Una es que todas las políticas y regulaciones de carácter público en el período analizado que se implementaron por el lado de la oferta han permitido a los bancos tener cierta libertad de plantear sus políticas crediticias para que estas no vayan en detrimento de las utilidades futuras.
- En segundo lugar, es que es la pequeña empresa (dejando de lado el análisis de las micro) la que más se ve afectada en las políticas públicas encaminadas a mejorar su acceso al crédito y que por lo tanto se deben hacer planteamientos para que por el lado de la oferta se acerquen los servicios financieros que mitiguen cualquier efecto directo sobre las pequeñas empresas.

- El análisis de la situación económica mundial y su efecto en el acceso al crédito es variado pero la mayoría de respuestas tienen en común el hecho de que se considera que el efecto es más perjudicial a las empresas que a los bancos por lo que aún con el efecto de la reducción en la demanda de créditos, los bancos aún cuentan con la infraestructura suficiente para resguardarse de las posibles consecuencias que esto implica, debido a que en el país la mayoría de bancos se consolidan a través del tiempo formando conglomerados a nivel nacional e internacional que brindan servicios financieros de diversos tipos que les permiten depender menos de los ingresos causados por el otorgamiento de créditos. En un ambiente donde hay suficientes asimetrías de información es posible que ante la crisis se intensifiquen los posibles efectos del racionamiento y por lo tanto salir de una posible recesión económica en el corto plazo. Entre los efectos perjudiciales concretos que los bancos perciben según la encuesta se encuentran las posibles consecuencias en cuanto a la rigurosidad de requisitos que pueden

implementar a causa del riesgo de impago que se hace más evidente ante la bajas en los ingresos de las empresas, también se hace mención de algunas políticas públicas que el gobierno implementa y que podrían ser contraproducentes como la reciente aprobación de un fideicomiso para subsidiar a las pequeñas empresas ante el incremento del salario mínimo y el pago de planillas hacia una parte de los empleados como recurso de una posible recuperación económica ya que se plantea que esto implica un aumento en los pasivos y por lo tanto una mala calificación de riesgo. En conclusión, se nota que el panorama respecto a la actual coyuntura aún es muy incierto y que las opiniones respecto a sus efectos al interior de las empresas por parte de los oferentes de crédito son variadas, poco profundas y poco sustentadas ya que al interior de las instituciones financieras no ha habido efectos que impliquen un cambio significativo en su estructura.

- Previo a la crisis de 2020 el panorama del acceso al crédito era más fluido según las respuestas obtenidas; seguramente debido a la certeza de la situación económica en general y pese a la incertidumbre que la entrada de un nuevo gobierno podía generar; aunque las opiniones son variadas, se coincide en que las PYMES ya poseían estándares para el acceso al crédito y que eran ellas a nivel interno las que debían ajustarse a las condiciones que los bancos imponían para poder acceder al crédito, sin embargo, ante la nueva realidad las políticas públicas diseñadas de parte de un gobierno más activo generan un ambiente de incertidumbre que interpretan como perjudicial en comparación al período previo. Entre los aspectos que se consideran “positivos” en el período previo de 2020 por parte de las empresas destacan: i) Estabilidad en las ventas e ingresos pese a la poca experiencia crediticia, ii) Capacidad de pago que derivaba en un buen record crediticio, iii) Un entorno mucho más fiable de fluidez económica y ayuda de la banca nacional que reducía la incertidumbre.

Cabe recalcar que hay discrepancias y también existe la opinión que el entorno actual es más favorable debido a que hoy es más fácil acudir a una retórica de riesgo moral, donde muchas de las deudas se han visto reducidas al considerarse impagables y la banca nacional ha redoblado esfuerzos en ayudar a aquellos sectores considerados “vulnerables” sobrevalorando la situación que en verdad han tenido que sobrellevar.

- Ante la pregunta que, si es posible que los bancos aumenten su nivel de riesgo con tal de aumentar la cartera de créditos, los entrevistados coincidieron en un 100% en que, reducir los indicadores de riesgo para aumentar su cartera de créditos, no es viable y no es una opción. Consideran que es muy complicado que este escenario ocurra en el corto plazo ya que muchos negocios que fueron afectados por la crisis sanitaria del COVID-19, no han podido recuperar el nivel de ventas que tenían anteriormente y muchas están tratando de no caer en pérdidas y desaparecer. En todo caso, sí acaso pudiera considerarse, dependería de la estructura de cada cartera de clientes de cada institución y de las regulaciones y normativas de los entes reguladores (BCR y SSF), dado que estas instituciones señalan los límites mínimos de riesgos a aceptar, así como las buenas prácticas de colocación.

- Se buscaba saber la opinión sobre las posibles acciones que el gobierno podría implementar para mejorar los servicios de financiamiento a las PYMES y entre las respuestas más frecuentes está el hecho de buscar mejorar la política tributaria que permita desahogar sobre todo a las PYMES más desprotegidas en este aspecto ya que se tiene la percepción que en muchas ocasiones con tal de reducir los impuestos a pagar muchas empresas mienten u ocultan información en los Estados Financieros que no les permiten a la vez poder acceder a los créditos, otras de las respuestas interesantes en este aspecto van en el sentido de reducir trámites burocráticos tanto para la formalización de las

empresas así como permisos requeridos que agilicen proyectos de inversión vitales que le permita a las entidades bancarias tener más confianza a la hora de aprobar un crédito.

- Buscando saber la opinión sobre posibles acciones que se podrían implementar para flexibilizar el mercado de crédito los entrevistados consideraron que sería beneficioso para las PYMES que haya flexibilidad en cuánto a incrementar los plazos para poder abarcar una mayor parte de los negocios sin que sean afectados sus costos operativos. Consideraron que la Banca nacional para hacer posible este tipo de aplicaciones, requerirían del apoyo del gobierno central ya que un banco comercial privado no expondrá su capital con un cliente que simule riesgo. Y, por último, consideraron que siempre es necesario ofrecer tasas competitivas.

CAPÍTULO III – SEÑALIZACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA LA DISMINUCION DE ASIMETRIAS DE INFORMACION.

3.1 Diagnóstico de la problemática.

3.1.1 Impedimentos desde las PYMES para acceder al crédito.

Los principales impedimentos al interior de las PYMES mencionados se detallan a continuación:

- Inadecuada gestión administrativa. Esta se encuentra asociada a la falta de contabilidad formal acorde a las Normas Internacionales de Contabilidad; escasa o nula formalidad en su estructura.
- Nivel y manejo del endeudamiento. En este sentido, el impago es una de los factores señalados como de mayor importancia, al momento de otorgar un crédito.
- Falta de récord crediticio, ligado al inadecuado o inexistente registro de ventas, así como el tamaño de las mismas; la falta de un plan de negocios, el cual se considera un factor de riesgo, debido su vinculación con la dificultad de adaptación ante cambios en el mercado.

3.1.2 Impedimentos desde la banca para acceder al crédito.

En cuanto a las condiciones que pueden convertirse en impedimento para el otorgamiento de créditos a las PYMES, se identifican los siguientes:

- Los requerimientos de garantías para el solicitante del crédito. Las garantías más comunes para estos son fiadores, garantías hipotecarias, garantías prendarias, ya sean estas maquinarias o equipos. Finalmente, se menciona con especial importancia los programas de garantías para el apalancamiento de la deuda, los cuales están

respaldados más comúnmente por instituciones públicas como BANDESAL, concretamente lo destinado en el Fondo Salvadoreño de Garantías y entidades de cooperación tal como USAID, a través de los acuerdos de riesgo compartido con los bancos DAVIVIENDA, BAC, G y T Continental, y Promerica, de la Autoridad de Crédito para el Desarrollo.

- La política de crédito, la cual ajusta los montos que se pueden brindar en base a sus declaraciones, las cuales se vuelven en una limitación adicional, ya que generalmente no declaran sus ventas.

3.2. Esquema de señalización desde el lado de la demanda de crédito.

La vía en la que es recomendable abordar una solución a los problemas de acceso al crédito en diversos países desde el punto de vista de las empresas involucradas tiene que ver con la disminución de las asimetrías de información esto a partir de diversos estudios que involucran también a las PYMES definida esta de diversas formas ya que en muchos países los problemas de formalización de empresas no generan el mismo impacto que en El Salvador.

Por lo tanto ¿qué acciones podrían facilitar los empresarios desde una posición PYME para disminuir estas asimetrías? Dado que los costos de señalización generalmente son atribuibles al acreedor y de ahí que deba asumir el riesgo necesario ante la probabilidad de incobrabilidad del crédito, se deben establecer mecanismos que ayuden desde el interior de las mismas empresas a disminuir estos costos, aunque esta parezca únicamente una solución parcial.

Desde esta perspectiva aunado a los puntos relatados en el diagnostico 3.1.1, se establecen los siguientes mecanismos:

- Fabricación de información al interior de las empresas de sus propias actividades que revele a la vez su verdadera naturaleza al mercado, es decir, transparentar información útil para la misma empresa.
- Parametrizar la información financiera y de perspectivas futuras que vayan en función de cumplir las leyes, aunque sea de manera mínima las del ente regulador (SSF).

Para lograr el funcionamiento de estos mecanismos se proponen tres instrumentos.

- Un plan de negocio estructurado para transparentar la información que se genera al interior de la empresa.
- Una evaluación de riesgos que implique los planes ante futuras eventualidades internas y externas a la PYME.
- Creación de información financiera auditada: flujos de fondos de corto y largo plazo, estados de situación patrimonial y presupuestos.

3.2.1 Propuesta de plan de negocio PYME y mapa de señalización de información financiera vital.

En base a las ideas planteadas por (Herrera Lopez, 2013) tomado del libro de (Alcaraz Rodriguez, 2011), se abordan 6 segmentos que se desglosan a la vez en varios elementos cada uno, los cuales cuatro sirven como elementos de un mapa para especificar toda aquella información relevante para disminuir los costos incurridos por las asimetrías de información sobre todo con la banca privada dirigida a PYME.

Propuesta de valor.

- ✓ Justificar la importancia del negocio en el tiempo: Ya sea para financiar el negocio base o un proyecto adicional se debe indicar porqué se pretende que el mismo dure un tiempo estipulado.
- ✓ Sector económico que se atiende: El riesgo de repago varía y por lo tanto el interés que se impone según sea éste.
- ✓ Tamaño: Se deben cumplir condiciones de PYME según las normas de CONAMYPE para que la banca pueda ordenar su cartera.
- ✓ Objetivos: Siempre y cuando éstos indiquen qué actividades específicas asignan los recursos y por lo tanto quién asigna las responsabilidades.
- ✓ Ventajas competitivas: Peculiaridades del producto que lo hacen rentable en el largo plazo.

Marketing.

- ✓ Fijación y políticas de precio: Ya que de estos dependen los reportes de flujos de ingreso.
- ✓ Riesgos y oportunidades: Que se reduce a un documento de evaluación de riesgos que deje claro las acciones ante eventualidades sistémicas y no sistémicas.

Estructura de la cadena de valor.

- ✓ Características de la tecnología: que no tiene que ver tanto con la maquinaria y equipo sino con “la forma” en la que el producto se elabora y por lo tanto las inversiones en tecnología “estrictamente” necesarias.

- ✓ Equipo e instalaciones: Que se reduce más bien a un plan de inversiones de largo plazo, capacidad de reemplazo de los inmuebles y depreciación; clave para la asignación de garantías inmobiliarias e hipotecarias.
- ✓ Materia prima: Debe hacer una evaluación sincera de los precios históricos y posibles fluctuaciones en el precio futuro de la materia prima y la forma en la que podría comprometer el negocio (esta parte se podría incluir también en la evaluación de riesgo posiblemente con un enfoque diferente)
- ✓ Capacidad instalada: La institución financiera podría considerar que el crédito se redirija a mejorar ésta como una alternativa.
- ✓ Manejo de inventarios: En caso de que se necesite financiamiento de corto plazo o de que la principal fuente de crédito sean los proveedores conocer el ciclo de conversión se vuelve esencial.

Generación de ingresos y ganancias.

- ✓ Presupuestos: Dependiendo del tamaño de la PYME se necesita objetivos financieros adecuados al volumen de ingresos previstos y los egresos sujetos al cumplimiento de los mismos.
- ✓ Sistema contable de la empresa: Se deben establecer estándares definidos para las cuentas a utilizar además de buscar modernizarse en el software contable que garantice que los errores sean mínimos.
- ✓ Flujo de efectivo: Es un documento que debería representar fielmente las entradas y salidas de efectivo mensuales y anuales de la empresa, es una pieza clave en la señalización de información vital para reducir el riesgo.

- ✓ Estados financieros proyectados: incluyen tanto el flujo de efectivo, el balance general y estado de resultados proyectados al menos en el plazo para el cual el crédito es solicitado.

3.2.2 Evaluación de riesgo PYME para garantizar la continuidad del proyecto.

Durante los últimos años, las prácticas de gestión de riesgos se han vuelto mucho más estructuradas ya que las PYMES pueden acceder a capacitaciones y asesoramiento a través de CONAMYPE, Organizaciones no gubernamentales e inclusive a través de la misma banca comercial.

Con el análisis de riesgo lo que se pretende es hacer un cálculo de criterios que servirán para ver la evolución del riesgo. La idea consiste en:

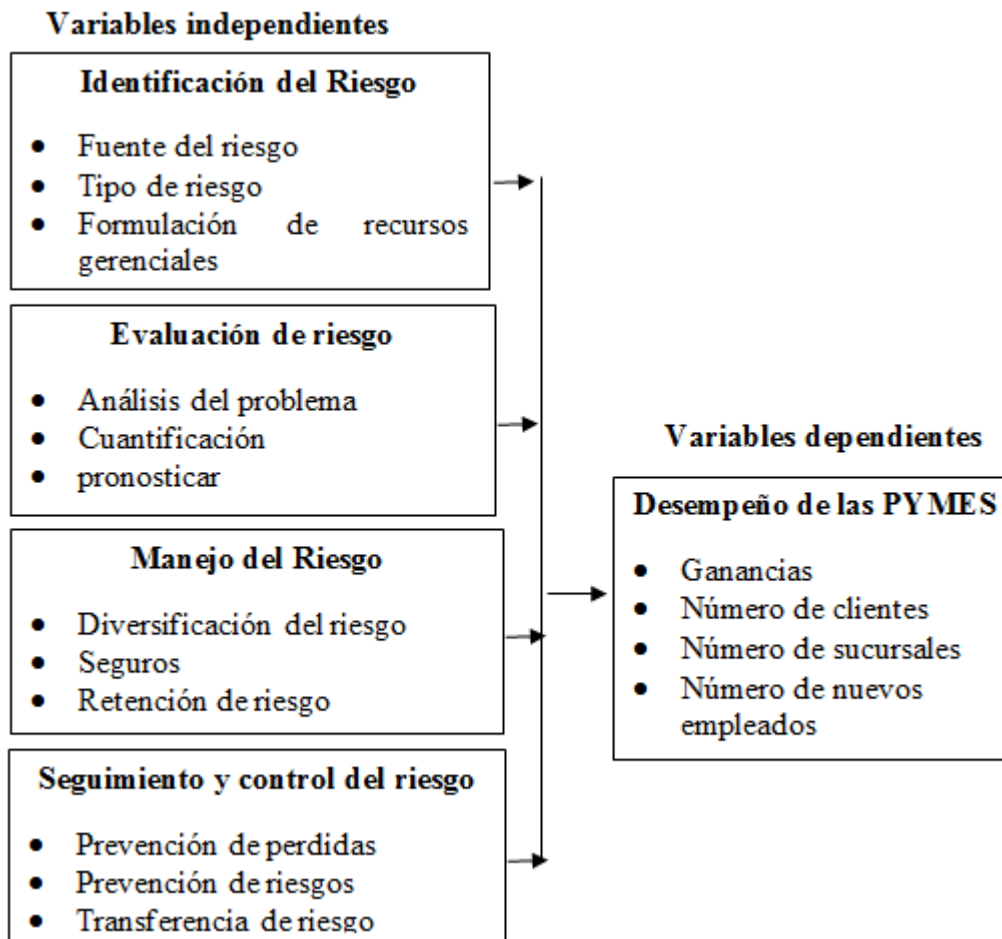
- Identificar variables
- Analizar los resultados obtenidos de las variables

A partir de los apuntes del libro “*identificación de riesgos*” en el capítulo 1 (Mejía Quijano, 2013), el Esquema 1 podría ser un punto de partida para la elaboración de un método o un sistema que les ayude a las PYMES a hacer sus evaluaciones de riesgo tomando en cuenta aquellas variables que se ajusten al tipo de negocio.

En el Esquema 1 además busca explicar la influencia de las estrategias de gestión de riesgos en el desempeño de las PYMES atribuido a la influencia de la identificación del riesgo, evaluación de riesgo, manejo de riesgo y seguimiento y control de riesgo. Puede que no todas las variables independientes puedan aplicarse a todas las PYMES de El Salvador ya que eso dependería del tamaño, estructura, giro comercial al que las empresas se dediquen, pero también podría ser el caso para algunas empresas, sobre todo las

medianas empresas, en las que las cuatro variables independientes planteadas, puedan ser aplicadas y así poder medir la influencia que éstas variables tienen en sus desempeños.

Esquema 1. Relación de variables asociadas al riesgo empresarial PYME.



Fuente: Elaboración propia.

Identificación del Riesgo: lo que se pretende es identificar el origen y los tipos de riesgos. Lo anterior implica el saber reconocer cuales serían los riesgos potenciales y saber identificar las responsabilidades de esos riesgos. La identificación de riesgos sería la base para el análisis y control de riesgos y de esta forma se garantizaría la eficacia de la gestión. Se considera que identificar y mitigar riesgos, serían pasos cruciales para la gestión de las PYMES.

Evaluación de Riesgo: busca identificar aspectos negativos de una situación existente, así como también establecer relaciones de “causa y efecto” entre los problemas identificados. El análisis del problema implica definir un marco, un tema de análisis y la identificación de los principales problemas que enfrentan los grupos objetivo; por ejemplo, una forma de visualizar los problemas sería a través de un diagrama de árbol que ayude a analizar y aclarar las relaciones causa-efecto. Este análisis tiene el objetivo de identificar aquellos cuellos de botella a los que los interesados otorguen alta prioridad y deseen superar. Involucrar a los representantes y partes interesadas con conocimientos y habilidades apropiados es fundamental para obtener un resultado positivo.

Manejo del Riesgo: es una técnica que se utiliza para distribuir o difundir las exposiciones al riesgo. Es una técnica común de gestión de riesgos que busca reducir el riesgo combinando exposiciones que no están relacionadas entre sí. La diversificación tiene su fundamento en el trabajo de Markowitz (Markowitz, *The Utility of Wealth*, 1952) relacionado con la teoría de la cartera de los mercados de capitales, que demuestra cómo la diversificación permite a los inversores reacios a asumir riesgos, crear carteras que optimicen varios niveles de riesgo y rentabilidad.

La retención es el acto de conservar la posibilidad de pérdida sin intentar transferir esa pérdida a un tercero. Este método se ha de utilizar cuando los riesgos de pérdida o la exposición a las pérdidas sean pequeñas, que no generen un gran impacto o que sea lo contrario, que sean muy grandes como para poder hacer algo. La retención de riesgos se considera un “autoseguro”. En las PYMES, la retención se utiliza con otras técnicas de gestión de riesgos. Por ejemplo, la mayoría de las pólizas para PYMES incluyen un deducible para que retengan una parte de la pérdida. Las PYMES podrían utilizar esta estrategia para transferir la exposición de una pérdida a su empresa de seguro, u otra

entidad, que pueda asumir la pérdida. Poniendo en práctica una cultura de seguro, las PYMES pueden reducir sus pérdidas y mejorar su rendimiento financiero.

Seguimiento y control del riesgo: con ésta técnica lo que se pretende es que las PYMES tomen medidas preventivas para minimizar las posibilidades de pérdidas. Esto se refiere a tomar medidas que reduzcan la frecuencia de una pérdida en particular como, por ejemplo: medidas que reduzcan accidentes de tránsito o la aplicación estricta de las normas de seguridad, entre otros. Por lo tanto, se cree que las buenas prácticas de prevención y control de pérdidas podrían mejorar el desempeño de las PYMES. Evitar significa que se adquiere una cierta exposición a pérdidas o que se abandona una exposición a pérdidas existentes. Es una estrategia, lo que implica que la probabilidad de pérdida se reduce a cero porque la exposición a la pérdida nunca se adquiere. Si las PYMES no logran evitar algunos de los riesgos pueden llegar a la quiebra. Evitar riesgos puede parecer la respuesta, pero también significa perder la ganancia potencial. No entrar en un negocio para evitar el riesgo de pérdida también evita la posibilidad de obtener ganancias.

Desempeño de las PYMES: las PYMES juegan un papel crucial en la economía salvadoreña, donde los desafíos como la pobreza y el desempleo son de los problemas más importantes que enfrenta la población. El gobierno, ONGs, cooperativas, la banca comercial, entre otros, en reconocimiento a la importancia que tienen las PYMES en la economía, han dirigido sus esfuerzos para que sean sostenibles en el tiempo sin embargo aún hay mucho trabajo por hacer. En el curso de sus operaciones, las empresas enfrentan riesgos políticos, de desastres naturales, crediticios y operativos. Las PYMES, especialmente durante la etapa de puesta en marcha y expansión, se consideran un riesgo. Las PYMES tienen más probabilidades de estar expuestas a los efectos nocivos de los

riesgos en comparación con las empresas más grandes. Por lo tanto, se hace necesario que las PYMES gestionen sus riesgos para reducir y minimizar la exposición de pérdidas. La gestión de riesgos debería ser una preocupación importante para las PYMES, en particular porque son más sensibles al riesgo comercial y la competencia. La gestión de riesgos ayudará en el desarrollo del plan de contingencia que puede ayudar a detener la erosión de los ingresos de la organización y, en consecuencia, mejorar el desempeño.

3.2.3 Plan de inversiones PYME para dar credibilidad al proyecto.

¿Existe una técnica formal recomendable para invertir?, gran parte de la literatura no lo establece ya que el proceso de análisis de inversiones toma en cuenta muchos factores, (muchos de los cuales ya están en el plan de negocio y otros instrumentos como el plan estratégico) sin embargo sea quien fuere el encargado de tomar esas decisiones debería establecer criterios claros (ya sea en un manual o un reporte) de cómo estas se tomaron y cuáles son los fines que pretende lograr. Esto para que las instituciones financieras tengan una idea de lo que se hará específicamente con el dinero que ellos van a prestar.

Se establecen entonces tres aspectos que deberían considerarse por parte de la institución financiera en un plan de inversiones esto de manera general a partir del estudio de (Moreno Castro, 2014):

- Proceso de toma de decisiones: Si se tiene una guía o un modelo específico que explique y respalde técnicamente este apartado de manera cualitativa sería un añadido a la propuesta, esto es contingencial ya que muchas PYMES utilizan métodos más intuitivos. Esto debe servir también para saber si la empresa tiene contemplado otras inversiones ya que estas podrían comprometer financieramente a la empresa.

- Objetivos de la administración financiera: Se debe ser capaz de justificar la decisión de inversión de forma cuantitativa, esto es, ¿cuál es el efecto marginal de la inversión? Preferiblemente en las utilidades y no es necesario ser lo más preciso en las cifras sino la proporción de mejora que se pretende ya sea como resultado de un análisis horizontal de los estados financieros (lo cual supone una proyección) o por un análisis de entorno del mercado (empresas del sector que hayan tenido resultados similares por inversiones similares, si existen dichos estudios como tal, aunque sea en otros países).

Si la inversión que se hará no afecta el margen de utilidades se debería justificar por el lado de los ingresos o los costos, aunque estos últimos aumenten ya que hay que recordar que muchas inversiones se hacen únicamente para completar un requisito legal.

- Análisis financiero de respaldo: Si la PYME cuenta con un sistema contable formal y serio podría respaldar su plan de inversiones a través de otros indicadores que puedan extraerse de su información financiera como las razones financieras y proyecciones econométricas que ayuden a entender la estabilidad operativa de la empresa sobre todo aquellos indicadores que tengan que ver con el valor de la empresa como tal y qué tanto se comprometería con las inversiones planeadas.

3.2.4 Elaboración de información financiera auditada y proyectada.

Más allá del cumplimiento de las NIIF para la elaboración de los estados financieros es necesario respaldar la información contenida lo más que se pueda no solo para la toma de decisiones al interior de la empresa, sino también para que terceros (en este caso instituciones financieras) muestren confiabilidad en los mismos.

Este respaldo depende en gran manera de la actividad en la que la PYME está envuelta. Por lo que en este apartado solamente se puntualizará en información vital para

establecer contratos de crédito respaldados en garantías ya que eso reduce en gran medida el racionamiento basado en las asimetrías de información.

➤ **Estado de situación financiera.**

- Activos fijos o no corrientes: Aparte de la documentación necesaria para respaldar la propiedad de un inmueble se debería contar normas de cálculo de depreciación sensata explicadas en las notas a los estados financieros ya que como es obvio afectan en gran medida el valor de la garantía a lo largo del tiempo.

- Pasivos: La institución bancaria debería saber qué activos ya están comprometidos con otras deudas de la PYME y qué nivel de intereses ya se le están cobrando para tener una idea de lo que es capaz de soportar la empresa en virtud del monto y plazo con que los paga.

- Utilidades retenidas: Para el evaluador del crédito es importante conocer el promedio de utilidades que la empresa está dispuesta a arriesgar durante el periodo analizado.

➤ **Estado de resultados.**

- Depreciación: Calculo real de la depreciación de los inmuebles de la empresa que serviría como parámetro para estimar el valor real de la garantía si esta es inmobiliaria.

➤ **Otros estados financieros.**

- Estados de flujo de efectivo: Se debe estimar adecuadamente las cuentas clave en los ingresos y salidas de efectivo de la PYME ya sea a través de análisis econométrico o promediando los cambios anuales e interanuales, la indexación puede servir también.

➤ **Auditoria a los estados financieros.**

En general para los analistas de riesgo de las entidades financieras la auditoria de la información financiera al interior de las PYMES será mucho más confiable y mucho menos riesgoso que aquellas que no lo hacen, en el estudio *¿Importa la auditoria de los estados financieros de las PYMES a los analistas de riesgo de crédito?* (Pozuelo Cobo, Herrero Crespo, & Montoya del Corte, 2017) que analizaba la realidad de las empresas españolas especifica que una vez auditados los Estados Financieros la confianza hacia las empresas aumenta lo que implica que la probabilidad de un mejor acceso al crédito hacia las PYMES sea mayor o incluso ir más allá en otras opciones. Las variables analizadas fueron: calidad de la información contable, Riesgo percibido, Confianza (honestidad), Confianza (mercado competitivo), Confianza (benevolencia de la información), acceso y condiciones de financiamiento.

3.3 Percepción del esquema de señalización desde el lado de la oferta de crédito.

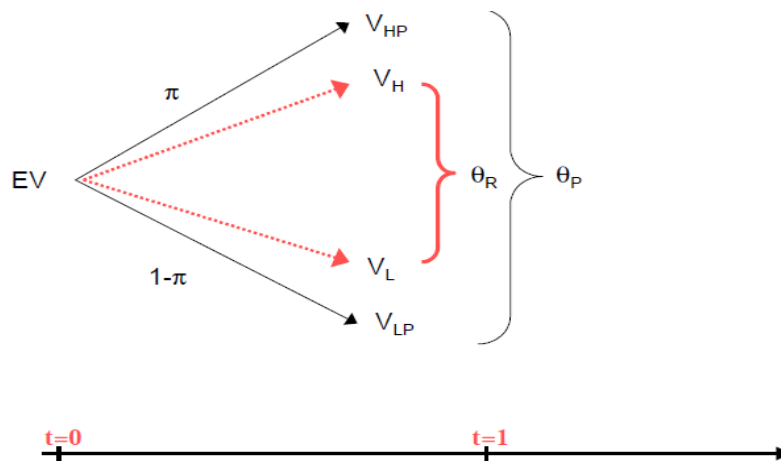
Es cierto que gran parte de la tarea en disminuir los problemas de asimetrías de información caen sobre las PYMES demandantes de crédito por lo que buscar soluciones desde el lado de la oferta sería ideal ya que al final los costes de selección adversa o riesgo moral son adjudicados a las instituciones financieras, sin embargo, la ley ya establece condiciones mínimas por las que un crédito debería ser aprobado por lo que proponer soluciones adicionales podría ser hasta contraproducente lo que implica que en muchos casos pese a la disminución de tipos de interés o aumento de la liquidez, la oferta de fondos siga estancada dado que estos aspectos suelen atraer en gran medida a proyectos de inversión riesgosos.

Ya que la ley de bancos en su artículo 59 establece disposiciones generales de las condiciones sobre las cuales los bancos comerciales deberían normar la concesión de créditos (Ley de bancos, 1999) la propuesta en este caso es la de elaborar un modelo de selección de potenciales clientes sujeto a la disposición de información financiera fiable que estos presenten.

En el estudio elaborado por el centro de información Leibniz para economía en cooperación con la universidad CEMA de Buenos aires llamado: “*Sistemas de información en PYMES y acceso al crédito en contextos de asimetrías de información*” se elabora un modelo bastante útil que en primer lugar formaliza una perspectiva del prestamista (institución financiera) en la decisión sobre el otorgamiento de un crédito y en segundo lugar justifica porqué la tasa de interés con asimetrías de información es más alta con respecto a aquella que trata de reducirlo (Leibniz Information Centre for Economics (ZBW), 2003).

Sea que se trate de otorgar un crédito en un plazo $t=1$ y se desconoce el valor real de la garantía V (sea este un activo físico o cash-flow) la cual depende en gran medida de la información financiera que el prestatario presente, entonces existe una brecha entre lo que el prestamista cree que sean esos valores y el valor real de los mismos, sea Θ_P la brecha del valor del activo V con incertidumbre percibida y Θ_R el valor real del activo se muestra en el Esquema 2:

Esquema 2. Brecha del valor de un activo dado en garantía con y sin incertidumbre.



Fuente: *Sistemas de información en PYMES y acceso al crédito en contextos de asimetrías de información.*

Donde:

V_{HP} = Valor más alto del activo solicitado en garantía con incertidumbre.

V_{LP} = Valor más bajo del activo solicitado en garantía con incertidumbre.

V_H = Valor real supuesto más alto del activo solicitado en garantía.

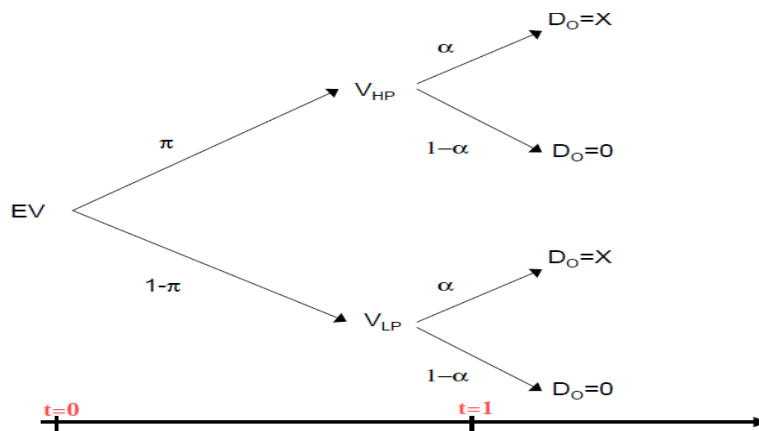
V_L = Valor real supuesto más bajo del activo solicitado en garantía.

π = Probabilidad de que el valor del activo solicitado en garantía sea alto.

Entonces dada la figura anterior el prestamista supone que como media tendrá que subestimar o sobreestimar el valor del activo dado en garantía en caso no se pruebe lo contrario, en todo caso, la brecha con incertidumbre es mayor que la que se establece con los valores reales por lo que el prestatario tiene incentivos para esconder información si no fuera por el hecho que solicitar un crédito con una garantía sobreestimada le garantiza obtener el préstamo pero le hará más difícil pagarlo o si es subestimada no le garantiza el préstamo, por lo que acercarse a los valores reales es la opción más sensata.

Si además suponemos que dados los valores de V_{HP} y V_{LP} existe una probabilidad α que existan pasivos ocultos X y que el valor de la deuda D es mayor que V_{LP} entonces la percepción promedio del prestamista sobre los prestatarios se muestra en el Esquema 3:

Esquema 3. Valor de un activo dado en garantía con incertidumbre.



Fuente: *Sistemas de información en PYMES y acceso al crédito en contextos de asimetrías de información.*

Donde:

- α = Probabilidad de existencia de pasivos ocultos.
- D = Valor de la deuda.
- X = Existencia de pasivos ocultos.

En el modelo también se hace el supuesto simplificador que consiste en:

$$V_{HP} - D - X > 0 ; y ; 0 < V_{LP} - X < D$$

Por lo tanto, la relación del nivel de interés (r_L) que deberá cobrar el prestamista estará en función de su rendimiento esperado (r) y la probabilidad de existencia de pasivos ocultos α .

$$(1 + r)D = \pi(1 + r_L)D + (1 - \pi)(V_{LP} - \alpha X)$$

Despejando.

$$(1 + r_{LP}) = \frac{(1 + r)D - (1 - \pi)(V_{LP} - \alpha X)}{\pi D}$$

Por lo tanto, el cambio del nivel de interés respecto a la probabilidad de existencia de pasivos ocultos es:

$$\frac{\partial(1 + r_{LP})}{\partial \pi} > 0$$

Es decir, a mayor probabilidad de pasivos ocultos mayor será el interés a cobrar, también se puede medir el costo del crédito en función del valor brindado en garantía, así pues:

$$\frac{\partial(1 + r_{LP})}{\partial V_{LP}} < 0$$

La relación inversa implica que a mayor sea el valor “subestimado” del activo menor será el costo del crédito. La tasa de crédito que “debería” cobrar el prestamista será siempre menor a la que realmente cobra debido a las asimetrías de información, por lo que, si definimos una variable **I** como aquella que resume la información clave tenemos:

$$\frac{\partial \alpha}{\partial I} < 0$$

Por lo que también se puede deducir:

$$\frac{\partial(1 + r_{LP})}{\partial I} < 0$$

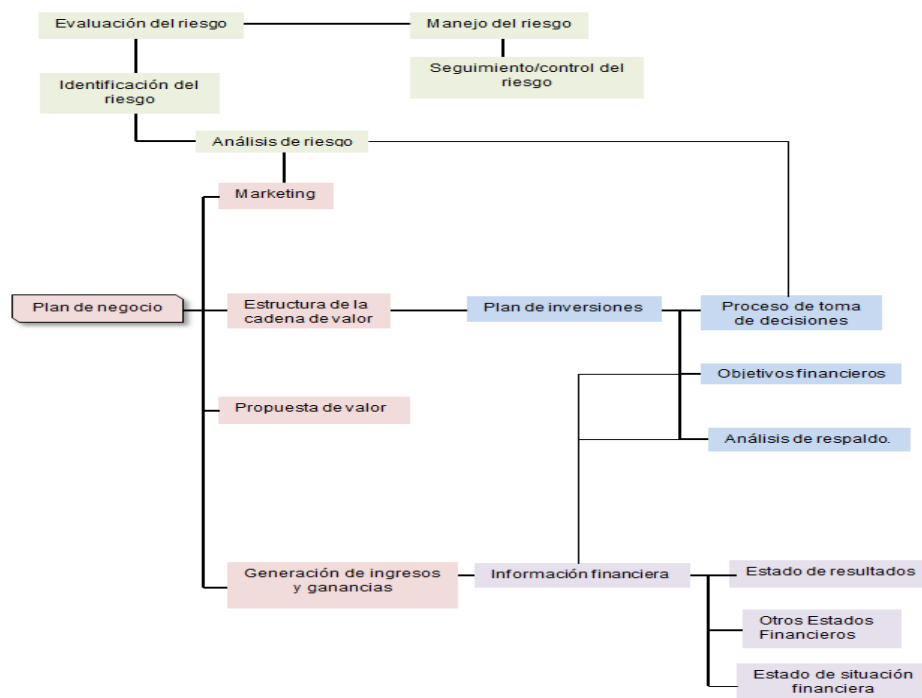
De lo que se concluye que el costo del crédito reflejado en las tasas de interés se reducirá a mayor sea la cantidad y calidad de información que se brinde al prestamista y la percepción que este tenga de dicha información.

3.4 Esquema de señalización del mercado de crédito.

Con lo anterior no se busca establecer valores ideales u óptimos de las variables ya que esto dependerá en gran medida de la realidad del mercado crediticio PYME en diferentes regiones, pero justifica en gran medida lo ya visto en el esquema de señalización de la demanda y por qué se debería invertir en crear información financiera auditada y/o dictaminada.

Al final el Esquema 4 sobre la señalización de demanda quedaría de la siguiente forma:

Esquema 4. Señalización de demanda, dada información financiera más importante.



Fuente: Elaboración propia.

Aunque los estados financieros sean los documentos que generalmente se presenten en la solicitudes de crédito, estas no gozan de credibilidad debido a que la información que reflejan muchas veces son sobreestimados a efectos de tomar ventajas en el mercado que se desempeñan o bien para aprovechar ventajas fiscales, entonces, ya que se da por hecho que en promedio la información financiera PYMES no es de fiar en

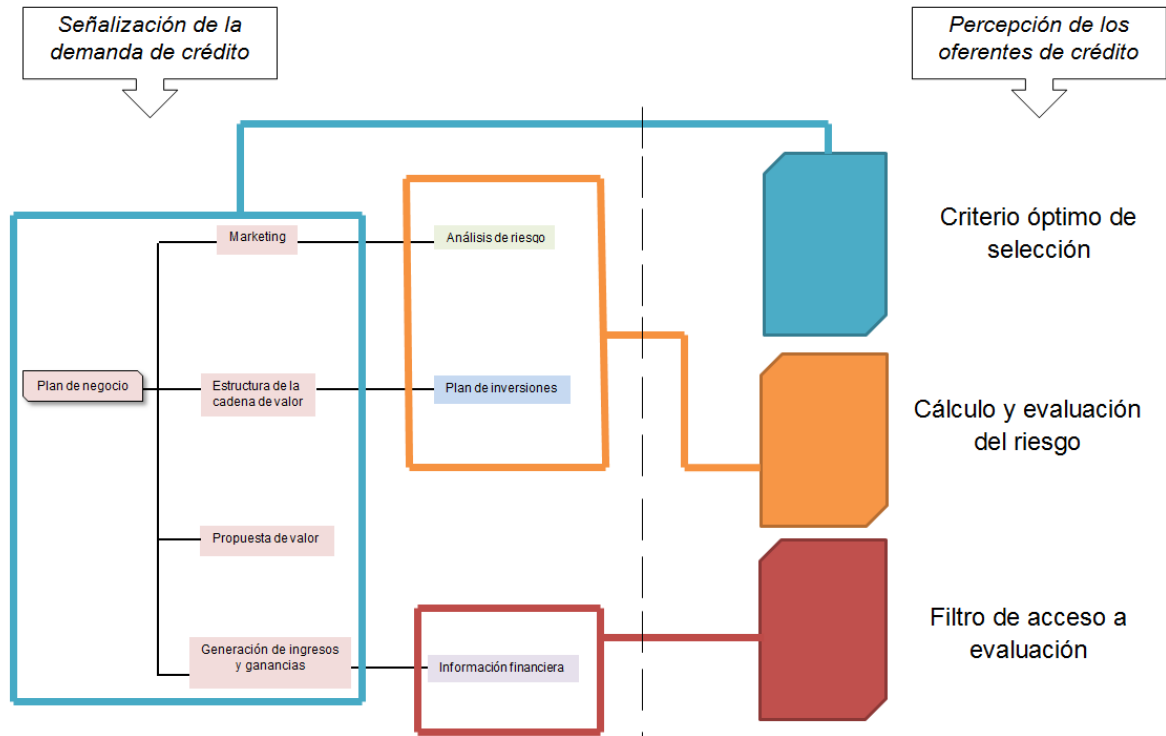
su totalidad las empresas deben buscar mecanismos de respaldo que señalicen la información contable que se genera al interior de las mismas.

Por tal motivo en el esquema 4 se presentan estados financieros respaldados por información estratégica mucho más robusta, tanto el plan de negocio como el plan de inversiones tienen aspectos que podrían respaldar esta información, en primer lugar, el plan de negocio a través de la propuesta de generación de ingresos y ganancias (que es la parte financiera como tal) justifica en gran medida tanto la forma como el contenido de las cifras especificadas en los estados financieros sobre todo a través del presupuesto de corto plazo que establece los objetivos específicos que cada área de la PYME debería cumplir.

En segundo lugar el plan de inversiones especifica de mejor forma el efecto de una inversión concreta (que es la razón por la que se solicita el crédito) a las finanzas de la PYME y lo refleja en sus sistema contable a través de un análisis previo de las consecuencias de la adquisición de la nueva deuda, esto acompañado de un análisis de riesgo que tome en cuenta sobre todo los efectos de una crisis externa o interna que puedan obligar a la PYME a solicitar algún crédito de emergencia tal y como ha sucedido recientemente. El análisis de riesgo se desprende como tal de un análisis de mercado en el plan de negocio que analice el riesgo como también las oportunidades que el negocio representa y debería actualizarse con el paso del tiempo.

El esquema como se mencionó al principio solo toma en cuenta aspectos vitales que refuerzan la información financiera generada al interior de la empresa, pero, ¿cómo deberían interpretarlo los oferentes de crédito? el análisis de ésta información generada por la PYME analizada en el Esquema 5 nos ayuda a establecer tres aspectos: En primer lugar un filtro de acceso a evaluación, luego un cálculo del riesgo y por último un criterio de selección, el siguiente esquema nos dará una mejor idea de estos aspectos.

Esquema 5. Esquema de señalización del mercado.



Fuente: Elaboración propia.

La idea de los diferentes colores en las barras de señalización es establecer la probabilidad de que la solicitud de crédito sea rechazada, parecida a una sola barra de sensibilidad. En este sentido, el color rojo de la base representa que el documento de solicitud de crédito apenas si le permite entrar en el filtro de evaluación, mientras que en la cima el azul indica que la señalización es lo suficiente buena como para estar en un selecto grupo de solicitudes con criterio óptimo de selección.

- Filtro de acceso a evaluación: Debido a que por ley las PYMES deben presentar sus Estados financieros para la solicitud de un crédito, éste se convierte en un requisito mínimo para que la solicitud sea aceptada, sin embargo si además de esto no cuenta con más respaldos que garanticen su cobrabilidad entonces se debe estar dispuesto a que la

probabilidad de racionamiento por parte de las instituciones bancarias sean mayores por lo tanto, la única opción en este caso es que el crédito represente considerables retornos que los haga más atractivo a los inversores con poca aversión al riesgo.

- Cálculo y evaluación del riesgo: Si además del requisito mínimo se presentan respaldos de algunos de los documentos marcados en el esquema 2, entonces las probabilidades de racionamiento son menores por lo que es más fácil hacer la medición del riesgo por parte del banco y por lo tanto, una tasa de interés adecuada (al estar respaldada por los respectivos documentos), incluso recomendar alternativas al crédito.

- Criterio óptimo de selección: La banca estará aún menos dispuesta a rechazar un crédito a PYME con una idea clara de su entorno (a menos que este sobre endeudada claro está), sino que la congruencia del plan de negocio ayuda a atraer los inversores con aversión al riesgo y por lo tanto el abanico de posibilidades de financiamiento se expande.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

✓ Conclusiones.

- Analizado el mercado del crédito de las PYMES en El Salvador, se hace notar el hecho de que el acceso al financiamiento formal vía banca comercial no constituye una prioridad en el normal funcionamiento de las mismas ya que como lo muestran los datos en 2020 un 77.2% de las MYPES no solicitó un crédito en la banca formal y de las que sí lo hicieron al 96.7% les fue aprobada dicha solicitud, sin embargo, la cuestión cambia si hablamos de salir de los efectos de una crisis macroeconómica como la acaecida en 2020 ya que el hecho de poder refinanciarse constituye una opción para continuar con el negocio. Ante este contexto la financiación también se vuelve relevante en la medida que la posible adquisición de nuevos activos ayude a aminorar lo más posible los costos asociados a la transición y puesta en marcha del “nuevo negocio”.
- La evidencia demuestra que el problema más frecuente para que las PYMES soliciten un crédito en una institución financiera es la falta de contabilidad formal establecida por las Normas Internacionales de Contabilidad, lo que causa que no se avalen procesos de auditorías que algunas entidades financieras piden como requisito. A lo anterior, hay que agregar que muchas de las PYMES tienen un mal manejo de endeudamiento.
- Se confirma que hay racionamiento del crédito por parte de las instituciones financieras ya que como lo muestran los datos éstas dirigen sus créditos a aquellas empresas que no les representan un riesgo excesivo. Por lo anterior, las empresas buscaron otras fuentes de financiamiento tales como otras empresas o proveedores, préstamos a través de familiares, utilidades del negocio, tarjetas de crédito, hasta la venta de activos.
- Aunque existen leyes complementarias como la “Ley Especial para facilitar el Acceso a crédito” cuyo objetivo es la reducción de requisitos en función del tipo de empresa y monto requerido para el financiamiento, la evidencia del estudio indican que los

requisitos se han visto incrementados y complejizados ya que según los resultados de las entrevistas y el análisis de las encuestas empresariales los requisitos más exigidos y de mayor dificultad son: ventas mínimas anuales, sano historial crediticio, antigüedad del negocio y otros requisitos de forma personalizada que no se especifican en la información que comparten las entidades financieras.

✓ **Recomendaciones.**

- Se sugiere que dentro de cada una de las empresas se considere cuáles son los verdaderos objetivos a alcanzar en el corto y largo plazo para establecer un parámetro de los logros que se deberían cumplir con el financiamiento, definiendo correctamente sus necesidades y prioridades en un plan de negocios más o menos formal que le de rumbo y dirección a lo que la firma desee hacer en el largo plazo sobre todo en cuanto a alternativas productivas. Esto conllevará claramente a definir también las opciones de financiamiento más adecuadas para cada escenario.
- Se recomienda abrir nuevas opciones para la entrada a los mercados de capitales y no ser tan cerrados a estas disposiciones de fondos que poco a poco se vuelven más atractivas en América Latina según sea el acceso a la información que se disponga; para lo cual es importante el acceso a las tecnologías de la información que los empresarios mismos deben permitirse explorar para adecuarse a la realidad que se vive en un mundo globalizado y adaptarse a los retos que supone financiarse bajo esta modalidad donde la información debe fluir más rápidamente.
- Se sugiere que cada una de las PYMES cuenten con un sistema contable adecuado que les ayude a cumplir los requisitos que solicitan las instituciones financieras para poder acceder a la oferta de créditos disminuyendo las posibles asimetrías de información que deriven en racionamiento del crédito.

- Se recomienda que la planificación interna debe conllevar la formalización de alianzas para generar cadenas productivas, la formación de asociaciones como las que se producen en cooperativas en el sector agrícola y alianzas estratégicas que se puedan proponer al sector público (no financiero y financiero) banca privada o asociaciones ONG'S involucradas en las políticas sectoriales PYME.
- Se recomienda que la banca ofrezca productos financieros que se acoplen a una realidad supeditada al ambiente de negocios en El Salvador.
- Se sugiere que asociaciones de bancos privados promuevan capacitaciones a la PYME que los prepare de mucha mejor forma ante las necesidades de financiamiento ya sea en etapa de capital semilla, incubación del negocio, proyectos de compra de activos fijos y sobre todo seguros ante contingencias como las crisis macroeconómicas.

BIBLIOGRAFÍA.

Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México D.F: Mc Graw Hill.

Aguirre Sigcha, I. L. (2010). *Desarrollo financiero y crecimiento económico: Un análisis empírico para América del sur y América Central*. Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Azahar López, s. a., & Castillo Domínguez, J. F. (Septiembre de 2006). *Investigación sobre la demanda de crédito bancario por parte de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador*. Trabajo de Graduación. San Salvador, San Salvador, El Salvador: Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".

Cabrera, O. (16 de Abril de 2020). *FUNDECEN*. Obtenido de <https://www.fudecen.org/el-salvador-en-tiempos-del-covid-19-canales-de-transmision-y-propuestas-de-politicas-publicas/>

Cantizzano, I., & Ibarra, L. (11 de Febrero de 2021). *Los créditos terminaron estancados en 2020 en El Salvador*. *El Economista*.

Cardona-Acevedo, M., & Cano-Gamboa, C. A. (6 de Mayo de 2009). *Desarrollo del sector financiero y su relación con el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Colombia (1995-2005)*. Economía, sociedad y territorio.

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2020). *Informe oficial de la primera encuesta sobre las condiciones de la MYPE ante la pandemia COVID - 19*. San Salvador: Unidad de Políticas Públicas.

CONAMYPE. (2019). *Plan Estratégico Institucional 2020 - 2024*. San Salvador: CONAMYPE.

- Delvasto, C. A. (2006). *Asimetrías de información, fallas del mercado crediticio y correctivos institucionales. El papel del estado en la cobertura del mercado crediticio. Criterio Jurídico*, 215-242.
- Departamento de Investigación Económica y Financiera, G. d. (2010). *Informe de Estabilidad Financiera*. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- DIGESTYC. (2019). *Resultados de la Encuesta Nacional de Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. San Salvador.
- DIGESTYC-CONAMYPE. (2017). *Encuesta Dinámica de las Micro y Pequeñas Empresas*. San Salvador.
- Economía, D. d. (2016). *elEconomista.es*. (Recesión, Editor) Recuperado de <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/recesion>
- España, B. d. (2021). Recuperado de elEconomista.es.
- Española, Real Academia. (2020). *Empresa*. (2. e. Diccionario de la lengua española, Ed.) Recuperado de <https://dle.rae.es/empresa>
- Financiamiento, F. d. (2019). *Enciclopedia Económica*. Recuperado en Marzo 23, 2021, de <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>
- Gil, S. (2015, julio 01). (Empleo, Editor) Recuperado en marzo 23, 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/empleo.html>
- Glejberman, D. (2012, Octubre 8). (C. y. trabajo, Ed.) Recuperado en marzo 23, 2021, de <http://recap.itcilo.org/es/documentos/files-imt2/es/dg6>
- Guzmán, J. (5 de octubre de 2021). *Retiro de fondos públicos de banca privada aumentaría tasas de interés de créditos, advierten economistas*. elsalvador.com.

- Herrera López, C. (2013). *Importancia del plan de negocio para la rentabilidad de las MIPYMES, caso: sector comercio del municipio de Querétaro*. Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.
- Hernández, K. M. (2008). *Banco Central de Reserva*. (B. Económico, Ed.) Recuperado de <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/312332477.pdf>
- Hugo Jácome E., D., Fernando Martín M., P., & Jorge Granda, E. (enero de 2010). Tesis. *“Desarrollo Financiero y crecimiento económico: Un análisis empírico para América del Sur y América Central”*. Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Humberto, V. H. (2015). *Complementariedad de las inversiones a largo plazo y de capital trabajo ante oportunidades de negocios y consideraciones de liquidez en países latinoamericanos*. Obtenido de www.elsevier.es/estudios_gerenciales
- INVERSIONES, B. M. (2011). *MEMORIA DE LABORES 2011*. BMI.
- Isaac Torrontera, F. (6 de abril de 2015). *FUNDSPEOPLE*. Obtenido de <https://fundspeople.com/es/glosario/las-consecuencias-imprevistas-de-la-represion-financiera/>
- Leibniz Information Centre for Economics (ZBW). (Diciembre de 2003). *Sistemas de información en PYMES y acceso al crédito en contextos de asimetrías de información*. Buenos Aires: Universidad CEMA.
- Ley de bancos, Art.59 (Asamblea Legislativa 02 de Septiembre de 1999).
- Markowitz, H. (1952). *The Utility of Wealth*.

- Martinez Aldana, C., Herazo Cueto, G., & Corredor Villalba, Á. (2007). *Estado del Arte de las Finanzas*. Bogotá: Universidad de Santo Tomás.
- Mejía Quijano, R. C. (2013). *Identificación de riesgos*. Medellín: EAFIT
- Ministerio de Economía, E. S. (2009). *Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategia para la Competitividad Sostenible de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas*. San Salvador: Ministerio de Economía, El Salvador.
- Mira, J. D., Cartagena, H. B., Cruz, E. A., Chávez, S. E., & Osegueda, D. E. (2020). *Situación de la empresa salvadoreña frente a la emergencia COVID-19*. San Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Molina, 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 Competencia.
- Moreno Castro, T. (2014). *Inversiones de largo plazo proceso de decisión y prioridades*. Santiago: Universidad Central.
- Olmos, R. (2013). *Fragilidad de las medianas empresas en El Salvador*. Realidad y Reflexión, 9-30.
- Organizacion Internacional del Trabajo (OIT). (2019). *Encuesta empresarial de El Salvador 2019 Informe de Resultados*. Empresas y Oficina de Actividades para Empleadores. Ginebra: OIT.
- Palazuelos Cobo, E., Herrero Crespo, Ángel, & Montoya del Corte, J. (2017). *¿Importa la auditoría de los estados financieros de las pymes a los analistas de riesgo de*

crédito? UCJC Business and Society Review (formalmente conocida como *Universia Business Review*), (53). <https://doi.org/10.3232/UBR.2017.V14.N1.04>

Producto., C. G. (2016). *Política Nacional, Un pueblo, un producto*. San Salvador: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

Raffino, M. E. (2020, julio 11). (Pymes, Editor) Recuperado en marzo 23, 2021, from <https://concepto.de/pymes/>

Raffino, M. E. (2020, mayo 29). *Empresa*. Recuperado en marzo 23, 2021, de <https://concepto.de/empresa/>

Rodas, N. D., & Solórzano, R. A. (2002). *Boletín Económico*. (B. C. Reserva, Ed.) Recuperado en marzo 23, 2021

Rodríguez, A., & Venegas, F. (2012). Racionamiento de crédito: perspectiva de la Nueva Economía Keynesiana. *Revista Latinoamericana de Economía, Problemas del Desarrollo*, 31-54.

Salvador, C. d. (2020). *CAMARASAL*. Obtenido de <https://www.camarasal.com/noticias/1467-el-94-de-las-empresas-reportan-perdidas-durante-emergencia-por-covid-19>

Salvador, G. d. (2015). *PLAN QUINQUENAL DE DESARROLLO*. San Salvador.

Sánchez C., J. J., Osorio G., J., & Baena M., E. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMES en Colombia*. *Scientia Et Technica*, 1(34). <https://doi.org/10.22517/23447214.5629>.

Sandoval, A. M., & Martínez, H. H. (2004). *El racionamiento del crédito en los mercados financieros*. *Revista de Economía y Administración*, 145-184.

Schumpeter, J. A. (1944). *Teoría del desarrollo económico. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito y ciclo económico*. C.D. México: Fondo de Cultura Económica.

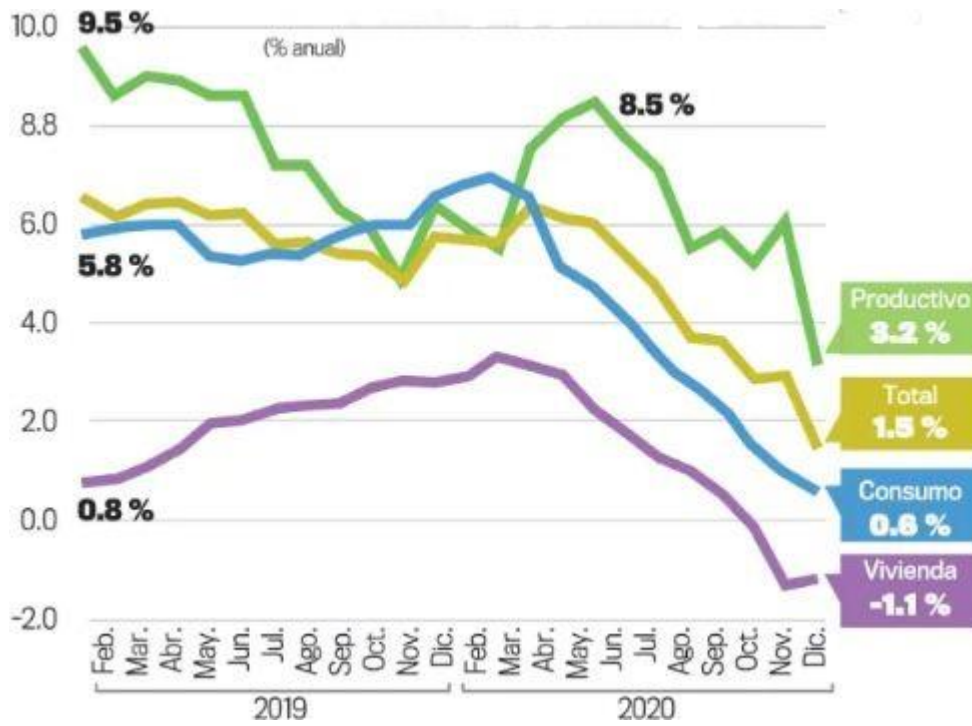
Winchester, L. (2011, noviembre 14). *La formulación e implementación de las políticas públicas en ALC*. (CEPAL, Ed.) Recuperado en marzo 2023, 2021, de [https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/4/45114/Pol%C3%ADticaspublicas enALC_Winchester.pdf](https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/4/45114/Pol%C3%ADticaspublicas%20enALC_Winchester.pdf)

Yirda, A. (2021, enero 25). Recuperado en Marzo 23, 2021, de <https://conceptodefinicion.de/credito/>

ANEXOS.

- **Anexo N° 1. Demanda de crédito se desacelera.**
- **Anexo N° 2. Aspectos relevantes “Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa”.**
- **Anexo N° 3. Artículos de la ley de bancos sobre criterios para el otorgamiento de financiamiento y tipos de plazos.**
- **Anexo N° 4. Agilidad de trámites, según tamaño, empresas formales. Saldos de opinión.**
- **Anexo N° 5. Agilidad de trámites, según sector económico, empresas formales. Saldos de opinión.**
- **Anexo N° 6. Problemas al solicitar un préstamo bancario según tamaño e informalidad. Respuestas ponderadas.**
- **Anexo N° 7. Problemas al solicitar un préstamo bancario según sector económico. Respuestas ponderadas.**
- **Anexo N° 8. Problemas al solicitar un préstamo bancario según zona geográfica. Respuestas ponderadas.**
- **Anexo N° 9. Entrevistas realizadas a referentes de agencias y encargados de créditos para PYMES de la banca comercial.**

Anexo N° 1. Demanda de crédito se desacelera.



Fuente: Retomado de “Los créditos terminan estancados en 2020 en El Salvador”, periódico digital El Economista.

Anexo N° 2. Aspectos relevantes “Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa”.

Art. 2, literal g)	Promover el acceso a servicios y recursos financieros para la Micro y Pequeña Empresa, el incremento de la producción, la constitución de nuevas empresas y la consolidación de las existentes.
Art. 5	El Gobierno Central y los Municipios propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial.
Art. 6, literal a)	Promover y desarrollar programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de la MYPE en el corto, mediano y largo plazo, y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera, social y medioambiental de los actores involucrados.
Art. 8, literal i)	Promover la diversificación de la oferta de servicios financieros y no financiera, descentralizada y pertinente a las necesidades y potencialidades del Sector MYPE, así como el acceso a los mismos.
Art. 10, literal b)	Coordinar con instituciones públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales, las acciones encaminadas a la ejecución de la política nacional, tendiente a la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, especialmente a través de la oferta de servicios de asistencia técnica y financiera.
Art. 10, literal e)	Propiciar y mantener la comunicación efectiva con los organismos e instituciones privadas y públicas, nacionales e internacionales, que faciliten servicios financieros y no financieros al sector, para promover la diversificación y el acceso de las MYPE a dichos servicios y a los recursos financieros, en condiciones de equidad
Art. 40	Para la implementación de los programas e instrumentos de promoción y desarrollo de las MYPE, el Estado, a través del órgano rector, proveerá y facilitará el acceso a recursos financieros y técnicos necesarios, para lo cual el ente ejecutor tendrá autonomía administrativa y financiera en el uso de los mismos.
Art. 41	CONAMYPE, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Secretaría Técnica de la Presidencia de la República, gestionarán ante Organismos Nacionales e Internacionales, recursos técnicos y financieros para apoyar los programas e instrumentos de promoción y desarrollo de las MYPE, así como recibir y canalizar dichos recursos de conformidad con los convenios que para ello se suscriban.
Art. 42	CONAMYPE brindará servicios integrales de capacitación, asesoría técnica y financiera, para atender las diversas etapas del proceso administrativo y económico, orientado a la mejora de la competitividad de las MYPE que cumplan con los criterios que se establezcan en el Reglamento de la Ley.
Art. 45	La Banca Estatal promoverá el acceso de las MYPE al crédito y a otras fuentes de financiamiento, mediante la coordinación y consulta con el Ministerio de Economía, para la creación y fortalecimiento de instrumentos financieros, sistemas de garantías, fideicomisos, arrendamiento financiero y capital de riesgo, entre otros, de forma directa o a través de todos los intermediarios financieros especializados en las MYPE.

Art. 46	La Banca Estatal, dentro de sus servicios, tendrá la obligación de establecer oferta de servicios financieros, no financieros y de desarrollo de mercado de capitales, que respondan a las necesidades de las MYPE, incluyendo instrumentos adecuados y accesibles a las empresas cuya propiedad sean de mujeres.
Art. 47	El Banco de Desarrollo de El Salvador, BANDESAL, deberá establecer líneas para el financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa, incluyendo instrumentos adecuados y accesibles a las empresas propiedad de mujeres emprendedoras y empresarias, para lo cual suscribirá convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros que cumplan con los criterios de elegibilidad específicos establecidos, en coordinación con CONAMYPE y acordes a la naturaleza de éstas.
Art. 48	La Banca Estatal promoverá la creación y el fortalecimiento de programas de garantía y de otros mecanismos de fondos a las MYPE, con enfoque de género, que permitan acceder a financiamiento y con ello contribuir al desarrollo de la competitividad de éstas, en el mercado local y externo.

Fuente: Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.

**Anexo N° 3. Artículos de la ley de bancos sobre criterios para el otorgamiento de
financiamiento y tipos de plazos.**

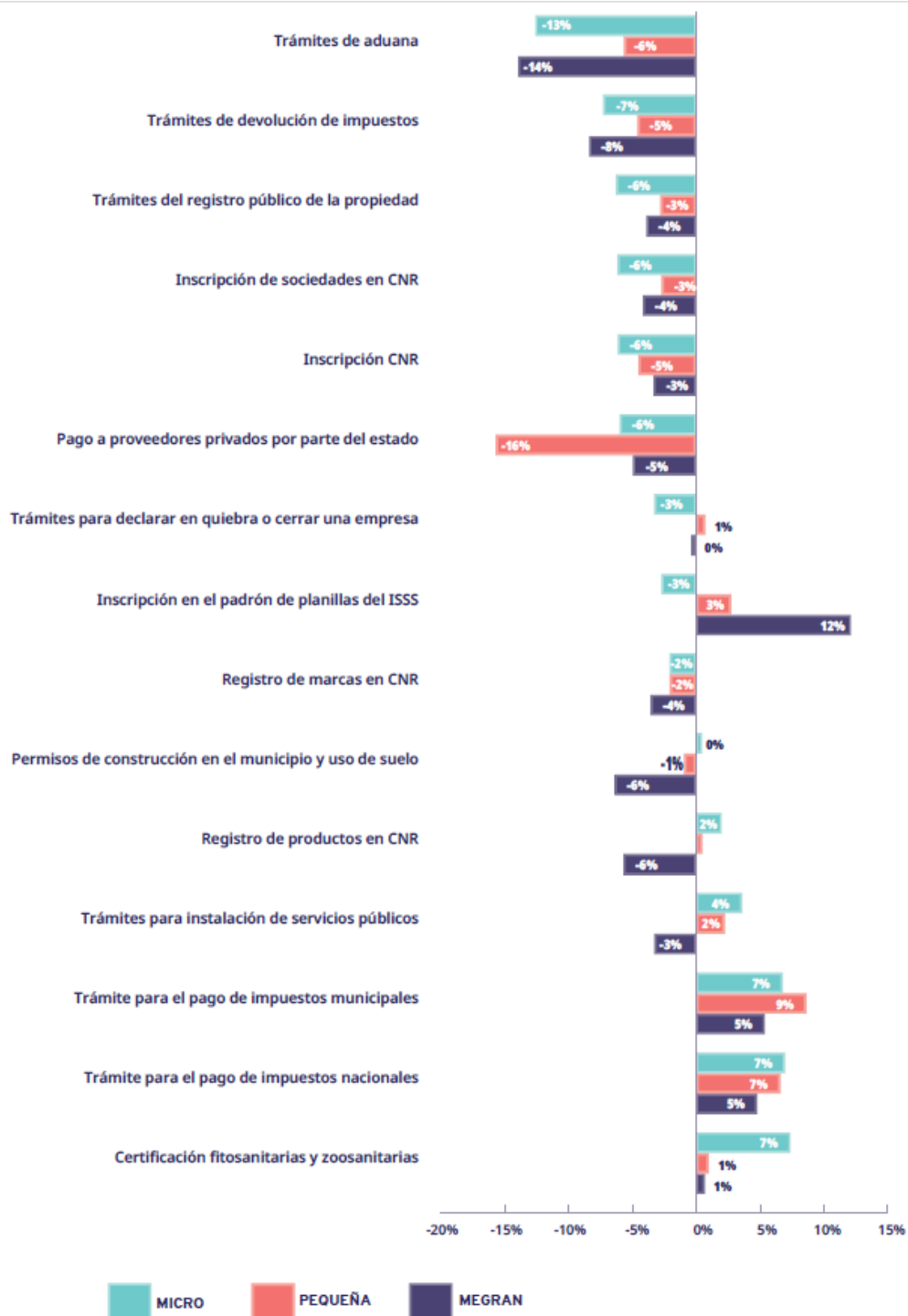
Art. 59.- Los bancos deberán sustentar la concesión de los financiamientos en un análisis de las respectivas solicitudes, que les permitan apreciar el riesgo de recuperación de los fondos. Para ello deberán considerar la capacidad de pago y empresarial de los solicitantes; su solvencia moral, su situación económica y financiera presente y futura, para lo cual deberán requerir obligatoriamente sus estados financieros, los cuales deberán ser auditados cuando lo requiera la ley; las garantías que, en su caso, fueren necesarias; la nómina de socios o accionistas con participación en el capital social y demás elementos e información que se considere pertinente. Además, deberán solicitar la declaración de Impuesto sobre la Renta del ejercicio o período de imposición inmediato anterior a la solicitud de financiamiento y los Estados Financieros presentados a la Administración Tributaria correspondientes a dicha declaración. También podrá solicitar otros elementos que consideren necesarios. El refinanciamiento, deberá ser sustentado de la misma manera que el financiamiento.

La Superintendencia del Sistema Financiero deberá normar para el fiel cumplimiento de lo dispuesto anteriormente para la calificación de los financiamientos. (4) Cuando obtengan recursos del Banco Multisectorial de Inversiones o de otras fuentes de crédito, los bancos concederán préstamos guardando armonía con las condiciones de financiamiento establecidas por la fuente de que se trate. Si los recursos obtenidos fueren en moneda extranjera, podrán conceder préstamos y los deudores obligarse al pago en la misma moneda extranjera. Para el otorgamiento de créditos, éstos se conceptúan de corto plazo cuando sean hasta de un año; de mediano plazo, cuando sean de más de un año pero no excedan de cinco años; y de largo plazo, los de más de cinco años.

Art. 63.- Los bancos deberán elaborar e implantar políticas y sistemas de control que les permitan manejar adecuadamente sus riesgos financieros y operacionales; considerando, entre otras, disposiciones relativas a manejo, destino y diversificación del crédito e inversiones, administración de la liquidez, tasas de interés y operaciones en moneda extranjera, así como las que realicen en el exterior.

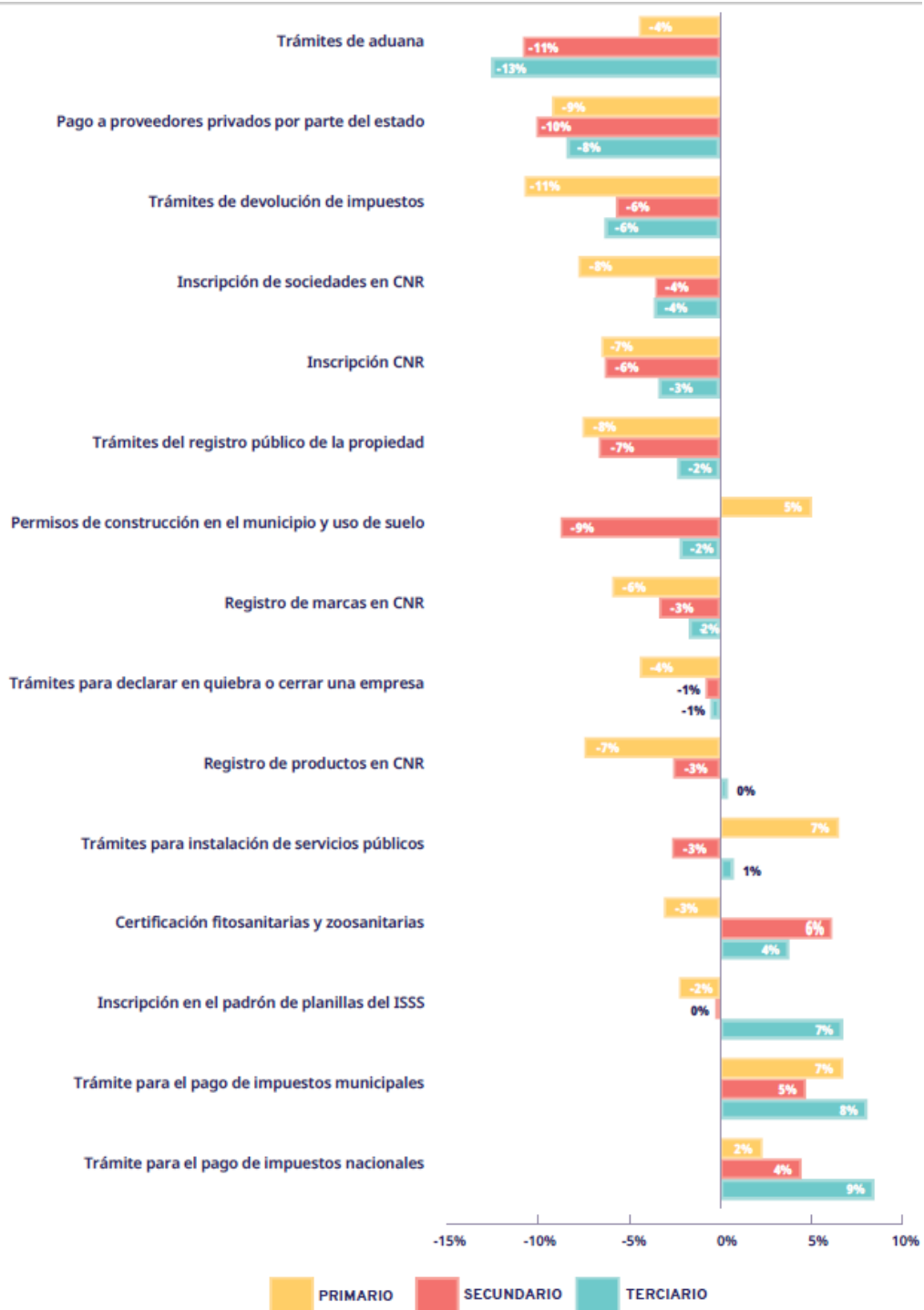
Asimismo, los bancos deberán establecer políticas prácticas y procedimientos que les permitan conocer en forma fehaciente a sus clientes.

Anexo N° 4. Agilidad de trámites, según tamaño, empresas formales. Saldos de opinión.



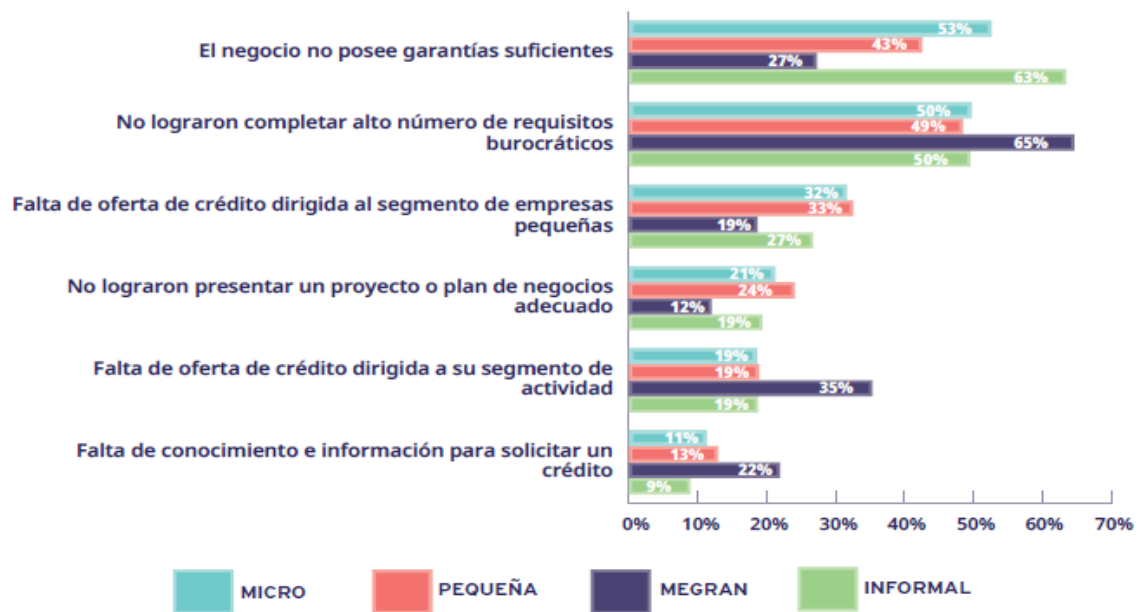
Fuente: Encuesta empresarial de El Salvador 2019 informe de resultados (P. 32).

Anexo N° 5. Agilidad de trámites, según sector económico, empresas formales. Saldos de opinión.



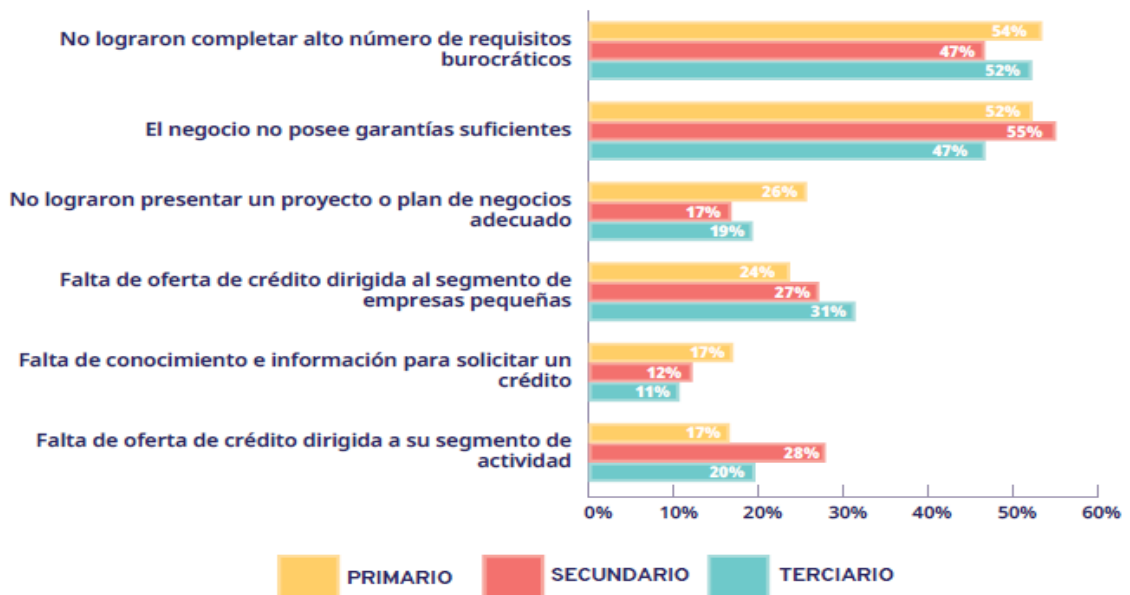
Fuente: Encuesta empresarial de El Salvador 2019 informe de resultados (P. 34).

Anexo N° 6. Problemas al solicitar un préstamo bancario según tamaño e informalidad. Respuestas ponderadas.



Fuente: Encuesta empresarial de El Salvador 2019 informe de resultados (P. 29).

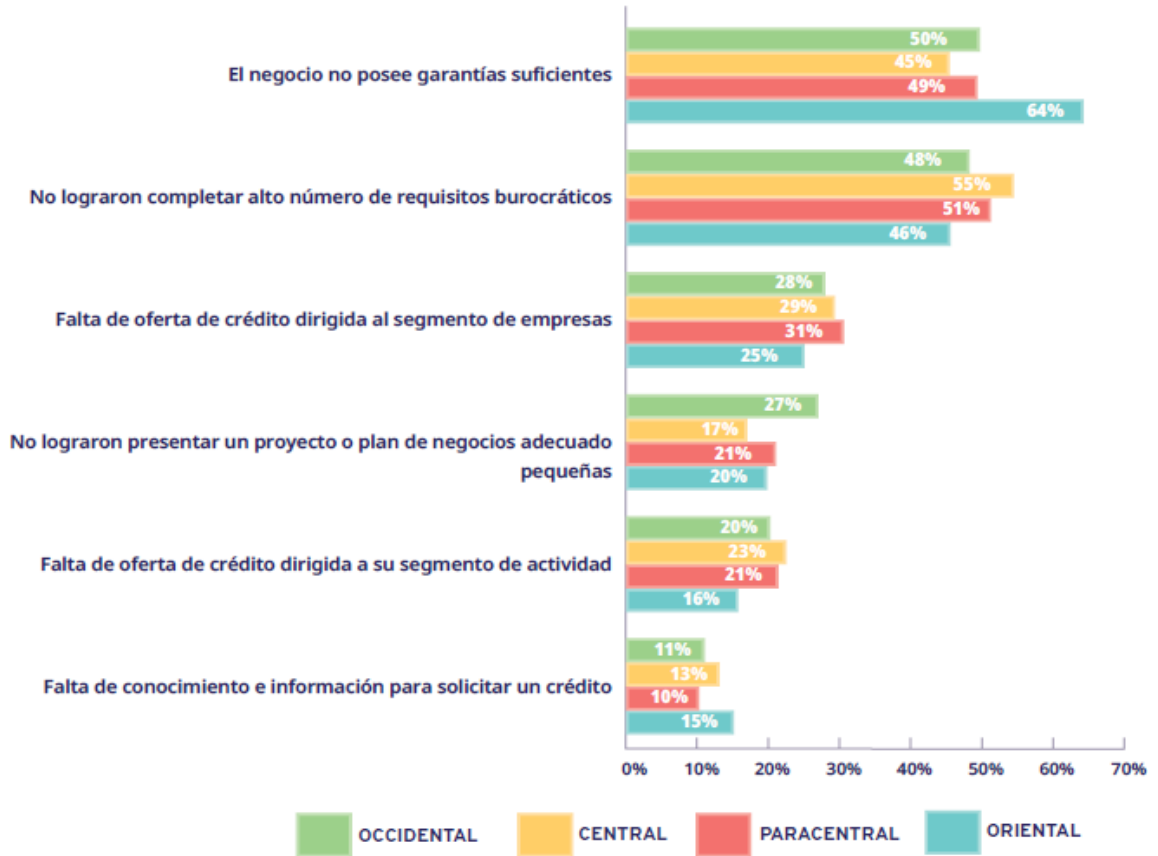
Anexo N° 7. Problemas al solicitar un préstamo bancario según sector económico. Respuestas ponderadas.



Fuente: Encuesta empresarial de El Salvador 2019 informe de resultados (P. 30).

Anexo N° 8. Problemas al solicitar un préstamo bancario según zona geográfica.

Respuestas ponderadas.



Fuente: Encuesta empresarial de El Salvador 2019 informe de resultados (P. 31).

**Entrevistas realizadas a
referentes de agencia y
encargados de créditos para
PYMES de la banca comercial.**



**ENTREVISTA DIRIGIDA A
REFERENTES DE AGENCIA Y
ENCARGADOS DE CRÉDITOS A PYMES
DE LA BANCA COMERCIAL.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Tema: “Caracterización del acceso al crédito en las PYMES de El Salvador”

Objetivo:

“Identificar las causas principales que limitan el acceso al crédito de las PYMES”

Resumen.

En el marco del proceso *Trabajo de grado en la modalidad de “diplomados y cursos de especialización”* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador; se busca recabar información sobre las características del otorgamiento del crédito a PYMES, por parte de la banca comercial, así como la identificación de los elementos que influyen en el entorno de estas, para mejorar sus posibilidades de éxito en la financiación de sus iniciativas.

Indicaciones generales.

Este instrumento podrá ser autoadministrable por las personas definidas dentro del marco de investigación, o podrá ser administrada por el equipo investigador.

La información brindada, será utilizada únicamente con fines académicos, por tanto, queda sujeta a la disposición de la universidad, como parte de sus recursos bibliográficos.

La información personal requerida, busca garantizar la fiabilidad de la entrevista, y en caso sea solicitado por las autoridades universitarias, las personas informantes podrían ser contactadas.

Finalmente, el instrumento cuenta con dos apartados, el primero requiere información general sobre la persona entrevistada; mientras que la segunda está compuesta por diez preguntas abiertas, las cuales se requiere pueda reflexionar y contestar de forma tal que pueda extenderse en su argumentación.

Datos generales.

Fecha: 30/08/2021_____.

Nombre de la persona entrevistada: Aida Montenegro

Institución a la que representa: Banco de América Central
_____ Cargo: Asesora BAC/PYME
_____.

Número de contacto: 7873-0504_____.

Preguntas generadoras.

1. De acuerdo a su experiencia ¿Cuáles son las características que impiden a una PYME ser sujeta de crédito?

El mal manejo del endeudamiento, no contar con una organización que le permita tener un panorama real de la situación financiera de la empresa son los factores mas determinantes a la hora de tomar decisiones de apoyo financiero.

2. ¿Considera que el riesgo de impago, es la causa para no financiar a las PYMES? De existir otras causas, por favor detallarlas.

Definitivamente es un factor muy importante a la hora de otorgar productos financieros a las PYMES

3. ¿Cuáles son las principales limitaciones que tienen como banco y/o agencia para el otorgamiento de crédito a las PYMES?

Las PYMES no invierten en un buen manejo de su información financiera, por considerarlo un desarrollo mas orientado a las medianas y grandes empresas, eso no permite tener un buen análisis de la situación actual, generando incertidumbre en cuanto al buen manejo de los productos financieros , lo que influye de manera negativa en la toma de decisiones.

4. ¿Considera que hay leyes o políticas públicas, que puedan generar efectos negativos en cuanto al financiamiento de las PYMES?

No lo considero,

5. Desde su experiencia ¿Cómo cree que impactará en el financiamiento a las PYMES la situación económica actual?

En cuanto a la banca formal, no creo que la situación económica actual genere un impacto negativo para el otorgamiento de financiamientos

6. Desde su experiencia, previo a la pandemia ¿Cómo describiría el financiamiento a PYMES?

Desde mi experiencia se ha incrementado los controles y la colocación requiere un análisis mas profundo, sin embargo se esta apoyando tanto o mas que antes de la pandemia a las PYMES que muestran un buen manejo de su actividad económica

7. ¿Considera que la banca comercial pudiera reducir indicadores de riesgo con tal de aumentar su cartera de crédito a las PYMES?

No lo considero

8. ¿Qué necesita la banca comercial, que el gobierno u otros actores realicen, para mejorar sus servicios financieros hacia las PYMES?

Necesita más apoyo y reconocimiento de parte de los agentes externos, ya que se ha estigmatizado por años los productos financieros de la Banca Comercial.

9. Ante la coyuntura actual ¿Considera que es necesaria una mayor flexibilidad (por ejemplo: ¿tasas de interés más bajas o diferenciadas, periodos de mayor extensión para el pago, etc.) respecto al financiamiento de las PYMES? ¿Por qué? ¿Qué otras alternativas podrían considerarse?

Considero que podría impactar positivamente en la colocación y sería de beneficio para las PYMES

10. ¿Podría indicarnos qué porcentaje o proporción de pequeñas y medianas empresas atiende su agencia en relación a créditos, en función del total de empresas?

80% pequeñas

20% medianas

Si tiene comentarios adicionales, que considere pueden abonar al proceso de análisis de la investigación, favor realizarlos a continuación:

N/A



**ENTREVISTA DIRIGIDA A
REFERENTES DE AGENCIA Y
ENCARGADOS DE CRÉDITOS A PYMES
DE LA BANCA COMERCIAL.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Tema: “Caracterización del acceso al crédito en las PYMES de El Salvador”

Objetivo:

“Identificar las causas principales que limitan el acceso al crédito de las PYMES”

Resumen.

En el marco del proceso *Trabajo de grado en la modalidad de “diplomados y cursos de especialización”* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador; se busca recabar información sobre las características del otorgamiento del crédito a PYMES, por parte de la banca comercial, así como la identificación de los elementos que influyen en el entorno de estas, para mejorar sus posibilidades de éxito en la financiación de sus iniciativas.

Indicaciones generales.

Este instrumento podrá ser autoadministrable por las personas definidas dentro del marco de investigación, o podrá ser administrada por el equipo investigador.

La información brindada, será utilizada únicamente con fines académicos, por tanto, queda sujeta a la disposición de la universidad, como parte de sus recursos bibliográficos.

La información personal requerida, busca garantizar la fiabilidad de la entrevista, y en caso sea solicitado por las autoridades universitarias, las personas informantes podrían ser contactadas.

Finalmente, el instrumento cuenta con dos apartados, el primero requiere información general sobre la persona entrevistada; mientras que la segunda está compuesta por diez preguntas abiertas, las cuales se requiere pueda reflexionar y contestar de forma tal que pueda extenderse en su argumentación.

Datos generales.

Fecha: 26/08/2021 .

Nombre de la persona entrevistada: Carlos Alexis Rivas Álvarez .

Institución a la que representa: Banco de América central .

Cargo: Jefe de agencia .

Número de contacto: 79865713 .

Preguntas generadoras.

1. De acuerdo a su experiencia ¿Cuáles son las características que impiden a una PYME ser sujeta de crédito?

Regularmente uno de los factores que mas incide es la falta de implementación de una contabilidad formal, establecidas en las Normas internacionales de contabilidad, esto deriva a que sus estados financieros no pasan por un proceso de auditoria, lo cual es un requisito que muchas entidades financieras tienen

2. ¿Considera que el riesgo de impago, es la causa para no financiar a las PYMES? De existir otras causas, por favor detallarlas.

Es una causa, ya que los volúmenes de ventas de estas son muy limitados en muchas ocasiones, sin embargo también tiene mucho que ver la actividad económica que ellos desempeñan

3. ¿Cuáles son las principales limitaciones que tienen como banco y/o agencia para el otorgamiento de crédito a las PYMES?

- Utilidad según estados financieros no es óptima a los mínimos requeridos por el banco
- No poseen contabilidad formal, impidiendo la presentación de estados financieros auditados y consolidados.

4. ¿Considera que hay leyes o políticas públicas, que puedan generar efectos negativos en cuanto al financiamiento de las PYMES?

No, a mi conocimiento no las hay, quizá el caso más reciente es el incremento al salario mínimo, lo cual genera un efecto de aumento en los costos fijos y variables de estas empresas, y con ello se ve afectados sus márgenes de ganancia, el incremento de precios para ellos para solventar esta parte sería contraproducente porque no podrían competir contra empresas de mayor tamaño.

5. Desde su experiencia ¿Cómo cree que impactará en el financiamiento a las PYMES la situación económica actual?

Les afecta mucho, ya que el riesgo país incrementa dependiendo de la calificación de riesgo a la que estemos sujetos, esto implica que a nivel general los requisitos mínimos a cumplir son más complejos, adicional a ello la falta de capacidad de pago en la economía supone una baja de ventas considerable que afecta la liquidez de la empresa, que es un indicador que se evalúa al momento de otorgarles un crédito

6. Desde su experiencia, previo a la pandemia ¿Cómo describiría el financiamiento a PYMES?

Previo a la pandemia se tenía un entorno más viable para ellas, ya que las empresas estaban generando una fluidez en su económica de manera acelerada, la economía estaba dinamizada y la banca nacional tenía programas de apoyo para este sector, con la pandemia esto cambio

7. ¿Considera que la banca comercial pudiera reducir indicadores de riesgo con tal de aumentar su cartera de crédito a las PYMES?

No puede, ya que esto supone un riesgo de pérdida alto para las instituciones financieras a hacer sujetas de crédito a empresas que no tienen la capacidad de pago adecuada, incrementarían sus carteras de mora e impactarían sus finanzas

8. ¿Qué necesita la banca comercial, que el gobierno u otros actores realicen, para mejorar sus servicios financieros hacia las PYMES?

Implementar políticas públicas y tributarias que ayuden a generar equidad en las empresas según su tamaño, ya que muchas veces estas obligaciones son las que ahogan los estados financieros de las empresas por el alto costo que incurren

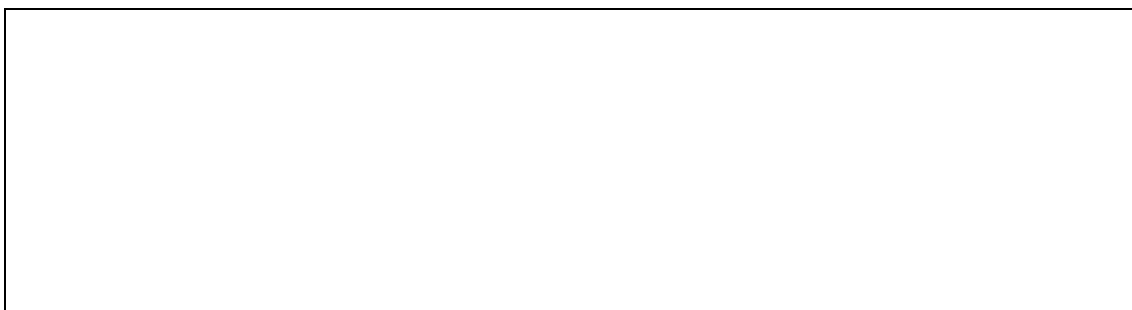
9. Ante la coyuntura actual ¿Considera que es necesaria una mayor flexibilidad (por ejemplo: ¿tasas de interés más bajas o diferenciadas, periodos de mayor extensión para el pago, etc.) respecto al financiamiento de las PYMES? ¿Por qué? ¿Qué otras alternativas podrían considerarse?

Considero que la Banca nacional para optar a este tipo de aplicaciones, requiere del apoyo del gobierno central ya que un banco comercial privado no expondrá su capital con un cliente que simule un riesgo, ejemplo de ello es lo recién implementado de Firempresa y los incentivos que el gobierno brinda a las Pymes

10. ¿Podría indicarnos qué porcentaje o proporción de pequeñas y medianas empresas atiende su agencia en relación a créditos, en función del total de empresas?

Puede ser un 40%, pero de estos un margen muy pequeño es sujeto a crédito según las políticas de análisis que se les aplica

Si tiene comentarios adicionales, que considere pueden abonar al proceso de análisis de la investigación, favor realizarlos a continuación:





**ENTREVISTA DIRIGIDA A
REFERENTES DE AGENCIA Y
ENCARGADOS DE CRÉDITOS A PYMES
DE LA BANCA COMERCIAL.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Tema: “Caracterización del acceso al crédito en las PYMES de El Salvador”

Objetivo:

“Identificar las causas principales que limitan el acceso al crédito de las PYMES”

Resumen.

En el marco del proceso *Trabajo de grado en la modalidad de “diplomados y cursos de especialización”* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador; se busca recabar información sobre las características del otorgamiento del crédito a PYMES, por parte de la banca comercial, así como la identificación de los elementos que influyen en el entorno de estas, para mejorar sus posibilidades de éxito en la financiación de sus iniciativas.

Indicaciones generales.

Este instrumento podrá ser autoadministrable por las personas definidas dentro del marco de investigación, o podrá ser administrada por el equipo investigador.

La información brindada, será utilizada únicamente con fines académicos, por tanto, queda sujeta a la disposición de la universidad, como parte de sus recursos bibliográficos.

La información personal requerida, busca garantizar la fiabilidad de la entrevista, y en caso sea solicitado por las autoridades universitarias, las personas informantes podrían ser contactadas.

Finalmente, el instrumento cuenta con dos apartados, el primero requiere información general sobre la persona entrevistada; mientras que la segunda está compuesta por diez preguntas abiertas, las cuales se requiere pueda reflexionar y contestar de forma tal que pueda extenderse en su argumentación.

Datos generales.

Fecha: 29/08/2021_____.

Nombre de la persona entrevistada: Patricia Urías_____
_____.

Institución a la que representa: Banco de América Central_____
_____.

Cargo: Ejecutivo Pyme_____.

Número de contacto: 23661020_____.

Preguntas generadoras.

1. De acuerdo a su experiencia ¿Cuáles son las características que impiden a una PYME ser sujeta de crédito?

Mala calificación en ssf, solvencia de hacienda, no poseer experiencia crediticia, nivel de ventas reportadas mensualmente
--

2. ¿Considera que el riesgo de impago, es la causa para no financiar a las PYMES? De existir otras causas, por favor detallarlas.

Es la principal causa para no poder atenderlo, pues no ha demostrado moral y capacidad de pago, por lo que refleja mala calificación en ssf

3. ¿Cuáles son las principales limitaciones que tienen como banco y/o agencia para el otorgamiento de crédito a las PYMES?

Mala calificación en ssf, nivel de endeudamiento, nivel de ingresos de ventas reportadas, no poseer garantía hipotecaria

4. ¿Considera que hay leyes o políticas públicas, que puedan generar efectos negativos en cuanto al financiamiento de las PYMES?

No

5. Desde su experiencia ¿Cómo cree que impactará en el financiamiento a las PYMES la situación económica actual?

Sobre endeudar al empresario con deudas adquiridas con BANDESAL, clientes llega al punto de no poder cubrir la totalidad de sus deudas, cae en un impago, y reporta mala calificación en SSF.

6. Desde su experiencia, previo a la pandemia ¿Cómo describiría el financiamiento a PYMES?

Cliente poseía más capacidad de pago, por lo que su buen récord le habría oportunidades de créditos en la Banca

7. ¿Considera que la banca comercial pudiera reducir indicadores de riesgo con tal de aumentar su cartera de crédito a las PYMES?

La banca inscrito con la super intendencia, no reduce los riesgos al contrario son más persuasivos con los créditos a otorgar

Siendo la desventaja para el empresario endeudarse con cooperativas que les facilita el financiamiento a intereses altos

8. ¿Qué necesita la banca comercial, que el gobierno u otros actores realicen, para mejorar sus servicios financieros hacia las PYMES?

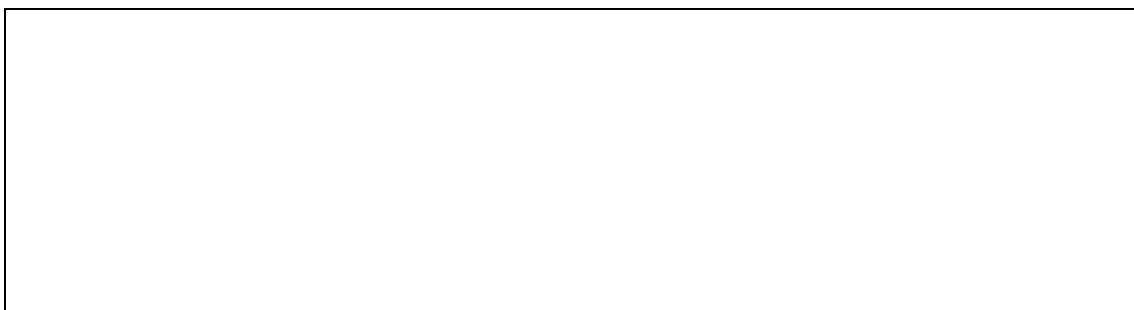
9. Ante la coyuntura actual ¿Considera que es necesaria una mayor flexibilidad (por ejemplo: ¿tasas de interés más bajas o diferenciadas, periodos de mayor extensión para el pago, etc.) respecto al financiamiento de las PYMES? ¿Por qué? ¿Qué otras alternativas podrían considerarse?

Es necesario siempre ofrecer tasas competitivas para apoyar al empresario

10. ¿Podría indicarnos qué porcentaje o proporción de pequeñas y medianas empresas atiende su agencia en relación a créditos, en función del total de empresas?

En un 80% a nivel paracentral del país

Si tiene comentarios adicionales, que considere pueden abonar al proceso de análisis de la investigación, favor realizarlos a continuación:





**ENTREVISTA DIRIGIDA A
REFERENTES DE AGENCIA Y
ENCARGADOS DE CRÉDITOS A PYMES
DE LA BANCA COMERCIAL.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Tema: “Caracterización del acceso al crédito en las PYMES de El Salvador”

Objetivo:

“Identificar las causas principales que limitan el acceso al crédito de las PYMES”

Resumen.

En el marco del proceso *Trabajo de grado en la modalidad de “diplomados y cursos de especialización”* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador; se busca recabar información sobre las características del otorgamiento del crédito a PYMES, por parte de la banca comercial, así como la identificación de los elementos que influyen en el entorno de estas, para mejorar sus posibilidades de éxito en la financiación de sus iniciativas.

Indicaciones generales.

Este instrumento podrá ser autoadministrable por las personas definidas dentro del marco de investigación, o podrá ser administrada por el equipo investigador.

La información brindada, será utilizada únicamente con fines académicos, por tanto, queda sujeta a la disposición de la universidad, como parte de sus recursos bibliográficos.

La información personal requerida, busca garantizar la fiabilidad de la entrevista, y en caso sea solicitado por las autoridades universitarias, las personas informantes podrían ser contactadas.

Finalmente, el instrumento cuenta con dos apartados, el primero requiere información general sobre la persona entrevistada; mientras que la segunda está compuesta por diez preguntas abiertas, las cuales se requiere pueda reflexionar y contestar de forma tal que pueda extenderse en su argumentación.

Datos generales.

Fecha: 23/08/2021.

Nombre de la persona entrevistada: FRANCISCO FAJARDO.

Institución a la que representa: BANCO DAVIVIENDA SALVADOREÑO SA.

Cargo: EJECUTIVO DE BANCA PYME.

Número de contacto: 78870393.

Preguntas generadoras.

1. De acuerdo a su experiencia ¿Cuáles son las características que impiden a una PYME sersujeta de crédito?

Una de las principales causas seria la falta de documentos (llevar un registro formal) que comprueben los ingresos del negocio, a pesar de que muchas pyme no poseen contabilidad formal también carecen de comprobantes de compras y en su mayoría noposeen un registro detallado (cuaderno de compra o registro de ventas) de sus operaciones como negocio.

2. ¿Considera que el riesgo de impago, es la causa para no financiar a las PYMES?
De existir otrascausas, por favor detallarlas.

En mi punto de vista más que el riesgo de impago es el riesgo de que muchos de estos no poseen un plan de negocios como tal y a quedado aún más claro en los eventos.

Que han ocurrido recientemente en el tema de la pandemia ya que muchos de ellos no pudieron continuar con sus negocios por no saber adecuarse a las nuevas exigencias del mercado.

3. ¿Cuáles son las principales limitaciones que tienen como banco y/o agencia para el otorgamiento de crédito a las PYMES?

La falta de un plan de negocio para demostrar la sostenibilidad del negocio
La falta de contabilidad formal.

Falta de avales o garantías para reforzar la capacidad de pago.

4. ¿Considera que hay leyes o políticas públicas, que puedan generar efectos negativos en cuanto al financiamiento de las PYMES?

Existen varias leyes que afectaran indirectamente al financiamiento de las PYME como lo es el incremento de salarios ya que esto se verá reflejado en el incremento de costos de los negocios y por ende se verá impactada la capacidad financiera para tomar nuevas obligaciones financieras.

5. Desde su experiencia ¿Cómo cree que impactará en el financiamiento a las PYMES la situación económica actual?

Tendrá un impacto directo en el otorgamiento de crédito debido a que los ingresos captados por el sistema financiero se verán disminuidos y esto ocasionara que las políticas sean más rigurosas para asegurar el retorno de la inversión.

6. Desde su experiencia, previo a la pandemia ¿Cómo describiría el financiamiento a PYMES?

Previo a la pandemia era mucho más fluido el tema de los financiamientos para PYMESa pesar que algunos negocios podían tener poca experiencia crediticia se tenía más estabilidad en las ventas e ingresos esto permitía tener criterios más adecuados para el segmento porque los riesgos eran menores para el sistema financiero.

7. ¿Considera que la banca comercial pudiera reducir indicadores de riesgo con tal de aumentar su cartera de crédito a las PYMES?

Es muy complicado que este escenario ocurra a corto plazo ya que existen muchas negocios que a la fecha aún no han podido recuperar el nivel de ventas que se tenía antes de pandemia en muchos casos los negocios están tratando de no caer en pérdidas y desaparecer, hasta que no se logre normalizar el mercado es poco factible que se puedan disminuir en general los criterios de riesgos.

8. ¿Qué necesita la banca comercial, que el gobierno u otros actores realicen, para mejorar sus servicios financieros hacia las PYMES?

Se necesita políticas de apoyo reales a las pymes como lo pueden ser programas de garantías con mejores coberturas, incentivos fiscales para que los negocios declaren sus ingresos reales.

Programas de financiamiento con apoyo del gobierno para la reactivación económica que estén dirigidos realmente a los negocios afectados y que sea sostenible en el tiempo.

9. Ante la coyuntura actual ¿Considera que es necesaria una mayor flexibilidad (por ejemplo: ¿tasas de interés más bajas o diferenciadas, periodos de mayor extensión para el pago, etc.) respecto al financiamiento de las PYMES? ¿Por qué? ¿Qué otras alternativas

Sería necesario políticas más adecuadas para incentivar la reactivación económica de los negocios así como un incremento en los plazos para poder abarcar una mayor parte de los negocios sin que sean afectados sus costos operativos.

podrían considerarse?

10. ¿Podría indicarnos qué porcentaje o proporción de pequeñas y medianas empresas atiende su agencia en relación a créditos, en función del total de empresas?

60% de las empresas poseen financiamiento PYME.

Si tiene comentarios adicionales, que considere pueden abonar al proceso de análisis de la investigación, favor realizarlos a continuación:



**ENTREVISTA DIRIGIDA A
REFERENTES DE AGENCIA Y
ENCARGADOS DE CRÉDITOS A PYMES
DE LA BANCA COMERCIAL.**



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Tema: “Caracterización del acceso al crédito en las PYMES de El Salvador”

Objetivo:

“Identificar las causas principales que limitan el acceso al crédito de las PYMES”

Resumen.

En el marco del proceso *Trabajo de grado en la modalidad de “diplomados y cursos de especialización”* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador; se busca recabar información sobre las características del otorgamiento del crédito a PYMES, por parte de la banca comercial, así como la identificación de los elementos que influyen en el entorno de estas, para mejorar sus posibilidades de éxito en la financiación de sus iniciativas.

Indicaciones generales.

Este instrumento podrá ser autoadministrable por las personas definidas dentro del marco de investigación, o podrá ser administrada por el equipo investigador.

La información brindada, será utilizada únicamente con fines académicos, por tanto, queda sujeta a la disposición de la universidad, como parte de sus recursos bibliográficos.

La información personal requerida, busca garantizar la fiabilidad de la entrevista, y en caso sea solicitado por las autoridades universitarias, las personas informantes podrían ser contactadas.

Finalmente, el instrumento cuenta con dos apartados, el primero requiere información general sobre la persona entrevistada; mientras que la segunda está compuesta por diez preguntas abiertas, las cuales se requiere pueda reflexionar y contestar de forma tal que pueda extenderse en su argumentación.

Datos generales.

Fecha: 06-09-2021.

Nombre de la persona entrevistada: Roberto Monterrosa Martínez.

Institución a la que representa: Banco Azul de El Salvador, S.A..

Cargo: Oficial de riesgos MYPE.

Número de contacto: 7937-4654.

Preguntas generadoras.

1. De acuerdo a su experiencia ¿Cuáles son las características que impiden a una PYME sersujeta de crédito?

El grado de informalidad de la PYME, que va desde no ser contribuyentes, el poco o nulo control financiero a través de Estados Financieros y la gestión administrativa (falencias importantes , muchas veces por desconocimiento, de gestiones de mejoras en sus procesos administrativos y gestión de negocios).

2. ¿Considera que el riesgo de impago, es la causa para no financiar a las PYMES? De existir otrascausas, por favor detallarlas.

El riesgo de impago es inherente al riesgo que las instituciones estén dispuestas a asumir, por lo que no es una causa per se, sino más bien es que entre más alta es la falta de formalidad en su estructura y gestión de negocio, los riesgos son mayores, por tanto, la probabilidad de no financiar una PYME es mayor.

3. ¿Cuáles son las principales limitaciones que tienen como banco y/o agencia para el otorgamiento de crédito a las PYMES?

El que las empresas no sean contribuyentes al fisco, no tengan dos años de existencia comprobables a través de rentas y el mal récord crediticio de los solicitantes de crédito pyme (mala moral de pago). Adicional no poseer garantías reales que puedan garantizar la operación de crédito.

4. ¿Considera que hay leyes o políticas públicas, que puedan generar efectos negativos en cuanto al financiamiento de las PYMES?

5. Desde su experiencia ¿Cómo cree que impactará en el financiamiento a las PYMES la situación económica actual?

Impacta en su flujo de efectivo, disminuyendo su capacidad para honrar los compromisos actuales y futuros, además impacta en su capacidad de inversión en nuevos proyectos que puedan generar un mayor eficiencia o crecimiento en el negocio.

6. Desde su experiencia, previo a la pandemia ¿Cómo describiría el financiamiento a PYMES?

Lo describiría en crecimiento, dado la alta competencia en el sector financiero para atender estenicho de mercado, tomando en cuenta que muchas instituciones estaban asumiendo riesgos mayores para atender a las PYMES más informales, con tasas de interés más altos que compenselos riesgos.

7. ¿Considera que la banca comercial pudiera reducir indicadores de riesgo con tal de aumentar su cartera de crédito a las PYMES?

Si es posible, dependerá de la estructura de cada cartera de cada institución, y de las regulaciones y normativas de los entes reguladores (BCR y SSF), dado que estas instituciones señalan los límites mínimos de riesgos a aceptar así como las buenas prácticas de colocación.

8. ¿Qué necesita la banca comercial, que el gobierno u otros actores realicen, para mejorar sus servicios financieros hacia las PYMES?

Principalmente ampliar la base tributaria y la disminución de trámites burocráticos. Mejorar e innovar los programas de garantías complementarias que vienen de la banca de segundo piso (Bandesal)

9. Ante la coyuntura actual ¿Considera que es necesaria una mayor flexibilidad (por ejemplo: tasas de interés más bajas o diferenciadas, periodos de mayor extensión para el pago, etc) respecto al financiamiento de las PYMES? ¿Por qué? ¿Qué otras alternativas podrían considerarse?

En la mayoría de los casos la reestructuración de créditos para disminuir la cuota diluyéndola en un plazo mayor es la mejor opción, dado que tienen un impacto inmediato en los flujos de efectivo de las PYMES.

10. ¿Podría indicarnos qué porcentaje o proporción de pequeñas y medianas empresas atiende su agencia en relación a créditos, en función del total de empresas?

Entre un 60% a un 70% de la cartera total aproximadamente.

Si tiene comentarios adicionales, que considere pueden abonar al proceso de análisis de la investigación, favor realizarlos a continuación: