

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA**



**“EVALUACIÓN DE LOS MODELOS DE SISTEMAS DE GARANTÍA EN EL
SECTOR MIPYME DE EL SALVADOR,
PERIODO 2000- 2009”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

JENNIFER MEWSETTE SÁNCHEZ CRUZ.

SANTIAGO JOSUE MEZA QUEZADA

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO (A) EN ECONOMÍA**

DICIEMBRE 2010

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Máster Rufino Antonio Quezada Sánchez
Secretario General : Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Facultad de Ciencias Económicas

Decano : Máster Roger Armando Arias Alvarado
Vice-Decano : Licenciado Álvaro Edgardo Calero Rodas
Secretario : M.B.A. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Docente director : Licenciado Santiago Ruíz Granadino
Coordinador de seminario : Licenciado Erick Francisco Castillo

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis representa la culminación de una etapa cargada de esfuerzos y sacrificios no solamente de mi persona sino de muchas otras que estuvieron cerca, por lo cual se vuelve necesario mencionarlas en esta parte del trabajo, en donde los agradecimientos aquí escritos van más allá de lo que pueda quedar plasmado en estas pocas palabras.

En primer lugar agradecer por la sabiduría brindada por ese ser supremo llamado Dios en el cual todos creemos y cuya diferencia estriba en el camino que elegimos en nuestra relación con Él.

Agradecer a mi madre Teresa y a mi padre Julio por todo el apoyo emocional y económico que me brindaron durante toda mi carrera, y que me siguen brindando de forma desinteresada y cargada de afecto, mil gracias por eso. A mis hermanos Julio y Miguel que muchas veces dejaron de ser mis hermanos para convertirse en mis segundos padres, cuando no estaban obligados hacerlo, es algo que les agradeceré toda la vida, a Lesvia y Ricardo que de igual manera me ayudaron de muchas formas, sino hubieran estado ahí posiblemente hoy no estaría escribiendo estas palabras.

También tengo que agradecer a mi amiga Jenny, con la cual sobrellevamos los momentos más difíciles de nuestra vida universitaria pero igual compartimos los más felices. Tu amistad es algo invaluable que espero tener siempre conmigo.

Por último debo agradecer a aquellas personas que comenzamos siendo compañeros de universidad y terminamos siendo amigos para toda la vida, les agradezco hacer de mi etapa universitaria, una etapa memorable y alegre, sin ustedes hubiese sido mucho más difícil de culminar. Escribir sus nombres se vuelve irrelevante, sin mencionarlos saben que están en estos agradecimientos.

Santiago Meza.

Esta tesis ha significado un capítulo importante en mi vida, que si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación no hubiese sido posible sin la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas a las cuales debo este triunfo, de lograr alcanzar mi culminación académica, la cual es el anhelo de todos los que así lo deseamos.

Definitivamente y antes que nada, doy gracias a DIOS, mi Señor, mi Guía, mi Proveedor, mi Fin Ultimo; por estar conmigo en cada paso que doy, por ser el pilar principal en mi posición firme de alcanzar esta meta, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía en momentos de angustia y desesperación durante todo este tiempo. En fin por ser mi alegría y mi razón de ser, sabiendo que tomada de su mano siempre podre alcanzar todo lo que me proponga.

Agradecer hoy y siempre a mi familia ya que es claro que sin ellos este logro no hubiese podido ser una realidad. A mis padres Moisés y Gloria, por darme la estabilidad espiritual, emocional y económica, para poder llegar hasta este momento. GRACIAS por todo y por enseñarme que todo lo propuesto se puede lograr y que todo esfuerzo es al final recompensado, serán siempre mi inspiración para alcanzar mis metas. Su esfuerzo se convirtió en su triunfo y en el mío. LOS AMO.

A mis hermanos, Jefferson, Jeremy y Belky, por la paciencia que tuvieron cuando necesitaban de mi atención y no se las pude brindar, por el ánimo, apoyo y alegría que me brindan, lo cual me da la fortaleza necesaria para seguir adelante.

A Santiago, por pasar de ser solo mi compañero a mí mejor amigo, por hacer de tu compañía lo mejor que pude tener en mi paso por la universidad, por brindarme tu tiempo y por hacer que las cosas malas se convirtieran en buenas y la tristeza se transformaran en alegría, por estar conmigo y compartir tantas aventuras, experiencias, desvelos y triunfos. En fin gracias por seguir siendo parte de mi vida, por seguir soportándome y por hacer que tu amistad signifique para mí más de lo que las palabras pueden expresar.

En general, quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que han vivido conmigo la realización de esta tesis, con sus altos y bajos, así también, a mis amigos para los cuales no es necesario dar nombres porque tanto ellas como yo sabemos que desde los más profundo de mi corazón les agradezco el haberme permitido entrar en sus vidas estos casi cinco años de convivir dentro y fuera del salón de clases, brindando todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad. Gracias a cada uno por hacer que mi estancia en la Universidad fuera súper divertida.

“Porque yo sé los planes que tengo para ti, planes para bien y no para tu mal, a fin de darte un futuro llenos de esperanza”.

Jeremías 29:11

Jennifer Sánchez.

ÍNDICE

Contenido	Página
Resumen Ejecutivo.....	i
Introducción.....	iv
CAPITULO I	
1. MARCO DE REFERENCIA.....	1
1.1 Antecedentes y situación de la MIPYME en El Salvador.....	1
1.1.1 Definición de MIPYME.....	1
1.1.2 Papel de la MIPYME en la economía salvadoreña.....	3
1.1.3 Principales obstáculos enfrentados por las MIPYME.....	9
1.2 Evolución de la situación financiera de la MIPYME en El Salvador.....	11
1.2.1 Barreras que dificultan el acceso al financiamiento para las MIPYME.....	11
1.2.2 Comportamiento de la demanda crediticia de las MIPYME.....	13
1.2.3 Comportamiento de la oferta crediticia a las MIPYME.....	15
1.2.3.1 Instituciones que ofrecen recursos financieros a las MIPYME salvadoreñas.....	19
1.3 Políticas públicas de apoyo al financiamiento a la MIPYME.....	23
1.3.1 Importancia de las Políticas Públicas en el desarrollo de los mercados financieros especializados a la MIPYME.....	30
CAPITULO II	
2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	31
2.1 Importancia de un Sistema de Garantías.....	31
2.2 Definición de Sistema/ esquema de garantías.....	33
2.3 Clasificación de los esquemas de garantías.....	35
2.3.1 Programas de garantías.....	36
2.3.1.1 Tipos de programas de garantías.....	39
2.3.2 Sociedades de garantías.....	41
2.3.2.1 Tipo de Sociedades de Garantías.....	41
2.4 Esquemas de garantía en El Salvador.....	43
2.4.1 Programas de garantías en El Salvador.....	43

2.4.1.1 Programa de Garantía para Pequeños Empresarios (PROGAPE).....	44
2.4.1.2 Programa de Garantía para la Agricultura Intensiva y la Agroindustria (PROGAIN).....	48
2.4.1.3 Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA).....	50
2.4.2 Sociedad de Garantía Reciproca, Garantías y Servicios (G&S S.A de C.V).....	51
2.4.2.1 Aspectos generales.....	51
2.4.2.2 Fideicomiso de Desarrollo del Sistema Nacional de Garantías Reciproca.....	53
2.4.2.3 Funcionamiento de G&S.....	54
2.4.2.4 Análisis de la actividad de G&S.....	56

CAPITULO III

3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	60
3.1 Aspectos metodológicos.....	60
3.1.1 Determinación de la muestra.....	60
3.1.2 Métodos e instrumentos para recolectar datos.....	61
3.1.3 Selección de las empresas encuestadas.....	61
3.2 Tabulación y Análisis de los datos.....	62
3.3 Resultados de investigación.....	63
3.3.1 Aspectos generales de las empresas MIPYME.....	63
3.3.2 Información crediticia de las MIPYMES.....	66
3.3.3 Información referente a los esquemas de garantías para las MIPYMES.....	76
3.4 Prueba de Hipótesis.....	85
3.4.1 Obtención e interpretación de los resultados.....	86

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	93
4.1 Conclusiones.....	93
4.2 Recomendaciones.....	97

ANEXOS.

BIBLIOGRAFÍA.

LISTA DE TABLAS Y FIGURAS

Contenido	Página
Cuadro 1-1. Demanda estimada del crédito al 2007.....	15
Gráfico 1-2. Montos de garantías otorgados por año de gestión oct. 2004- dic. 2009.....	56
Gráfico 2-2. Garantías otorgadas por sector económico.....	57
Gráfico 3-2. Garantías otorgadas por ubicación geográfica.....	58
Gráfico 4-2. Garantías formalizadas según tamaño de empresas 2009.....	59
Gráfico 1-3. Empresas industriales según tamaño de empresas.....	61
Gráfico 2-3 Clasificación de empresarios según tamaño de empresas y sexo.....	63
Gráfico 3-3. Funcionamiento de las empresas según tamaño de empresas.....	64
Gráfico 4-3. Tenencia del inmueble donde opera según tamaño de empresas.....	65
Gráfico 5-3. Fuente de financiamiento para operar según tamaño de empresas.....	66
Gráfico 6-3. Ocasiones que a solicitado credito según tamaño de empresas.....	67
Gráfico 7-3. Denegación de solicitudes de crédito según tamaño de empresas.....	68
Gráfico 8-3. Empresas con credito vigente.....	69
Gráfico 9-3. Líneas de credito utilizadas según tamaño de empresas.....	70
Gráfico 10-3. Montos otorgados y solicitados según tamaño de empresas.....	71
Gráfico 11-3. Diferencia entre monto otorgado y solicitado según tamaño de empresas.....	72
Gráfico 12-3. Fuente de credito vigente según tamaño de empresas.....	73

Gráfico 13-3. Dificultades de los empresarios al solicitar crédito en la banca.....	74
Gráfico 14-3. Aspectos a mejorar de las instituciones financieras para un mejor acceso al credito	75
Gráfico 15-3. Esquemas de garantía conocidos según tamaño de empresas.....	76
Gráfico 16-3. Uso de los esquemas de garantía segun tamaño de empresas.....	77
Gráfico 17-3. Motivos por los que no se ha utilizado los esquemas de garantías.....	79
Gráficos 18-3. Líneas de crédito utilizando garantía.....	80
Gráfico 19-3. Tasas de interes segun tamaño de empresas.....	81
Gráfico 20-3. Consecuencias de no Haber mediado la garantía crediticia.....	82
Gráfico 21-3. Beneficios obtenidos con la utilizacion de garantías.....	83
Gráfico 22-3. Personal reducido de no mediar la garantía.....	84

RESUMEN EJECUTIVO

En la economía real existen fallas del mercado como la asimetría de información entre prestamista y prestatario, que conlleva a un desequilibrio de los recursos entre los empresarios que operan habitualmente en el circuito financiero formal, y los empresarios que no tienen posibilidad de acceder a este. Los esquemas de garantía tienen la función de solventar dicho problema tan reconocido, ya que, tradicionalmente son utilizados por el sistema financiero para dar cobertura al riesgo de las operaciones financieras logrando un mayor acceso a la financiación del sector MIPYME.

Este trabajo de investigación está enfocado a evaluar el desempeño que han mostrado dichos esquemas en la economía salvadoreña en el logro de sus objetivos, que se resumen en facilitar un mayor acceso de recursos financieros a las empresas del sector MIPYME. Dicho trabajo de investigación se divide en cuatro partes las cuales se describen a continuación.

En el capítulo I, se plantea el marco de referencia del trabajo de investigación, en la cual se establece inicialmente la clasificación y la definición de la micro, pequeña y mediana empresa, por parte de las instituciones involucradas en el sector, describiendo además los criterios que cada una de ellas toma en cuenta al momento de categorizarlas. Luego se establece la importancia del sector MIPYME salvadoreño estableciendo el aporte que genera en algunas variables macroeconómicas tales como el nivel del Producto Interno Bruto y del empleo.

En el siguiente apartado se establecen los principales obstáculos que ofrecen las MIPYME, tanto de forma externa como interna, en cuanto a las primeras se establecen las condiciones de competencia, el acceso al financiamiento, los obstáculos institucionales y la infraestructura económica como las principales restricciones, y en relación con las limitantes que surgen de manera endógena por parte de las empresas de este sector se menciona el grado de formalidad e informalidad y la baja inversión en capital humano. De los elementos anteriores, se plantea que es el acceso al financiamiento uno de los principales obstáculos para que el sector pueda tener un buen desempeño en el entorno económico, razón por la cual se presentan algunas de las barreras que dificultan dicho acceso al crédito por parte de las empresas MIPYME, sobresaliendo la falta de

garantías o colaterales como uno de los elementos influyentes para que el crédito no se le sea otorgado a las empresas por parte de las instituciones financieras.

Luego en el capítulo II, se desarrolla el marco teórico y conceptual, donde se establece la importancia de un sistema de garantías robusto, que pueda ser capaz de solventar el problema que tiene las empresas MIPYME de no contar con una garantía que les permita obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo su proyecto empresarial.

En el siguiente apartado del capítulo se plantea la definición de un Sistema de Garantía y de un Esquema de Garantía, estableciendo además la confusión que conlleva el uso de la palabra “fondo de garantía” como una denominación clasificatoria de un esquema de garantía, planteando que dicho concepto, solamente es un concepto de “capitalización”, de dotación o provisión de recursos hacia la actividad de la garantía, razón por la cual se utilizan únicamente los conceptos de Programa de Garantía y Sociedad de Garantía como elementos clasificatorios de los Esquemas de Garantías como tal, estableciendo por tanto, los tipos de Programa y de sociedades que existen actualmente.

Una vez establecido la conceptualización y clasificación de los esquemas se establece los elementos principales de los esquemas existentes en el país, es decir, los esquemas de garantías tanto públicos como privados siendo los primeros los Programas de Garantías PROGAPE, PROGARA y PROGAIN, y en cuanto a los segundos, la Sociedad de Garantía recíproca conocida como Garantías y Servicios, SGR, SA de CV.

En el capítulo III es donde se desarrolla la investigación de campo, estableciendo los aspectos metodológicos que incluyen los métodos e instrumentos para recolectar datos, la selección de las empresas encuestadas y la tabulación y análisis de los datos donde se desarrolla cada uno de los ítem de diseño de la encuesta, explicando de forma gráfica los resultados que surgieron por tamaño de empresa, donde aplicaba. En el último apartado de este capítulo se desarrolla la prueba de hipótesis, de cada una de las tres hipótesis específicas que se habían establecido en esta investigación, con el fin de corroborar el nivel de relación existente de las variables, dependientes e independientes que se habían señalado en un inicio.

Para finalizar en el capítulo IV, se establecen las conclusiones que surgen de la investigación así como una serie de recomendaciones para poder mejorar la eficacia de los Esquemas de Garantía crediticia en la economía salvadoreña.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo evaluar la efectividad de los Esquemas de Garantía en el acceso al crédito de las MIPYME industriales del municipio de San Salvador en el periodo 2000 – 2009, identificando la situación que enfrentan las micro, pequeñas y mediana empresas en cuanto al acceso al financiamiento y a la vez determinando el grado de penetración y la eficacia de los Programas de Garantía y la Sociedad de Garantía Reciproca como herramientas para la obtención del crédito por parte de las empresas en mejores condiciones.

Para el desarrollo del estudio se ha utilizado la definición de MIPYME brindada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), indicando que la micro empresa son unidades empresariales no agrícolas que emplean hasta 10 personas, la pequeña empresa; hasta 50 personas y la mediana empresa; hasta 100 personas.

Es de señalar que las micro, pequeñas y medianas empresas juegan un papel importante en cuanto a la estabilidad, crecimiento y desarrollo económico y social del país, esto se refleja en el hecho de que representan el 99,81% del total de empresas instaladas, así como aproximadamente el 50% del total de ocupados y el 46% del PIB; pese a ello, la falta de acceso a crédito bancario competitivo es uno de los obstáculos al desarrollo de las MIPYME. Si bien el funcionamiento afecta a todo tipo de empresas, en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas es mucho más.

Las MIPYME estiman que las instituciones bancarias no les prestan suficiente atención, no los consideran sujetos de crédito, o les exigen excesivas garantías para poder acceder a crédito. Por ello se ven obligados a buscar otras fuentes de financiamiento que son menos competitivas en cuanto a las condiciones que ofrecen. Por su parte, las entidades bancarias consideran que la actividad crediticia a la MIPYME es altamente costosa y arriesgada; esto significa que deben requerir garantías que les protejan frente a posibles impagos.

Es de mencionar que las garantías son mecanismos tradicionalmente utilizados por el sistema financiero para dar cobertura al riesgo de las operaciones financieras. Existe, por lo tanto, toda una serie de medidas relacionadas con la mayor disponibilidad de estas garantías (colateral); por eso, la creación de los esquemas de garantía que en nuestro país lo conforman tres Programas de Garantía

(PROGAPE, PROGARA y PROGAIN) y una Sociedad de Garantía Reciproca conocido como Garantías & Servicio-SGR, que son alternativas tendientes a favorecer el acceso de las MIPYME al crédito, facilitando una garantía parcial o total de la devolución del principal e intereses del prestatario, asumiendo así una parte del riesgo en que incurren las instituciones financieras en su actividad crediticia.

El papel que idealmente puede jugar los Esquemas de Garantía mediante el otorgamiento de colaterales, es el de lograr que los bancos, sin renunciar a su metodología de evaluación, incorporen como clientes de crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas que de otra forma no lo serían. De allí la importancia de que existan esquemas de garantía eficaces que logren obtener un grado de penetración alto en el sector MIPYME del país.

De allí que el presente estudio brinda la información y los recursos necesarios para determinar el nivel de desempeño de los Programas y la Sociedad de Garantías existentes y a la vez propone alternativas de mejora con el fin de lograr resultados óptimos por parte de los esquemas de garantía.

CAPITULO I

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 Antecedentes y situación de la MIPYME en El Salvador.

1.1.1 Definición de MIPYME

En El Salvador no ha existido una definición única del significado de las MIPYME. Las definiciones y los criterios utilizados han variado entre las distintas instituciones públicas o privadas que han estado relacionadas con el desarrollo de este segmento empresarial.

Las autoridades gubernamentales de apoyo, como la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Banco Multisectorial de Intervenciones (BMI), combinan el número de empleos con el valor de los activos en sus definiciones de MIPYME. Algunas entidades privadas de apoyo como Swisscontac, GTZ y FUNDAPYME centran su atención exclusivamente en el número de empleados.

Es un hecho que a nivel nacional, las definiciones utilizadas consideran en diferentes grados, la dimensión financiera (en términos de las ventas o nivel de activos, combinada o no según los fines, con la dimensión laboral), el número de trabajadores o empleados o el tipo de establecimiento con el que cuentan.

Para tener una pequeña referencia acerca de las definiciones que se han utilizado en las últimas dos décadas, tomamos la clasificación utilizada por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), en tres encuestas realizadas en los años 1994, 1997 y 1999, así como la definición establecida por CONAMYPE.

Para el año de 1994 la clasificación de MIPYME comprendía como microempresarios a todos aquellos empresarios auto empleados, la pequeña empresa aquella que tenía de 1 a 20 ocupados y mediana empresa la que poseía de 21 a 100 trabajadores. Para el año de 1997, la microempresa no fue incluida en la encuesta por lo tanto no fue definida, la pequeña empresa se consideraba a toda la

que tuviera entre 1 a 20 empleados y la mediana empresa de 21 a 100 empleados y finalmente para el año de 1999 la microempresa fue definida como aquella que contara con 1 a 10 empleados, la pequeña empresa entre los 11 a 20 empleados y mediana empresa entre los 21 a 50 trabajadores¹.

Posteriormente CONAMYPE, estableció los criterios para la definición de las MIPYME, y son estos criterios los que a la fecha son tomados por las diversas instituciones tanto públicas como privadas al momento de definir las dimensiones de una empresa².

CONAMYPE ha incorporado una modificación para la cuantificación de la dimensión financiera de las empresas, ya que toma como base el salario mínimo urbano, con el propósito de que el concepto se actualice automáticamente. De acuerdo con tales criterios, el “Plan Operativo 2007” de CONAMYPE establece la siguiente categorización de los agentes económicos³:

- a) Microempresa: las unidades empresariales no agrícolas que empleen hasta diez trabajadores, con ventas de hasta \$5,714 al mes. A su vez, dentro de este grupo se pueden distinguir los siguiente tipos de microempresas:
 - i) *Subsistencia I*, empresas con ganancias menores a un salario mínimo, y ventas de hasta \$1,714 por mes (ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos);
 - ii) *Subsistencia II*, microempresas con ganancias mayores a un salario mínimo y ventas mensuales de hasta \$1,714 (ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos);
 - iii) *Acumulación simple*, microempresas con ventas mensuales entre \$1,714 y \$3,429 (ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año);
 - iv) *Acumulación ampliada*, microempresas con ventas mensuales entre \$3,429 y \$5,714 (ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales).

¹ FUSADES. “La pequeña y mediana empresa en El Salvador: un potencial para en desarrollo”. 2001, p. 9. Ver anexo 1, cuadro 2.

² Ver Anexo 1 cuadro 1

³ Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa, Plan operativo 2007, p. 7.

- b) Pequeña empresa: las unidades empresariales no agrícolas que empleen hasta cincuenta trabajadores y ventas mensuales de hasta \$57,143; o empresas de hasta 10 trabajadores pero con ventas mensuales superiores a \$5,714 e inferiores a \$57,143 (ventas anuales hasta el equivalente a 4,762 salarios mínimos urbanos). Se excluyen las actividades agropecuarias.
- c) Mediana empresa: las unidades empresariales no agrícolas que emplean hasta cien trabajadores y con ventas mensuales de hasta \$380,952; o empresas de hasta 10 trabajadores pero con ventas mensuales superiores a \$57,143 e inferiores a \$380,952. Se excluyen las actividades agropecuarias.

1.1.2 Papel de la MIPYME en la economía salvadoreña.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) han jugado un rol importante no solo en la economía de El Salvador; sino a nivel de la región Centroamericana. Según datos publicados por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)⁴, en promedio las MIPYME emplean a más del 44% de la Población Económicamente Activa (PEA) de Centroamérica, han contribuido con más del 26% del Producto Interno Bruto (PIB) y son más del 97% del total de las empresas en la región⁵. Abonado a lo anterior, un punto importante es que más del 37% de la población que trabaja en las MIPYME se encuentran en situación de pobreza por lo tanto representan un importante papel como generador de trabajo familiar.

Dentro del sector MIPYME, además es posible identificar al sector industrial como uno de los más importantes en la economía doméstica, debido a su grado de participación en el PIB el cual lo ubica en los tres primeros lugares. Este sector además, es el que permite no depender en gran medida de otros países, ya que la producción de bienes y servicios con cierto nivel de valor agregado se producen en este sector, lo cual satisface las necesidades de la población salvadoreña sin recurrir a la importación de estos.

⁴ XXXVI Reunión del Grupo de Revisión e Implementación de Cumbres (GRIC) 19 y 20 de octubre del 2004. Sánchez, Eugenio; La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de Centroamérica: "La escasa oferta de financiamiento que las atiende".

⁵ Banco Centroamericano de Integración Económica. "Estrategias de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, Importancia de la MIPYME en la actividad económica y social de los países Centroamericanos".

De ahí que se parte en reconocer su innegable importancia como generadora de empleo e ingresos para un apreciable porcentaje de la población, así como su significativa contribución al Producto Interno Bruto. Por lo tanto las MIPYME son consideradas una fuente de estabilidad, crecimiento y desarrollo económico y social.

Para confirmar el planteamiento anterior se utilizan los resultados de un conjunto de estudios previamente realizados durante los últimos veinte años con el propósito de establecer los antecedentes sobre la evolución de las micros, pequeñas y medianas empresas y entender de esta manera su importancia y el papel que han desempeñado en la economía salvadoreña, dichos estudios se detallan a continuación:

Partiendo del VI censo económico (1992), que si bien su propósito no era la cuantificación y determinación de las características de las MIPYME, si puede ser considerado como un punto inicial para analizar información agregada de los establecimientos censados en las actividades de comercio, industria y servicios y que por el número de ocupados pueden ser agrupados como micro, pequeñas o medianas empresas.

Los datos obtenidos de este censo indican que; “El número de establecimientos censados en los sectores industriales, comercio y servicios fueron 110,109, de los cuales el 94.21% tenía hasta cuatro ocupados, siendo esta una de las características que define a los establecimientos microempresariales. Con relación a los establecimientos que tenían más de cinco ocupados, la mayoría de ellos son micro y pequeñas empresas y un número un poco más reducido correspondía a medianas y grandes empresas”⁶.

“Al clasificar los resultados por el número de ocupados, se obtuvo que los tres sectores tenían 336,036 ocupados en total. De estos, el sector con mayor importancia en cuanto a generación de empleo era el sector comercio con el 42% equivalente a 142,083 empleados”⁷.

⁶ Chorro, Miguel consultor asociado a FUNDAMICRO. “El BMI en el desarrollo de la micro y pequeña empresa de El Salvador”. p. 28.

⁷ *Ibidem*, p. 27

Posteriormente, con la publicación del Libro Blanco de la Microempresa⁸ en 1996, se obtuvieron datos importantes, un hecho destacable fue que, en El Salvador, solo el sector de la microempresa representaba aproximadamente un 24% del PIB y ofrecía ocupación al 31% de la población económicamente activa del país, a nivel nacional, e incidía directamente en las vidas de 1.7 millones de salvadoreños. La mayoría de microempresas estaban concentradas en el subsector de comercio minorista, el cual constituía el 48.4% de la totalidad del empleo microempresarial.

Esto confirmaba la importante contribución que hacían dichas unidades empresariales de hasta 10 ocupados y ventas anuales hasta el equivalente de \$68,571.00, siendo un aporte importante a la solución de la situación socioeconómica que se enfrentaba.

Cabe destacar que estos hallazgos brindados por el Libro Blanco fueron importantes porque a partir de ellos, se consideraron las propuestas de estrategias y políticas dirigidas al apoyo y desarrollo de las actividades microempresariales; de hecho el surgimiento de varias instituciones de apoyo a la MIPYME se produjo atendiendo la recomendación de dicho libro. Además los resultados obtenidos en este estudio fueron utilizados como antecedentes para las estadísticas generadas por el VII Censo Económico del 2005 y siguen siendo considerados en otros estudios realizados a la fecha.

Otros resultados importantes que permiten visualizar la importancia de la MIPYME en el país, son las cifras publicadas por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), contenidas en su Encuesta Económica Anual (ENEYGH) 1998, cuyos datos corresponden al año 1997, en este documento se reporta que de un total de 144,353 establecimientos clasificados por intervalo de personas ocupadas en la región occidental, central y oriental del país, el 99.5% se ubicaba en la categoría de micro y pequeña empresa. Los 721 establecimientos restantes se distribuían en las dos categorías correspondientes a la mediana y a la gran empresa. Esta información reflejó una planta empresarial caracterizada por la dispersión espacial y la atomización de las escalas de producción.

⁸ Primera edición del Libro Blanco de la Microempresa 1996, en donde se realizan diferentes análisis situacionales de la realidad de la microempresa en la economía de El Salvador. Los diagnósticos incluyen: el nivel de la contribución de la microempresa a la actividad económica; su contribución al empleo; el marco institucional y legal en el cual se inscriben las acciones de la microempresa y su promoción; aspectos de la heterogeneidad productiva y social de las unidades micro empresariales; así como las características y problemas de la dotación y cambio tecnológico en el sector. Tal como el nombre lo indica el Libro Blanco de la Microempresa incluye el diagnóstico únicamente de la microempresa, en este estudio no fue considerado la pequeña y mediana empresa como objeto de estudio.

El siguiente estudio que brinda datos importantes sobre las MIPYME es desarrollado por el Programa Entorno de FUNDAPYME, durante el año 2002, el cual consistió en una encuesta dirigida a una muestra de pequeñas y medianas empresas salvadoreñas⁹. A nivel sectorial, la industria PYME presentó el nivel promedio más alto de empleados fijos con un 35%, seguida por el comercio con el 25% y servicios con un 21%. Un aspecto importante de los resultados obtenidos con dicha encuesta fue, que el 26% de las empresas de tamaño mediano contaban una oferta exportable y un 11% de las empresas pequeñas ya habían logrado desarrollar su oferta hacia el exterior.

“Ya para el año 2005, se estimaba que cerca de 3 millones de personas dependían de micros, pequeñas o medianas empresas, esto según el Censo Económico del Ministerio de Economía desarrollado precisamente en ese año, las MIPYME empleaban a 457,854 personas, equivalentes al 65.45% del total de ocupados en todos los sectores censados, dicho dato representaba casi el 16.4% de la Población Económicamente Activa (PEA). A la vez, para el mismo año las MIPYME contribuyeron en un 43% al PIB de El Salvador”¹⁰

En el caso del número de establecimientos sumados para los tres sectores, en el 2005 se registraba un crecimiento del 55% y con relación al número de ocupados, el crecimiento era del 90%, ambos en comparación a los resultados del censo de 1993. Los resultados del VII censo económico del 2005 mostraron que en el sector del comercio se registraba el 68% del total de establecimientos. De acuerdo al número de establecimientos en el sector del comercio, estos crecieron en un 170% y la ocupación respectiva en un 152%.

Entre otros datos relevantes se menciona que la MIPYME destinaba casi la totalidad de su producción al mercado nacional, y que más del 90% de sus insumos los obtenía de fuentes nacionales. Se estimaba, a su vez, que por lo menos el 30% de las empresas generaban ganancias en exceso de sus costos y tenían capacidad para realizar inversiones; sin embargo, solo el 23% usaba alguna forma de crédito y de los que efectivamente lo usaban, apenas el 47% lo recibía de fuentes financieras formales (cajas de crédito, bancos, intermediarios).

⁹ Martínez, Julia Evelyn, “Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas, construyendo una agenda de desarrollo”, FUNDES, FUNDAPYME, ANEP.

¹⁰ Banco Central de Reserva. “Estructura de la oferta y el acceso al financiamiento de las MIPYME’S en El Salvador: una revisión preliminar”. marzo 2008.

Una vez analizados los datos que arrojó el Censo Económico del Ministerio de Economía nos encontramos con el “Plan Operativo 2006”¹¹, donde se establece que el país contaría con 263,512 micro y pequeñas empresas operando, de las cuales 247,735 (94%) serían microempresas y 15,777 (6%) pequeñas empresas. Al adicionar a los 248,630 agentes económicos que trabajan “por cuenta propia, se tendría un total de 512,142 micro y pequeñas empresas, las cuales contribuyen en un 40% a la generación del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y a la generación de empleo para un total de 1,005,103 personas, equivalente a casi el 50% de ocupados en actividades no agropecuarias y a casi el 40% de la Población Económicamente Activa”¹².

La importancia de la microempresa se confirma mediante el estudio “Caracterización e Importancia de las MIPYME en Latinoamérica: un estudio comparativo, 2008”¹³ el cual refleja, que “El Salvador es una economía dominada por microempresas, representando casi al 91% del total de las empresas, y en conjunto las MIPYME representaron el 99,81% de las mismas”¹⁴.

Asimismo para las investigaciones realizadas en el año 2009 por FUNDAPYME¹⁵, las pequeñas y medianas empresas en El Salvador suman alrededor de 12,900 establecimientos que representan el 9% aproximado del total de las empresas instaladas en el país y son responsables de la generación de empleo que equivale a casi el 32.9%; las pequeñas empresas generan, en promedio, 14 puestos de trabajo, y las medianas empresas 70. “El 54% de las pequeñas y medianas empresas tiene como principal cliente al consumidor final y el 78% venden exclusivamente en el mercado local. Del total de las pequeñas y medianas empresas, el 62% se dedican al comercio, el 27% a los servicios y el 1% restante a la industria. Para el mismo año en conjunto la MIPYME generó el 46% del PIB”¹⁶.

Según dicho estudio de caracterización e importancia de las MIPYME, la aportación cuantitativa de las MIPYME en la economía nacional consiste en el importante papel que juega en la generación de empleo y autoempleo con menores requerimientos de capital. Así como, en su participación en el

¹¹ Presentado por la Superintendencia de competencia de El Salvador, este concreta los objetivos estratégicos en trono a los propósitos descritos en el documento “País Seguro: Plan de Gobierno 2004- 2009”

¹² REDCAMIF. “Las Microfinanzas en Centroamérica, compendio regional, Cuaderno de Microfinanzas.”

¹³ Saavédra, María; Hernández, Yolanda. Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17, Diciembre 2008

¹⁴ Saavédra, María. “Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo”. 2008, p. 129.

¹⁵ Informe Económico y Financiero Pequeña y Mediana Empresa 2009, que tiene como fuentes la Encuesta Económica de 1998, datos de la DIGESTYC/ Ministerio de Economía, 1999 y del estudio de Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA, 2005.

¹⁶ BMI. “Informe económico y financiero pequeño y mediana empresa, 2009”.

PIB que obviamente representa un porcentaje menor en comparación al porcentaje mostrado en la generación de empleo, sin embargo, este es considerado relevante.

Como hemos podido constatar a través de los estudios detallados anteriormente, la relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar la importancia de las MIPYMES en el país, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan. Estas empresas sirven como amortiguadores del alto desempleo que se vive en el país, constituyéndose en un instrumento de “movilidad social”¹⁷, reduciendo los niveles de pobreza y beneficiando a toda la sociedad.

Estos indicadores muestran y confirman la importante contribución que las MIPYME han tenido en la economía salvadoreña, ya que éstas se vinculan directamente a la generación de empleo, participación en el PIB y en el carácter social.

Cabe destacar, en cuanto al sector industrial, el Censo Económico del Ministerio de Economía brinda algunos elementos significativos para dicho sector MIPYME, uno de ellos es que las empresas del sector industrial tienen los más bajos promedios de activos fijos y de Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), por establecimiento en comparación con las que se ubican en los sectores Comercio y Servicios. Este hecho puede ser un determinante de los bajos promedio de ventas y de generación de valor agregado de este sector respecto a las empresas del sector Comercio¹⁸.

La baja capitalización de un sector que se supone tiene procesos productivos con uso intensivo de maquinaria y tecnología puede ser la resultante macroeconómica de la fuerte apertura externa dominada por las importaciones en una economía básicamente de consumo. Además, otro dato importante es que la información sobre los activos fijos y FBKF, están reflejando que la maquinaria, equipo y tecnología de las medianas empresas es más sofisticada y que probablemente en las pequeñas empresas todavía predomina un estado artesanal de producción¹⁹.

¹⁷Saavedra G., María L.; Hernández C., Yolanda; Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: un estudio comparativo.

¹⁸ Ver Anexo 1 cuadro 3

¹⁹ Ibidem.

1.1.3 Principales obstáculos que enfrentan las MIPYME.

Las características estructurales de las MIPYME las posiciona en una situación sensible en la economía, es decir, son más propensas a sufrir las consecuencias de la dinámica del mercado. Por lo tanto se puede mencionar los principales obstáculos de las MIPYME desde la perspectiva de los empresarios, los cuales son los siguientes²⁰:

- Condiciones de competencia: consideradas como todas aquellas prácticas comerciales realizadas por algunas empresas para obtener una posición ventajosa en el mercado frente a sus competidoras. Dichas prácticas generan situaciones desventajosas para otras empresas.
- Acceso al financiamiento: El acceso al crédito es considerado por las PYME como el segundo obstáculo de mayor importancia para desarrollar este sector empresarial. A pesar que los propietarios y propietarias consideran el acceso al financiamiento un obstáculo fundamental para el avance de las PYME, el nivel de demanda de crédito de este sector empresarial es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener; es decir, las PYME tienen necesidad de crédito que no se traduce en demanda efectiva. Este fenómeno podría estar vinculado a las condiciones de la oferta de crédito de las instituciones financieras que atienden al sector.

Con respecto a la Microempresa cabe resaltar que para el año 2004, la proporción de microempresarios que obtuvieron crédito fue del 25% del total²¹. Por lo tanto, se considera que existe un limitado acceso de las microempresas a servicios financieros y empresariales de apoyo a la actividad productiva.

La baja utilización de financiamiento de fuentes formales en las microempresas dificulta aún más la capacidad de una mejora competitiva, por lo que el sector queda rezagado y a expensas de sus vínculos con sectores con más capital y por tanto con mayor poder y dominio.

²⁰ Azahar López, Sonia Altagracia; Juan Francisco Castillo Domínguez, "Investigación sobre la demanda de crédito bancario por parte de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador"

²¹ Mejía García Laura Nereida; Zavaleta Hasbún Juan Manuel; "Evaluación de la situación de acceso al crédito en las

microempresas salvadoreñas: 1996-2004”

- **Obstáculos Institucionales:** relacionado a todos aquellos factores que constituyen barreras administrativas o burocráticas impuestas por el Estado, las cuales obstaculizan la entrada o permanencia de las PYME dentro del mercado.
- **Infraestructura económica:** referida a la infraestructura relacionada con el suministro de servicios públicos (abastecimiento de agua potable y alcantarillado, electricidad, telecomunicaciones) y a la infraestructura que requieren para el desarrollo de sus negocios.

Abonado a los problemas anteriores, la microempresa como tal, cuenta además con ciertas debilidades que son considerados como otros obstáculos de las mismas, y son presentados a continuación:

- **Grado de formalidad e informalidad:** Existen dos conceptos básicos que deben ser considerados para obtener una aproximación inicial de formalización y estos son: la sistematización de la contabilidad y el registro para la facturación del impuesto al valor agregado (IVA).

Para el año 2004, el 82% de las microempresas se desempeñaban sin registro formal. El grado de informalidad es alto en todas las zonas geográficas en que funciona la microempresa, pero es mayor en las zonas rurales que para el año 2005 representaba el 93% de micro empresas en situación informal.²²

- **Baja inversión en capital humano:** la capacitación permite la adquisición de nuevos conocimientos sobre técnicas y tecnología de producción y comercialización de bienes y servicios. A pesar de esta importancia, alrededor del 90% de las microempresas presentaban niveles de capacitación muy bajos, para el año 2004 solo el 7% de los propietarios recibieron capacitación para iniciar su negocio²³; situación que se ha mantenido a través de los años.

²² *Ibidem*, p. 33

²³ *Ibidem*, p 38.

1.2 Evolución de la situación financiera de la MIPYME en El Salvador.

1.2.1 Barreras que dificultan el acceso al financiamiento para las MIPYME.

Las Barreras de acceso al financiamiento, pueden ser definidas como aquellos elementos que impiden a las MIPYME, recibir créditos a través de la banca formal y las instituciones especializadas; o incluso acceder a estos con un menor costo financiero.

Por medio de investigación bibliográfica²⁴, que incluyen entrevistas realizadas a los empresarios de MIPYME (que son los solicitantes de créditos) y gestores de créditos (otorgadores de los créditos), se establecieron aquellos elementos o restricciones en cuanto a acceso a financiamientos considerados los más relevantes para las MIPYME salvadoreñas, a continuación se detalla cada uno de los elementos determinados²⁵:

- a) Formalidad de la empresa. El método para determinar el grado de formalidad de una empresa es a través de sus registros contables, dado que estos sirven para medir las ventas, costos, ganancias y otros elementos claves para evaluar la evolución de los negocios. Según un sondeo del Ministerio de Economía un 97.1% de las medianas empresas poseen registros contables, mientras que las pequeñas los tiene en un 77.9%, pero en la microempresa apenas un 9.3% lleva algún sistema contable.
- b) Garantías o colaterales. Estas representan para las instituciones otorgadoras de créditos, una forma de disminuir el riesgo, pues en el caso de no pagarse el crédito, la garantía disminuye las pérdidas. Las garantías consideradas por el sistema financiero son: depósitos en efectivo, avales bancarios, prendas de renta fija, valores de renta fija, fianzas e hipotecas.

La mayoría de empresas de tamaño medio cuentan con activos que pueden ser utilizados como garantías. Pero en los sectores que existen barreras, es en la micro y pequeña empresa, dado que en muchos casos no poseen dichas garantías; por esto el otorgamiento

²⁴ Juan Carlos Sánchez, Banco Central de Reserva de El Salvador; "Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamientos de las MIPYMES en El Salvador: una revisión preliminar".

²⁵ Ibídem, p. 4.

de créditos va dirigido a los representantes legales o dueños de las empresas, y cuenta mucho el record crediticio personal de éstos.

Según lo anterior, es muy difícil que una empresa que no tiene garantías y que nunca ha solicitado un financiamiento pueda recibir este en sus primeras solicitudes a las instituciones financieras; por lo que tendría que buscar una institución especializada o programas de financiamientos de ONG's, que les permiten acceder al crédito pero con tasas de interés más elevadas.

- c) Estructura de la información del negocio: Muchos micro y pequeño empresarios, tienen definida la orientación del financiamiento, pero no estructuran adecuadamente esta información, y muchas veces no incorporan el impacto que tendrá el financiamiento en el negocio; es por esto que se les rechaza el crédito. Esta información debe detallar la cantidad solicitada, el plazo de pago, uso del financiamiento, historial del negocio, los bienes con los que cuenta el negocio, el monto de ingresos por venta, el costo de venta, documentos e información personal.

Los otorgadores de créditos han considerado que las primeras tres razones mencionadas son las áreas en donde las MIYME solicitantes tienen las principales deficiencias y por lo tanto, ven en dichos elementos las restricciones o incumplimientos que dificulta el otorgamiento del crédito. Además de los factores abordados, las MIPYME cuentan con muchas más barreras que impiden el acceso a crédito, dentro de las que se pueden mencionar: Tecnología de micro-crédito, altas tasas de interés y plazos cortos.

- d) Tecnología de micro-créditos. Es la que utilizan las instituciones financieras para evaluar el crédito. Esta varía según la institución; y en el caso de los bancos tradicionales consiste en solicitar al prestatario: estados financieros de la empresa (actuales y proyectados), proyecciones de venta, declaraciones y solvencias de impuestos, activos que puedan ser tomados como garantías, etc. Toda esta información se procesa para aprobar o rechazar el crédito.

Para las micro y pequeñas empresas, sólo la recolección de esta cantidad de documentos formales representa un problema; aparte de que la aprobación o rechazo del crédito tarda entre uno y dos meses y las tasas de interés suelen ser consideradas muy elevadas.

- e) Altas tasas de interés. Las tasas de interés varían según cada canal de financiamiento, así un banco puede ofrecer tasas de interés relativamente bajas, pero su menor conocimiento del cliente, experiencia sobre el sector y el requerimiento de garantías, hacen que el crédito sea muy racionado por parte del banco. Son pocos los bancos salvadoreños que trabajan con el sector, mientras otros comienzan a interesarse formulando programas o mejorando los actuales. Instituciones más especializadas como las cajas de crédito, tienden a racionar menos el crédito, pero cobran una tasa de interés mayor a la bancaria
- f) Plazos cortos. A los micros y pequeños empresarios generalmente se les otorgan plazos cortos en el financiamiento de sus créditos. Estos generalmente son otorgados por instituciones especializadas y no por bancos, dado que estos últimos por ser más formales tienden a otorgar a plazos mayores y castigan severamente la falta de pago.

1.2.2 Comportamiento de la demanda²⁶ crediticia de las MIPYME.

Por el lado de la demanda, tanto el acceso como las principales fuentes de financiamiento varían proporcionalmente conforme el tamaño de la empresa y el segmento productivo al que pertenecen. En general, son diversas las características estructurales que influyen en la determinación del acceso al crédito de las microempresas, y que a su vez se convierten en un obstáculo para que las instituciones financieras les concedan crédito.

Algunos de los problemas que dificulta dicho acceso al financiamiento por parte de las MIPYMES es el no tener un récord financiero o empresarial, el no tener contabilidad formal, y el hecho de que en la mayoría de los casos el dinero de la empresa se confunde con el dinero de la familia.

²⁶ Podemos definir a la demanda como la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.

Otro inconveniente es que muchas de las MIPYMES, en especial las microempresas, no están formalizadas, lo cual es un aspecto de suma importancia que no debe dejarse de lado, debido a que su situación legal es la que le servirá en un futuro a que pueda tener acceso a un crédito.

Para detallar cifras relacionadas con el sector MIPYME en cuanto a su demanda crediticia tomaremos el estudio llevado a cabo en el 2003 por CONAMYPE, el cual se titula "Evolución del mercado de servicios microfinancieros en El Salvador", en el cual se logra obtener datos interesantes en cuanto su comportamiento; por ejemplo, es posible observar que la demanda de microcrédito tuvo un incremento, pasando del 21% en 1998 al 45% en el 2002, mas sin embargo aún existen empresas que no han sido atendidas debido a la falta de cobertura de las instituciones financieras en las zonas rurales más alejadas del país.

Un punto importante que arroja este estudio, es que las instituciones financieras reguladas y no reguladas no han logrado diseñar y diversificar su oferta de servicios para ese grupo meta, ya que la mayoría de estas instituciones ha desarrollado solo el microcrédito, como único servicio dentro del mercado de las microfinanzas.

Otro estudio que menciona elementos importantes sobre la demanda crediticia de la MIPYME es "Las microfinanzas en Centroamérica. Compendio regional", llevado a cabo por la red centroamericana de microfinanzas (REDCAMIF), donde se muestran los resultados de un ejercicio de estimación realizada, sobre la demanda potencial de crédito por parte de las MYPE urbanas y del pequeño crédito rural. Dicho estudio manejaba los siguientes supuestos: (i) solamente el 60% de los micro y pequeños empresarios son sujetos de crédito o están dispuestos a solicitar un crédito, tal como lo estima CONAMYPE; (ii) para estimar la demanda potencial en montos se asume un crédito promedio por cliente de US\$800 para el segmento de autoempleo; US\$1,500 para la microempresa urbana; US\$10,000 para la pequeña empresa urbana; y US\$1,000 para el pequeño crédito rural.

Estos montos están basados en los créditos promedios para los distintos segmentos, registrados a diciembre de 2007 por las IMF que reportan a MicroEnfoque y las agremiadas en ASOMI. Usando estas cifras la demanda estimada de crédito sería de US\$ 430 millones.

Cuadro N°1-1

Demanda Estimada de Crédito al 2007		
(montos en millones de US\$)		
Tipo de Empresa	Demanda Potencial	
	En clientes	En Montos
MYPES Urbanas	249,000	369.5
Autoempleo	115,000	92.0
Microempresa Urbana	125,000	187.5
Pequeña Empresa Urbana	9,000	90.0
Pequeño Crédito Rural	60,000	60.0
Total	309,000	429.5

Fuente: Estudio Microfinanzas El Salvador. C. Acevedo. Sep. 2008.

Según el estudio realizado por Luis Membreño para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) para el año 2007, establece que existe una demanda de crédito de una cifra de \$4,400 millones por año, dentro de la cual al por lo menos \$877 millones clasificados como crédito personales siendo para fines productivos y \$1,600 que se consideran demanda no satisfecha actualmente.

1.2.3 Comportamiento de la oferta²⁷ crediticia de las MIPYME.

A partir de la década de los noventa tras la reforma financiera, se realizaron privatizaciones de bancos comerciales, la liberalización de las tasas de interés, entre otras. Es así, que se posibilitó la oferta de crédito por parte de algunos bancos y otras instituciones no bancarias que dan financiamiento a la MIPYPE²⁸.

Específicamente, durante la década de los años noventa, entre 1991 y 1994 se privatizaron 10 instituciones financieras, mayormente bancos que habían sido nacionalizados durante la década anterior. A finales de 1999, el sistema financiero integraba 14 bancos y sociedades financieras, con el doble de activos del quinquenio anterior, siendo US\$9.267 millones²⁹el monto de los activos.

²⁷ Definido como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a producir y ofrecer en el mercado a diferentes precios, en un determinado momento.

²⁸ FUSADES/DEES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia un MIPYME más competitiva, Marzo 2006.

²⁹ CEPAL, Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos. Serie 139: Financiamiento del desarrollo. Santiago Chile, noviembre 2003.

En octubre del 2000, el gobierno de El Salvador aprobó “La Política para la micro y pequeña empresa”, Dentro del marco de la política se diseñaron las estrategias de apoyo al sector, siendo el ente promotor y facilitador CONAMYPE. Asimismo, durante el 2001, el gobierno implementó el Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), el cual busca solucionar el problema del acceso al crédito de las micros, pequeñas y medianas empresas, debido a la falta de garantías que ofrecen a las instituciones financieras, además busca mejorar las condiciones de plazo y tasas de interés de los créditos³⁰.

Previo al inicio de operaciones de la SGR, se creó la Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la MIPYME en 2001 y la constitución del Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca en 2002. La Sociedad ha contado con el importante apoyo del BMI y BCIE entre otras instituciones. Para el 2005 la institución estudio 288 expedientes por un monto total de 15 millones de dólares y ha formalizo 164 operaciones por un monto total de 7.6 millones de dólares³¹. De este modo se formó el camino para el actual sector de Microfinanzas³², estructurado en el sistema financiero.

Entre los canales de financiamiento a las MIPYME³³, están las instituciones especializadas de créditos para este sector (como las Cajas de Crédito), algunas ONG’s que gestionan ayuda internacional, la banca comercial con sus programas destinados a atender este sector, las empresas que otorgan una especie de financiamiento para actividades comerciales; e incluso prestamistas de las localidades.

Las instituciones especializadas específicamente en las Microfinanzas incluyen cajas de crédito, cooperativas de ahorro y crédito, bancos de trabajadores y financieras, en donde su accionar se encamina principalmente a los créditos de corto plazo y mayoritariamente, a financiar capital de trabajo de rápida rotación. Según datos obtenidos de CONAMYPE, para el año 2004, un 93% de las MIPYME recibieron financiamiento a través de estas instituciones.

³⁰ FUSADES/DEES/2006. Óp. cit.

³¹ CEPAL. Op.cit.

³² Entendiéndose como Microfinanzas a instituciones financieras cuyos servicios se enfocan hacia personas naturales o jurídicas, de bajos ingresos que manejan micro, pequeña y medianas empresas, a fin de apoyar el desarrollo de sectores considerados prioritarios (concepto tomado de <http://www.mct.gov.ve/financia/gloseriox.php>.)

³³ Ver anexo 1, Figura 1.

“Para el año 2002, según datos publicados por FUNDAPYME, el 72% del crédito hacia las PYME fue otorgado por los Bancos Comerciales”³⁴. Para el año 2005, el crédito otorgado por el sistema financiero a las micro y pequeñas empresas fue de \$ 244.3 millones y \$336.5 millones respectivamente³⁵, pero es en los años 2006 y 2007 en donde se observa un incremento considerable en el crédito otorgado a las MYPE, siendo para el año 2006 un monto total de \$ 894 millones en crédito otorgado y para el año 2007 de \$ 1,026.7 millones, esto equivale al 56% más en comparación al crédito otorgado para el año 2005³⁶.

Con respecto a la mediana empresa, para el año 2007 percibió un total de \$649 mil en créditos otorgados³⁷, mientras que en el año 2008 tuvo un aumento \$88 mil en comparación al año anterior, totalizando ese año \$737 mil en crédito otorgado a dicho sector. Este año, solamente un 18% de las pequeñas y medianas empresas obtuvieron acceso al crédito bancario. Además, el destino de los créditos al sector, sirvió principalmente como capital de trabajo; y el hecho de que la mayoría de estas empresas son de carácter comercial (compra y reventa de artículos), no les permite obtener la ganancia necesaria, lo que limita la inversión en equipo, recurso humano, tecnología, mejores procesos productivos, entre otros.

Con respecto al año 2009 “el crédito otorgado por el sistema financiero a la micro y pequeña empresa tuvo un comportamiento recesivo, observándose que para ese año el financiamiento recibido fue de \$504.2 millones, mostrando una reducción del 48.7% respecto al recibido en el año 2008³⁸. De este monto, un 59.3% se destinó a financiar a la microempresa y el restante 40.7% a la pequeña empresa”³⁹. En el caso de la mediana empresa tuvo un descenso en comparación con el crédito otorgado años anteriores, durante el año 2008 se le otorgó \$737 mil, reduciéndose a \$568 mil en el año 2009”⁴⁰ debido a la recesión en la economía.

³⁴ UCA. “Investigación sobre la demanda de crédito bancario”. Óp. cit., p. 11.

³⁵ Ver anexo 1, grafico 1.

³⁶ BMI, “Informe sectorial micro y pequeña empres, marzo 2009”.

³⁷ Ver anexo 1, grafico 5

³⁸ Fuentes consultadas, Banco Central de Reserva de El Salvador y la Superintendencia del Sistema Financiero

³⁹ BID. “Informe sectorial micro y pequeña empresa, 1 trimestre 2010”.

⁴⁰ *Ibidem*.

Cabe señalar que según el crédito otorgado por sector económico, el que recibió un mayor aporte fue el sector comercio con un total de \$ 147.0 miles para la micro empresa⁴¹ y de \$ 82.5 miles para la pequeña empresa⁴². Mientras que las entidades que proporcionaron un mayor crédito al sector MYPE⁴³, fueron ProCredit quien otorgo para el mismo año un total de \$148.0 millones en crédito para la microempresa, seguido por el Banco de Fomento Agropecuario con \$58.8 millones, mientras que la pequeña empresa fue apoyada en mayor proporción por el Banco de América Central con un total de \$75.8 millones en crédito otorgado, seguido por el Banco Agrícola con un total de \$ 67.1 millones.

➤ Tipos de crédito ofrecidos a las MIPYME.

Los Bancos ofrecen diferentes tipos de crédito, tratando de hacerlos más atractivos para las empresas. Los créditos tienen una primera división, que se refiere al solicitante: personas naturales y personas jurídicas. Los créditos también se dividen por su uso. Dichos tipos de créditos son⁴⁴:

- a) Crédito Decreciente⁴⁵: que se paga en cuotas parciales, éstas pueden ser mensuales o trimestrales aplicables a capital e intereses. En su mayoría este tipo de crédito es utilizado para cubrir necesidades de capital de trabajo.
- b) Líneas Rotativas: Es un crédito a corto plazo (desde 6 meses hasta 4 años) Desembolsos parciales de acuerdo a las necesidades de liquidez que la empresa tenga, destinados a cubrir operaciones inmediatas y temporales de capital de trabajo entre otras.
- c) Líneas de Crédito Fija: Financiamiento por medio de desembolsos parciales de acuerdo al avance del proyecto, que una vez concluido se convierten en un crédito decreciente de mediano o largo plazo.
- d) Garantías Bancarias: Disponibilidades contingentes destinadas a respaldar licitaciones, ofertas, fiel cumplimiento, contratos, buena obra y otros.

⁴¹ Ver anexo 1, grafico 2.

⁴² Ver anexo 1, grafico 3.

⁴³ Ver anexo 1, grafico 4.

⁴⁴ UCA. óp. cit., p. 18.

⁴⁵ Se le llama crédito decreciente ya que las cuotas más relevantes se hacen en los primeros pagos del préstamo, y así cada vez la amortización es menor. Casi siempre se paga una cantidad igual; de esta forma la cantidad se va reduciendo y los intereses se calculan sobre la cantidad restante, la cual disminuye con el tiempo. Se puede decir que una cuota de modalidad decreciente es el resultado de la combinación entre una cantidad fija por abono, y otra decreciente por los intereses.

- e) Línea de Crédito al Vencimiento: También es un crédito a corto plazo, el capital lo paga de una sola vez en la fecha del vencimiento, los intereses pueden pagarse mensualmente.
- f) Líneas de Crédito para Inversión: Tiene como objetivo financiar la inversión en activos fijos de su empresa, como: terrenos, construcciones, maquinarias, flota de vehículos y equipos en general.

“Los principales créditos que ofrecen los bancos en estudio son las líneas de crédito decreciente y las líneas de crédito rotativo esto no quiere decir que para todos los casos se conceden solo este tipo de créditos.”⁴⁶

Es de resaltar que para el caso de las líneas de crédito decreciente; son créditos a largo plazo en su mayoría destinados a satisfacer necesidades de capital de trabajo. Por otro lado las líneas de crédito rotativa se consideran de corto plazo y puede darse un crédito e ir haciendo desembolsos parciales a medida avanza los proyectos que piensa ejecutar la empresa, en general se utilizan principalmente para financiamiento de capital de trabajo, inversión fija, que son las necesidades que a juicio de los bancos tienen las MIPYME.

Lo anterior es sustentado con un estudio de FUSADES en el año 2005, habiéndose identificado que la mayoría de pequeñas y medianas empresas realiza préstamos para capital de trabajo. Los otros tipos de crédito requieren procesos más engorrosos ya que necesitan más requisitos para que se les puedan proporcionar, razón por la cual no se utilizan tanto como los dos antes mencionados.

1.2.3.1 Instituciones que ofrecen recursos financieros a las MIPYMES salvadoreñas

Para tener en claro la oferta disponible para las MIPYME, es necesario conocer en primera instancia los bancos comerciales que se dedican a ofrecer crédito a las MIPYME, los cuales se presentan a continuación:

⁴⁶ UCA. óp. cit., p. 19.

a) Banco Agrícola⁴⁷.

El Banco Agrícola se fundó como institución privada el 31 de enero de 1955; en su modalidad de créditos, tiene un departamento especializado en MIPYMES, a las cuales les ofrece servicios financieros, para cubrir diversas necesidades que las empresas en estudio requieran, además cuenta con 65 agencias en todo el país. Adicionalmente el Banco Agrícola, cuenta con el apoyo del Programa de Garantías para Pequeños Empresarios (PROGAPE) y el Programa de Garantías Complementarias (PROGAIN), que brinda el BMI.

b) Banco City⁴⁸.

El Banco City conocido anteriormente como Banco Cuscatlán fue fundado en 1972 en El Salvador, buscando responder a las necesidades y aspiraciones propias del mercado salvadoreño de la época. En el área de créditos se encontró que el Banco City tiene un sector especializado en MIPYMES, que brinda servicios financieros a este sector empresarial, y tiene a disposición 90 sucursales en todo el país. El Banco tiene bajo su responsabilidad, la administración del Programa de Garantías para los Pequeños Agricultores (PROGARA).

c) Banco HSBC⁴⁹

El 5 de enero de 1885 se crea el Banco Particular de El Salvador, como se le denominó en sus inicios al Banco Salvadoreño. Posteriormente fue adquirido por capital extranjero y cambiado su nombre a Banco HSBC, como es conocido actualmente. Es importante mencionar que el Banco HSBC también tiene banca especializada en MIPYME, con el objetivo de ofrecer diversos recursos financieros a este sector empresarial.

d) Scotiabank⁵⁰.

The Bank of Nova Scotia (Scotiabank) fue fundado en 1832 en Halifax, Nueva Escocia, Canadá. Scotiabank El Salvador, S.A. se funda el 8 de octubre de 1997, fecha en la cual se formaliza la alianza estratégica entre The Bank of Nova Scotia y Ahorros Metropolitanos S.A. (Ahorromet), institución financiera con más de 25 años de experiencia en el mercado local. En enero de 2005,

⁴⁷ UCA. óp. cit., p. 12

⁴⁸ Ibidem, p.13.

⁴⁹ Ibidem. p. 14.

⁵⁰ Ibidem. p.14.

Banco de Comercio de El Salvador y Scotiabank El Salvador, se fusionan para ser un solo banco. SCOTIABANK tiene un departamento especializado en MIPYME, pero este no atiende a mediana empresa, ya que consideraron que no era rentable especializarse en crédito a este sector.

e) Banco ProCredit⁵¹

Desde 2003, la microfinanciera Financiera Calpiá se convirtió en Banco ProCredit, especializándose en brindar servicios financieros a la micro, pequeña y mediana empresa. Una de las principales cualidades de este banco es contar con tecnología de crédito para la atención de la microempresa, lo que ha permitido expandir su oferta de préstamos a segmentos de la población de bajos recursos..

Entre los bancos propiedad del gobierno salvadoreño se encuentran: el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y el Banco Hipotecario (BH) que son los que brindan créditos a la microempresa. Cabe mencionar que el BMI actúa como institución de segundo piso⁵², convirtiéndose en la principal herramienta del gobierno para fomentar el desarrollo económico de los diferentes sectores productivos del país, con especial énfasis en la micro y pequeña empresa; dicha entidad canaliza recursos mayoritariamente a través del banco ProCredit y FEDECREDITO. En el 2005, el BMI lanzó el programa “Tu Crédito” para profundizar el microcrédito en el país, a través de las instituciones microfinancieras. Además, el BMI administra el Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FIDEMYPE), en el cual participan varias Intermediarias Microfinancieras.

Paralelamente se sitúan las instituciones financieras públicas no bancarias, dentro de las cuales en El Salvador se encuentra el Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (FOSOFAMILIA), dedicada al respaldo y apoyo de la MIPYME.

En lo que respecta a nivel regional se tiene el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) que ha diseñado una estrategia de apoyo a la MIPYME en la región, a través de acciones dirigidas al desarrollo de productos y servicios financieros, la extensión del microcrédito rural, el

⁵¹ *Ibidem*, p. 15.

⁵² Por institución financiera de segundo piso entendemos aquella encargada de proveer créditos a otras instituciones financieras, para que ellas trasladen los recursos a los usuarios finales, y que éstos los utilicen en sus proyectos de

inversión.

fortalecimiento de las instituciones microfinancieras. El BCIE es proveedora de fondos hacia 93 instituciones, de las cuales 29 son bancos y 64 Instituciones Financieras no Bancarias (IFNB). Con respecto a las instituciones financieras no bancarias de propiedad privada se dividen en: reguladas y no reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF).

Dentro de las reguladas por la SSF se cuenta con 4 Bancos de Trabajadores y la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R.L. (ACCOVI de R.L.). Dentro de las no reguladas por la SSF se encuentran las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Fundaciones y ONG's, Sociedades autónomas y Cajas de Crédito.

Los programas de crédito de las ONG's se basan en donaciones extranjeras o préstamos subsidiados. Sin embargo, muchas ONG se esfuerzan en ser autosuficientes y no depender de los fondos internacionales, es decir, lograr la sostenibilidad financiera.

Con relación al sector de las microfinanzas de acuerdo a FUSADES, las fuentes de financiamiento al sector de la microempresa varían según el segmento que se trate. Además de recursos propios o de proveedores, son las instituciones microfinancieras las que se encargan de atender a la microempresa, en mayor medida.

Al examinar el comportamiento mostrado por la MIPYME industrial, en términos financieros, observamos que durante el primer semestre del 2009 el crédito en el sector industrial ha tenido que disminuir en relación al año anterior, cuya causa posiblemente se deba al decrecimiento de la actividad productiva del sector industrial.

Además, los principales bancos que participan en el otorgamiento de créditos al sector industrial continúan siendo el Banco Agrícola y HSBC quienes contribuyen con el 66% del monto total colocado en el primer semestre del año 2009. De la totalidad de créditos otorgados por el sistema financiero han beneficiado en un 82% a las grandes empresas, 11% a las medianas empresas, 1% a las pequeñas empresas y 2% a las microempresas industriales⁵³.

⁵³ BMI, "Informes del sector de la Industria", 2009.

Dentro de las categorías de riesgo crediticio la cartera de crédito del sector industrial se sitúa en la categoría A1⁵⁴ con el 71% de los saldos adeudados a marzo de 2009. Las categorías de riesgo D2⁵⁵ y E⁵⁶ son las que han aumentado en el primer trimestre de dicho año, sin embargo siendo este aumento de un 5.36%. Otro dato a destacar es que, G & T Continental es el intermediario financiero que más recursos BMI ha colocado en el sector industrial, en el período analizado. Asimismo un dato preocupante para el sector MIPYME industrial es que las grandes empresas son el sector que más se ha visto favorecido con el 86% de los recursos financieros seguido por las medianas empresas que han recibido el 8% del total de crédito colocados con recursos BMI al sector industrial⁵⁷.

1.3 Políticas Públicas de apoyo al financiamiento a la MIPYME.

En El Salvador, las primeras iniciativas de política pública dirigida hacia la micro, pequeña y mediana empresa se generan, durante las décadas de los 50 y 60, en pleno auge del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, periodo en el cual el fomento a la pequeña industria se planteaba como una medida inmersa en la política industrial como tal, es decir, no existía una política específica que suministrara líneas de acción de forma separada para las MIPYMES.

En este periodo las políticas que surgían del Estado se enfocaban de sobremanera a la creación de instituciones públicas que pudiesen favorecer al desarrollo industrial del país, en específico contribuir en el desarrollo y fortalecimiento de las pequeñas empresas que se encontraban en dicho sector. Es por esa razón, que en la década de los cincuenta inicia el surgimiento de instituciones públicas cuya finalidad era la de llevar a cabo dicha misión, una de las primeras instituciones fue el Instituto Salvadoreño de Fomento de la Producción (INSAFOP), que nace en 1955 y cuyos objetivos principales eran el de financiar empresas del sector industrial, fomentar la creación de industrias nuevas, contribuir al crecimiento de las pequeñas industrias existentes, y conceder créditos a bajas tasas de intereses.

Luego surge el Centro Nacional de Productividad (CENAP) creado en el año de 1959 cuyo objetivo

⁵⁴ Créditos otorgados con mora no mayor a 7 días en los últimos 12 meses.

⁵⁵ Atrasos de 151 días que pueden llegar hasta los 180 días en el pago de sus obligaciones.

⁵⁶ Atrasos de 181 días o más en el pago de sus obligaciones.

⁵⁷ BMI, Óp. cit. 2009.

fue de brindar asistencia técnica y capacitación de empresarios, con el fin de incrementar la productividad y el mejor aprovechamiento de los recursos naturales, humanos, materiales, técnicos y financieros. Otra institución que se crea en función de promover políticas para la mejora de las pequeñas empresas es el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI) creado en el año de 1961 cuyo objetivo era el de servir de instrumento activo del Estado, en la realización y financiamiento de planes nacionales encaminados a promover el desarrollo industrial en El Salvador.

Una de las instituciones instauradas en este periodo y que fue de las pioneras en su campo en toda latinoamérica fue el Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa Industrial (FOGAPI) creado el primero de octubre 1970 y cuya finalidad era de resolver los problemas que afrontaban los pequeños industriales, sobre todo en lo referente a la obtención de crédito del sistema financiero, mediante mecanismos de otorgamiento de garantías dadas por dichos fondos a las instituciones de crédito correspondiente. Este fondo solamente atendía al sector industrial, dejando a un lado a las empresas dedicadas el comercio, esto fue un inconveniente para esta institución por la cual FOGAPI se transforma en el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) que en adelante se encargaría de fomentar tanto la actividad comercial como industrial.

FIGAPE, fue creado el 10 de mayo de 1973 como una institución pública de crédito que tenía la facultad de otorgar garantías, y que buscaba atender las necesidades de las empresas y contribuir a mejorar las condiciones financieras de los pequeños industriales, así como también fomentar e incentivar mejores niveles de inversión, de producción y de ocupación. Esta institución brindaba asistencia financiera a los pequeños comerciantes e industriales, para rehabilitar sus empresas, hacer funcionar nuevas empresas y/o ampliar las ya existentes. Además ofrecía asistencia técnica para la capacitación de los empresarios con el fin de mejorar la calidad de sus productos.

El fondo podía otorgar crédito a los pequeños comerciantes e industriales salvadoreños, individuales hasta la cantidad de \$22,875.14. Este monto podía aumentarse, a juicio del Consejo Directivo del fondo, según cada caso, hasta la suma de \$34,286. En el caso de créditos para el establecimiento de nuevas empresas, el consejo podía requerir que el beneficiario aportara de recursos propios hasta un 20% del monto total del proyecto. Los créditos que otorgaba el fondo podían destinarse a formación de capital, capital de trabajo, y refinanciamiento o consolidación de deudas.

En la década de los ochenta uno de los puntos relevantes en cuanto ayuda financiera a la MIPYME fue el inicio de lo que más adelante sería la Financiera Calpiá y luego Banco ProCredit consolidándose en la actualidad como una de las financieras líderes en el sector MIPYME en El Salvador.

Financiera Calpiá se fundó como un programa de la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES) creada en 1988 con asistencia de la Agencia Alemana de Asistencia Técnica (GTZ). Su objetivo era mejorar las condiciones para la pequeña y microempresa por medio de un grupo de presión y la provisión de servicios empresariales básicos. Como parte de esta estrategia, se creó un fondo de crédito llamado Servicio Crediticio con la idea de que en el largo plazo se convirtiera en una institución financiera formal para el sector del micro-negocio.

De este modo, en 1995, se constituyó la Financiera Calpiá. Sus principales accionistas eran bancos extranjeros, organizaciones civiles locales y AMPES. Es hasta el 10 de junio de 2003 que se recibe la notificación por parte del Consejo Directivo de la Superintendencia del Sistema Financiero, luego de haber presentado el año anterior ante esta institución la solicitud y documentación necesaria para la conversión a Banco, en donde se autoriza a la Financiera Calpiá convertirse en Banco, por lo que se modifica el pacto social y su denominación a Banco ProCredit, S.A. el 10 de diciembre de 2003.

El Banco ProCredit enfoca su negocio a la MIPYME, orientando los créditos hacia personas individuales o negocios dedicados al comercio, producción, servicios y la agricultura. La principal característica que distingue a este modelo de los anteriores es el riguroso análisis para determinar si los solicitantes de crédito tienen capacidad de pago, considerándose sus activos, flujo de efectivo, el propósito del préstamo y el historial crediticio aunque este se refiera a préstamos informales.

Luego de la firma de los Acuerdos de Paz, El Salvador comienza a generar un mayor dinamismo en el diseño e implementación de políticas públicas de apoyo a la MIPYME particularmente en apoyo al microcrédito. Una de las acciones más importantes que se generaron en este periodo por parte del Estado enfocadas a apoyar la parte financiera de la micro, pequeña y mediana empresa, fue la creación del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).

El BMI es una Institución pública de crédito de segundo piso, de duración indefinida, creada en 1994, frente a la insuficiencia de recursos de mediano y largo plazo necesarios para la formación de capital en las empresas y en el marco de un proceso de modernización del sistema financiero.

La reforma del sistema financiero, iniciada en 1989, planteaba incrementar los recursos destinados a desarrollar un mecanismo de crédito que facilitara el financiamiento de inversión multisectorial, y que a su vez separara la responsabilidad del manejo de la política monetaria por parte del BCR de las funciones de administración de crédito de los sectores productivos⁵⁸.

De este modo, el BMI se constituyó en la entidad pública especializada en el financiamiento al sector privado⁵⁹. El capital del BMI se constituyó por dos aportes realizados por el BCR. El aporte inicial efectuado en 1994 ascendió a US\$36 millones, mientras que el segundo fue del orden de los US\$24 millones. La cartera de préstamos con que inicio operaciones le fue transferida de la cartera que hasta ese momento manejaba el BCR.

Básicamente el BMI se crea con la finalidad de llenar un vacío existente acerca de las necesidades de financiamiento de la sociedad en general, y sobre todo de aquellos sectores productivos que carecían de una oferta crediticia que lograra suplir dichos requerimientos en condiciones aceptables que propiciaran el desarrollo de estos; como lo menciona en su estudio de caso, Raúl Mori:

El BMI opera bajo un esquema de complementariedad con el sector privado. Si bien su origen atiende a la incipiente existencia de un mercado financiero, o de capitales, que proporcione recursos de mediano y largo plazo, el Banco justifica su existencia en el sesgo que registran los intermediarios financieros, a prestar a corto plazo y a los sectores menos riesgosos. Con base en ello, se han desarrollado recientemente productos financieros pensados para reducir las limitaciones que originan su falta de acceso a servicios financieros⁶⁰.

Otra de las iniciativas gubernamentales importantes que se dieron en la década de los noventa fue la

⁵⁸ Declaraciones de Roger Alfaro durante la Segunda Conferencia Centroamericana de Microfinanzas. San Salvador. 30 Junio al 2 de julio del 2004.

⁵⁹ Antes los créditos al sector privado canalizados vía intermediarios bancarios eran otorgados por el Banco Central de Reserva.

⁶⁰ Mori Jiménez, Raúl, "El Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el financiamiento al sector agropecuario y rural en El Salvador". 2009, p. 5.

que se genera durante la administración Calderón Sol (1994- 1999) con la creación de un programa social a cargo de la Vicepresidencia de la República, que favorecía la expansión de los programas de microcrédito, y el establecimiento de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en 1996.

A partir de 1999, esta comisión, pasó a formar parte del Ministerio de Economía. Este giro institucional respondió a la intención de que CONAMYPE contribuyera de una forma eficaz al desarrollo de la micro y pequeña empresa, confiriéndole más capacidad para generar e impulsar políticas propias. La forma en cómo opera la comisión se basa en la concentración del rol del Estado en un tercer piso de operación, dándole un rol evaluador, regulador y normativo, además de financiador. A su vez, le otorga a instituciones privadas de vocación intermediadora las funciones de segundo piso, es decir, administración, operación, atención de público, y caja pagadora de los servicios. Por último, en el primer piso, se concentra la relación directa entre empresas MIPYME y las instituciones proveedoras de servicios, relación susceptible de construir un mercado.

A mediados de la década de los noventa, 1997 en específico, luego de concluir un proceso de consulta e investigación bibliográfica por parte de doce instituciones⁶¹, públicas y privadas, se publica el Libro Blanco sobre la Microempresa, que contribuyó a dar visibilidad al aporte de la micro y pequeña empresa a la economía del país y a fomentar una visión de conjunto sobre la necesidad de políticas de apoyo al sector.

Este libro marcó un hito en la actuación gubernamental, y a partir de entonces se delineó una política de Estado dirigida específicamente al sector de las microempresas. Con la elaboración conjunta del Libro Blanco de la Microempresa, se estaba dando un paso importante en la instauración de cimientos que conllevarían a darle una mayor visibilidad a la situación en la que se encontraba la microempresa; como lo plantea Villalobos y Lazo, “Se fortaleció la visión de cómo enfrentar los retos y desafíos para lograr su sostenibilidad y fortalecimiento, y se crearon las bases para el desarrollo de

⁶¹ Las instituciones que participaron en la elaboración del libro blanco de la microempresa fueron: Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios AMPES; Asociación Nacional de la Empresa Privada/Sistema Integrado de Apoyo a la Pequeña Empresa ANEP/SAPE; Banco Multisectorial de Inversiones BMI; Catholic Relief Services CRS ; Programa de Fomento a la Microempresa FOMMI; Fundación Nacional para el Desarrollo FUNDE ; Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social/Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa FUSADES/PROPEMI; Maestría en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas” MADE/UCA; Ministerio de Economía MINEC; y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID.

una institucionalidad que permitiera el fortalecimiento de la micro y pequeña empresa”⁶².

Para el año de 1999 se crea FUNDAMICRO, fundación sin fines de lucro cuya misión es transferir servicios tecnológicos especializados a instituciones que quieran iniciarse o ampliar con nuevos servicios financieros a la microempresa, urbana y rural, desde una perspectiva de rentabilidad que garantice su sostenibilidad (creada en el proceso de transferencia por FOMMI II, Programa de la Unión Europea y del Gobierno de El Salvador). FUNDAMICRO, institucionaliza parte de las actividades desarrolladas por el FOMIR-DAI (programa financiado por USAID).

En febrero de este mismo año, ante la necesidad de generar acceso al crédito a más usuarios del segmento atendido por las microfinancieras, se firma un contrato con el BID para administrar un fondo de US\$7.8 millones, denominado Fideicomiso de Desarrollo para la Micro y Pequeñas Empresa (FIDEMYPE). Este fideicomiso canaliza recursos a través de instituciones financieras reguladas y no reguladas, las cuales deben someterse al sistema calificación para entidades de microcrédito con que cuenta el BMI. Con base en dicho análisis se determina el riesgo de la institución y el cupo máximo otorgado por el Fideicomiso. Si bien el programa financia hasta el 100% de los requerimientos del sub prestatario, se establece no financiar más del 80% de la inversión al cliente final a fin de reducir el riesgo moral.

El FIDEMYPE representa una fuente alterna de fondos para las microfinancieras, facilitando recursos a plazos más largos y a costos menores. Desde sus inicios en 2001 intermedió recursos por un total de US\$57.7 millones, otorgando más de 40 mil créditos.

Cuenta con 23 Entidades no Supervisadas (ENS) habilitadas, facilitando el acceso de grupos vulnerables al crédito.

En el año 2000 se da un paso importante para concentrar todas las iniciativas de apoyo gubernamental para el sector MIPYME, debido a que el Ministerio de Economía, a través de CONAMYPE, dicta la "Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa", que contiene cinco estrategias⁶³:

⁶² Villalobos, Iris; Lazo, Francisco; "Políticas públicas y servicios financieros rurales en El Salvador".2006, p. 16.

⁶³ *Ibidem*, p. 18.

- 1- Desarrollo y fortalecimiento institucional para establecer políticas, acciones y proyectos que competen a varios sectores.
- 2- Fortalecimiento e incentivos a la cultura empresarial de innovación, participación y de cooperación para facilitar el desarrollo de jóvenes estudiantes.
- 3- Fomento a la asociatividad competitiva: promoción al desarrollo de sistemas y mecanismos de articulación.
- 4- Mejoramiento del acceso de los empresarios del sector MYPE a servicios financieros.
- 5- Mejoramiento del acceso de los empresarios y trabajadores del sector MYPE a servicios no financieros.

El año 2001 se destaca por que en el mismo se generan iniciativas gubernamentales enfocadas a solventar las inconveniencias que representa para los micro, pequeños y medianos empresarios que demandan crédito, el no poseer las garantías necesarias para poder acceder a financiamiento, en este año se impulsa el Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA) y el Programa de Garantía para Pequeños Empresarios (PROGAPE) además se crea la Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la micro, pequeña y mediana empresa .

Una de las políticas más recientes es Tu Crédito que es un programa especial lanzado en el año 2005 en el marco del plan de oportunidades del Gobierno de El Salvador. Tiene por objetivo ampliar el acceso al microcrédito en las zonas rurales más empobrecidas del país, apoyando el desarrollo de la microempresa. Para alcanzar a los grupos objetivo, Tu Crédito utiliza como intermediarios principalmente a las instituciones que manejan tecnologías microfinancieras y que tienen fuerte presencia en el ámbito de las comunidades a ser atendidas. En ese sentido, los intermediarios identificados han sido principalmente las ENS, tales como cooperativas, ONG, fundaciones y asociaciones de ahorro y préstamo. A fines del 2008, el BMI logró que 30 microfinancieras participaran en este programa⁶⁴.

⁶⁴ Raúl Mori, óp. cit., p. 18.

1.3.1 Importancia de las Políticas Públicas en el desarrollo de los mercados financieros especializados a la MIPYME.

Uno de los aspectos más importantes en el desarrollo de los mercados financieros enfocados al sector MIPYME, es la presencia de una visión de conjunto en gran parte de los actores involucrados, liderados en buena medida por iniciativas emanadas del poder ejecutivo a través de CONAMYPE o el BMI. Esta perspectiva holística por parte de los agentes procede según Villalobos y Lazo de dos sucesos, uno de ellos fue la publicación del Libro Blanco de la Microempresa en 1997 y el otro fue la creación de CONAMYPE.

El aporte del Libro Blanco fue dar visibilidad y notoriedad a la contribución de la micro y pequeña empresa a la economía de El Salvador, y a la vez cuantificar y caracterizar a las microempresas. La creación de CONAMYPE, por otro lado, estableció las bases para implementar y dar continuidad a las políticas de apoyo al sector MIPYMES⁶⁵.

En el desarrollo de iniciativas al sector, también sobresale el trabajo de la Unión Europea con sus programas FOMMI I y II, y con la institucionalización del programa a través de la adjudicación de parte de sus tareas al BMI, que además se benefició de la creación del fideicomiso FYDEMYPE. También merece atención especial, la creación de FUNDAMICRO que logró institucionalizar el área de sistemas de información y el área de capacitación en tecnología microfinanciera; dos áreas fundamentales para el desarrollo de la industria microfinanciera.

Es indudable que el modelo de operación definido por la CONAMYPE, facilita la definición del rol de todos los actores involucrados en el apoyo a las MYPES (gobierno, cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales, bancos privados y centros educativos) y propicia un ordenamiento de las intervenciones. El modelo ha creado las bases para que el gobierno desempeñe un rol de facilitador y que cada instancia involucrada asuma un rol específico. En todo este proceso, el apoyo que CONAMYPE ha tenido por parte del BMI ha resultado fundamental, ya que el BMI, como ente de segundo piso, ha asumido el tema de financiamiento a la MYPE y ha implementado instrumentos que han beneficiado a este sector.

⁶⁵Cf., Villalobos, Iris; Lazo, Francisco; óp. cit., p.25.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.

2.1 Importancia de un Sistema de Garantías.

Los Sistemas de Garantías (SG) juegan un papel primordial en la contribución que las micro, pequeñas y medianas empresas realizan, en el desarrollo económico de los países; su especialización en las actividades y sectores en las cuales son más eficientes las pone en una situación inmejorable para generar empleo y riquezas, como queda demostrado continuamente a través de las estadísticas correspondientes.

Por ello en una situación de partida en la que existe una micro, pequeña o mediana empresa con un buen proyecto empresarial, viable y con capacidad de reembolso, la necesaria financiación para llevarlo a cabo puede verse condicionada por múltiples aspectos, entre ellos, las garantías basadas en la rigidez y estrechez en la clasificación de riesgo por parte del sector financiero, la dificultad que tienen muchas empresas para ofrecer una garantía real, o que el crédito a corto plazo de las MIPYME absorba las escasas garantías que poseen y que estrangulan su crecimiento.

La existencia en la economía real de fallos en el mercado como la asimetría de información entre prestamista y prestatario, conllevan a fallas entre los empresarios que son atendidos y operan habitualmente en el circuito financiero formal, y los empresarios que no tienen posibilidad de acceder a ese circuito. El no tener un SG o la escasez de garantías produce fallas en el financiamiento empresarial, sobre todo a las MIPYMES para acceder al mismo en mejores condiciones en cuanto a tipo de interés, plazo e incluso montos solicitados, de ahí que se justifique la implementación de un buen SG y su importancia.

Los SG son un arma esencial para enmendar dicho problema tan reconocido, ya que, tradicionalmente son utilizados por el sistema financiero para dar cobertura al riesgo de las operaciones financieras; además de lograr un mayor acceso a la financiación de la MIPYME, logrando condiciones óptimas de tipo de interés y plazo. Un reflejo de la situación actual junto a una

visión histórica de los distintos SG en el mundo constata que en las últimas décadas se han ido extendiendo dichos sistemas, integrándose en los sistemas financieros de un gran número de países.

“Evidentemente en lo que se conoce como las “reglas o normas de Basilea” las garantías son la base de la calificación y ponderación de los activos financieros, es por ello que los sistemas de garantía han de tener en cuenta esta realidad de cara a su seguridad, calidad, eficacia, impacto y relevancia”⁶⁶.

“La actividad principal de los sistemas de garantías se centra en la concesión de avales financieros”⁶⁷, es decir, garantía parcial o total de la devolución del principal e intereses del prestamista; asumiendo así parte del riesgo en que incurren las instituciones financieras en su actividad crediticia lo que posibilita la obtención de financiación a las MIPYME, que de otra forma les estaría limitado o les resultaría más costoso por su tamaño y su solvencia.

El asesoramiento en cuanto a alternativas de financiación, la elaboración de estudios de viabilidad, la promoción de actividades emprendedoras, entre otras, no son sino una muestra de otros tipos de actividades que se realizan dentro del SG. Por tanto el objetivo final de un sistema de garantías sería la integración de la micro y la pyme en el circuito financiero formal y hacerlo como un canal institucionalizado de financiación en las mejores condiciones posibles. Sólo de esta forma la MIPYME podrá acceder competitivamente a los recursos financieros.

En definitiva, tenemos que convenir en que el SG es una herramienta importante y clave de acceso a la financiación empresarial y, a su vez, en que estos sistemas juegan un papel fundamental para solucionar este problema.

⁶⁶ Guinea, Marta. “Sociedad de garantías Recíprocas: una alternativa para Pymes del Chaco”. p. 2.

⁶⁷Pombo Pablo; Herrero, Alfredo. “Los Sistemas de garantías para la micro y Pyme en una economía globalizada”. p. 14.

2.2 Definición de sistema/esquema de garantía.

En estos momentos, uno de los aspectos que más confusión produce en la definición del concepto de esquemas de garantía, es su manejo de forma imprecisa, equívoca y sin un trasfondo real que soporte dicho uso de la categoría. Al no existir una conceptualización homogénea acerca de cómo puede definirse un sistema o un esquema de garantía como tal, se vuelve un poco complicado el establecimiento de un concepto que logre incluir la totalidad de elementos en discusión.

No obstante, uno de los autores que más ha avanzado en esta tarea, es el Dr. Pablo Pombo González⁶⁸, para lo cual se hará uso de las siguientes definiciones básicas que el autor establece en el campo de la garantía crediticia⁶⁹, mostrando en el siguiente apartado, las definiciones de las principales categorías.

- a) **Sistema de garantía**⁷⁰: Es el conjunto de entes/instituciones que conforman o desarrollan la actividad de otorgar garantía a MIPYME en un territorio, normalmente nacional, bajo un marco legal institucional o normativo determinado y específico.

- b) **Esquema de garantía**: los esquemas de garantías son intermediarios financieros que facilitan casar la oferta y la demanda del crédito, para impulsar el acceso de la MIPYME a la financiación y en algunos casos a la contratación pública. Generalmente no persigue el lucro como finalidad principal, en un espacio compartido por el sector MIPYME, sector financiero y sector público. Inicialmente, los esquemas de garantía se pueden agrupar en dos categorías básicas, formas o modelos diferentes, denominados sociedades y programas de garantía.

Es importante destacar que otro de los autores que ha desarrollado estudios acerca de los SG es Juan J. Llisterri⁷¹, este autor plantea la existencia de una variedad de modelos operativos cuyas

⁶⁸ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por ETEA, Facultad de CC. Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba (España). Secretario técnico de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR) y consultor internacional en sistemas de garantías.

⁶⁹Pombo, Pablo et ál., "El marco de los sistemas/esquemas de garantía en Europa: principales características y conceptos". Junio de 2006.

⁷⁰ Constituye el marco institucional de la actividad de la garantía conformada por el conjunto de instituciones que participan en la misma.

diferencias sobre la forma jurídica de su constitución, el mecanismo de toma de decisiones, el origen público o privado de sus fondos, el tipo de créditos a que se aplican las garantías, su vigencia temporal, y el grado de cobertura del riesgo crediticio, son características que logran distinguirlos entre ellos pero que al final caen en dos esquemas básicos de garantía los cuales son los fondos de garantía y las sociedades de garantía⁷².

No obstante para Pombo conceptualmente se parte de la existencia de dos modelos generales en los que se pueden englobar todos los esquemas de garantía detectados: las sociedades de garantía y los programas de garantía, debido a que para él la utilización del concepto de “Fondo de Garantía” ha complicado, debido a la confusión que ha generado, una verdadera conceptualización y clasificación de los esquemas de garantía.

Efectivamente, uno de los mayores inconvenientes que podemos encontrar al momento de establecer una definición y posterior clasificación de los instrumentos de garantía, es el mal uso que se hace del concepto de Fondo de Garantía como tal, este error, es el más habitualmente extendido y el que más confusión universalmente provoca. Como consecuencia de su difusión, ha provocado que prácticamente, para muchos, todos los esquemas de garantías estén metidos en el mismo espacio definitorio, bajo la denominación de Fondo de Garantía.

Pombo define al Fondo de garantía de la siguiente manera:

“Un fondo de garantía se define como una figura de capitalización líquida autónoma de los recursos que suele aparecer en los esquemas denominados programas de garantías. Se trata de una dotación/provisión de recursos financieros líquidos, que dan cobertura de garantía a una cartera de operaciones financieras de micro y PYME, con unas características determinadas (viene a suponer una forma de capitalización a la actividad de la garantía, una especie de “capital social” en la sociedades mercantiles). Puede estar normado y ser un fondo regulado, constituyendo un patrimonio líquido autónomo, o bien puede ser también la expresión de una cuenta contable de orden”⁷³.

Es decir, el concepto de Fondo de Garantía es un concepto de “capitalización”, de dotación o provisión de recursos hacia la actividad de la garantía. Estas dotaciones de recursos, en algunos

⁷¹ Especialista principal de la división de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

⁷² Listerri, Juan J., “Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la MIPYMES”. 2006.

⁷³ Pombo, Pablo. “Propuesta para una clasificación y terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía: conceptos, características y definiciones.” 2007, p.72.

casos y territorios, pasaron de ser meras partidas presupuestarias o contables en origen a fondos regulados y se denominaron “fondos de garantía”. De forma inexplicable, en la terminología de la clasificación esta denominación se fue extendiendo a situaciones de esquemas que no tienen nada que ver con el descrito.

Por todo ello, la denominación Fondo de Garantía se usa equivocadamente como alusión genérica a los entes de garantías, pero también se emplea para denominar sociedades mercantiles, sociedades de reafianzamiento, programas de garantía, etc. Por ejemplo, se denominan Fondos de Garantías como tal a entes que son definitivamente sociedades mercantiles (anónimas, limitadas o cooperativas), sólo por el hecho de que llevan las palabras “Fondo de Garantía” en su denominación social.

Lo que es importante de destacar es que, independientemente de las denominaciones que reciban, estas entidades de garantía son, por lo general, expresión de un programa de garantías gubernamental o de sociedades-corporaciones en forma de sociedades de capital público o mixto. En definitiva, una simple denominación no implica una realidad legal o jurídica, por muy precisa que sea desde un punto de vista lingüístico.

2.3 Clasificación de los esquemas de garantía.

El marco institucional e internacional de Basilea II, sobre todo en los aspectos de reconocimiento de los garantes y las características de las garantías otorgadas, demanda al menos hacer el esfuerzo por clasificar y definir, de forma concreta, los conceptos elementales y características de los sistemas de la actividad de la garantía, sobre todo si pretende interactuar con un mismo nivel de información y transparencia.

Para aproximarnos a establecer una clasificación y definición de los esquemas de garantía estableceremos las características que entendemos pueden establecer el perfil adecuado y sobre ellas basaremos la clasificación y finalmente desarrollaremos las definiciones. Por lo tanto los “Esquemas de garantía” pueden ser clasificados en dos categorías, formas o modelos diferentes que se definen a continuación:

2.3.1 Programa de Garantías⁷⁴

Con el propósito de inducir el otorgamiento de crédito por parte de la banca a favor de las MIPYME, en coordinación con Gobiernos Estatales y Municipales, Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Intermediarios Financieros Especializados y otros organismos, se crean los Programas de Garantías (PG) sustentados en criterios de transparencia, accesibilidad, masividad y competitividad con esquemas novedosos de cobertura de riesgos. “El programa de garantías, permite fortalecer financieramente mediante la aportación de recursos dirigidos a cubrir el riesgo crediticio, recibiendo a cambio la factibilidad de potenciar los recursos presupuestales para el financiamiento de las MIPYME”⁷⁵.

“Los PG consiste en otorgar financiamiento por la vía del crédito a MIPYME, en mejores condiciones y con productos competitivos, que cuentan con una serie de respaldos tangibles que permitan, en un eventual caso de suspensión de pago, la recuperación total o parcial de la deuda. Por tal motivo, las garantías son un elemento fundamental como respaldo del crédito”⁷⁶.

Históricamente, las micro, pequeñas y medianas empresas han sido percibidas por las Instituciones Financieras como agentes de alto riesgo, dado que en su mayoría no cuentan con planes de negocios, estimaciones adecuadas de crecimiento, suficiente infraestructura, fortalezas patrimoniales; además de carecer en algunos casos de formalidad. Por esto, el sistema financiero, principalmente el bancario, no las ha considerado como sujetos de crédito. Todo esto ha llevado a las instituciones financieras a dejar de otorgar créditos a estas empresas, ya que el riesgo percibido y el costo operativo motivaban a la no acreditación y al incremento en la tasa de interés. El riesgo siempre está latente, tanto por condiciones propias de las empresas como por factores del entorno económico.

⁷⁴ En relación a los programas de garantías es preciso tener el mismo cuidado muchas veces se confunde por su denominación en determinados usos. Por ejemplo se denominan Fondos de Garantías a Programas de Garantías nacionales y/o regionales solo porque los recursos se instrumentalizan, con un determinado desarrollo, bajo la denominación de Fondo de Garantía, pero en definitiva esos recursos para garantías, finalmente están instrumentalizados a través de una agencia estatal, regional, banco, ministerio, sociedad pública, etc.

⁷⁵ Disponible en internet en la dirección: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/5323/Programa-de-Garant%C3%ADas>.

⁷⁶ *Ibidem*.

“Los objetivos principales de los PG son el otorgamiento de créditos a MIPYME con condiciones competitivas, simples, sin garantías hipotecarias que sean de fácil acceso, la generación de sujetos de crédito que obtengan una cantidad óptima de financiamiento y la elaboración de instrumentos y productos específicos con tasas de interés competitivas, cuyos trámites sean más sencillos y que verdaderamente atiendan la demanda y satisfagan la necesidad de las empresas”⁷⁷.

La actividad de la garantía se realiza con recursos públicos, administrados por terceros; a través de una agencia estatal o regional de desarrollo, de un Ministerio, de un Banco Central, de un Banco de Desarrollo, de una Sociedad Pública o Institución Pública, etc. mediante unas normas o programas institucionales.

“La garantía se ejerce en el marco legal o normativo de una institución de derecho público o administrativo según reglamento o programas institucionales que tiene su origen en una decisión administrativa o política (gubernamental). Los recursos públicos, limitados y temporales son confiados en una institución pública (institución financiera pública, agencia pública, sociedades e incluso fideicomisos públicos) que los administra, o bien en forma de un patrimonio líquido autónomo administrado por una institución u organismo delegada”⁷⁸.

Para la institución de gestión, la garantía no es una actividad exclusiva. La supervisión se ejerce según las normas del control de las cuentas públicas o según las normas que controlan a la institución encargada de la gestión. No suele haber una legislación específica para el SG, por que se encuadra en el ámbito del marco normativo del ente de garantía sobre el que se soporta la actividad de la garantía.

“Los recursos del PG suelen proceder del Estado o de organismos de la cooperación o desarrollo. Pueden ser de ámbito estatal (agencia nacional) o interestatal (organismos bilaterales o multilaterales). Suelen delegar la operativa básica en las entidades financieras y el usuario no suele tener ninguna relación directa con el programa. También suelen avalar carteras de riesgo de las

⁷⁷ Disponible en internet en la dirección: <http://mexico.smetoolkit.org/>.Óp. cit.

⁷⁸ Revista facultad de ciencias económicas, investigación y reflexión, Pablo Pombo y Horacio Molina, “Propuesta para una clasificación y terminología internacional de los sistemas esquemas de garantía: conceptos y definiciones”.2007.

entidades financieras⁷⁹, mediante el mecanismo de garantía de cartera, que se encarga de todo el manejo del riesgo y del recobro de fallidos”⁸⁰.

“Están sustentados en la mayoría de los casos en el desarrollo de unas políticas públicas de carácter, al menos inicialmente, temporal o en el ámbito del marco de los presupuestos públicos. Esto significa que su base de capitalización son los recursos públicos y en consecuencia, se diferencian también dos tipos; PG de instituciones públicas especializadas en promoción de micro y pyme; y programas de garantías gestionados por organismos de la administración pública (departamentos ministeriales, etc.) o institucionalidad delegada por ella”⁸¹.

“Respecto a la cobertura, generalmente hay dos maneras diferentes de gestionarla en los PG. Por un lado, mediante lo que se denomina el mecanismo de “perdidas esperadas” (PE)⁸², es decir, los recursos asignados al programa solo cubren el porcentaje de perdidas esperadas convenido entre el garante y la entidad financiera y por el límite de esas pérdidas. Por otro lado, en algunos PG se realiza mediante la cobertura directa por parte del garante, de un porcentaje del total de la operación (capital e intereses, habitualmente). El PG suele delegar sus actuaciones (análisis, evaluación, seguimiento, recobro, etc.) en las entidades financieras colaboradoras”⁸³.

“El usuario solicita el crédito y normalmente, hay un coste por el uso de la garantía sobre su crédito, aunque en los PG sobre instituciones especializadas, en ocasiones, existen subsidios para ese coste. Sin embargo, en la otra modalidad de programa de garantías, el beneficiario no soporta ningún coste, en algunos casos, por el servicio de la garantía y además, los administradores de los PG se encargan de disimular que esos programas tienen un respaldo público entre los beneficiarios para combatir la cultura del no pago”⁸⁴.

⁷⁹ En algunos casos, existen procesos de titularización de carteras con el aval de los programas, como con el de las entidades prestamistas vinculadas al programa 7^a de la Small Business Administration de EE.UU.

⁸⁰ Revista facultad de ciencias económicas, investigación y reflexión, Óp. cit., p. 67

⁸¹ *Ibidem*.

⁸² Actualmente, en el acuerdo de Basilea II se manejan los conceptos de probabilidad de incumplimiento (PD) y la pérdida en caso de incumplimiento (LGD).

⁸³ Pombo, Pablo; Molina, Horacio. “Propuesta para una clasificación y terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía: conceptos, características y definiciones” óp. cit. p. 67

⁸⁴ *Ibidem*, p. 66

También es frecuente encontrarnos con buenas prácticas en el sentido de que el establece licitaciones públicas para distribuir su garantía entre aquellas instituciones del sistema financiero que mejores condiciones ofrecen.

2.3.1.1 Tipos de Programas de Garantías.

a) Los Programas de Garantías Gestionados por Instituciones Públicas Especializadas⁸⁵.

La ejecución de este tipo de PG está descentralizada hacia un organismo o ente especializado en financiación, desarrollo económico, promoción o de apoyo a las MIPYME (bancos públicos o de desarrollo, agencias de desarrollo, sociedades/ entes de derecho público, etc.) que asegura una gestión técnica y otras actividades comerciales.

La responsabilidad financiera de la actividad de la garantía se sustrae de los recursos de la institución pero se basa en última instancia en el presupuesto público que creó el PG. Es decir, el sector público ubica la actividad de la garantía en el contexto de estructuras jurídicas y/o administrativas de la administración pública. En muchas situaciones, la actividad de la garantía es compartida con el objeto social del ente que la aplica y no supone, por tanto, “exclusividad”. La cobertura suele ser sobre el capital y los intereses de las operaciones garantizadas.

Estos programas cuentan con recursos públicos, generalmente de ámbito nacional, y están administrados por una institución pública bajo el auspicio del gobierno nacional (agencia de desarrollo, institución financiera pública o especializada de desarrollo, ente de derecho público, etc.), que otorga la garantía directa de la institución.

b) Los Programas de Garantías Gestionados por Organismos de la Administración Pública o Institucionalidad delegada por ella⁸⁶.

Los PG con instituciones especializadas son diferentes de los que se articulan a través de organismos de las administraciones públicas (departamentos ministeriales) o institucionalidad

⁸⁵ Ibidem, p 67.

⁸⁶ Pablo Pombo. óp. Cit, p 68.

delegada por ella (fondo de garantía o fideicomiso). Los programas de garantía administrados por un organismo de la administración pública, se ubica en ámbito del derecho público administrativo, gestionan el presupuesto y el reglamento de los cuales se basa, la actividad de la garantía, como servicio público especializado de apoyo.

Este tipo de PG, con recursos líquidos de fondos públicos gubernamentales, como un “patrimonio” líquido autónomo, a veces se articulan mediante un marco institucional de capitalización que suelen denominarse “fondos de garantías”(así se define, a veces, a ese fondo regulado de cobertura de riesgo), que respaldan carteras de riesgo de MIPYME.

La figura del fondo de garantía es básicamente el instrumento de capitalización líquida autónoma; con la particularidad de que estos recursos son administrados generalmente por terceros, bancos centrales nacionales, bancos y agencias de desarrollo u otro tipo de instituciones públicas, los cuales delegan la gestión operativa del análisis del riesgo y su seguimiento a los intermediarios financieros.

Estos fondos regulados de cobertura de riesgos (fondos de garantía), tienen unos recursos limitados y temporales, que proceden del Estado o de la cooperación internacional. En ambos casos, los recursos solo tienen como fin respaldar las operaciones financieras garantizadas por el programa. A veces, un organismo público articula la actividad de la garantía fuera del ministerio, pero bajo su control, mediante la figura de un fideicomiso u otros mecanismos que también suelen tener administración delegada.

En estos PG con fondos regulados de cobertura de riesgo (fondos de garantías), el ente gestor suelen delegar el operativo del sistema, tanto el análisis y concesiones de la operación como el recobro de fallidos en entidades financieras o intermediarios, financieros no regulados.

Así mismo, se puede observar la gran incidencia que tiene en el mundo el esquema de sociedades de garantía frente a los PG. Respecto al porcentaje de MIPYME atendidas por modelo de garantía, se observa que a nivel mundial, las sociedades de garantía son las más relevantes, mientras que en algunos continentes, como América Latina, destacan los PG. En lo referido al porcentaje de garantías otorgadas (actividad), también se observa un patrón muy similar al anterior.

2.3.2 Sociedades de Garantías⁸⁷

Es la forma legal bajo cuyo esquema se ejecuta y desarrolla directamente la actividad de otorgar garantías en un territorio en base a su objeto social, institucional, normativo y operativo, generalmente específico y exclusivo. Esta tipología funciona en un marco jurídico de derecho privado, en la forma jurídica de una sociedad comercial o de una institución regulada (fundación).

Por su propia definición se crean desde la base de un acuerdo social entre accionistas que mediante suscripciones de capital social privado y/o públicos, aportan recursos de manera permanente en el tiempo. Los accionistas participan en la administración a través de los órganos de gobierno sociales.

El objeto social es el otorgamiento de la garantía, generalmente en exclusiva. El marco institucional en algunos sistemas se perfecciona con la legislación y clasificación como entidad financiera e integración en el marco de control y supervisión de la superintendencia del sistema financiero de cada país para que la garantía esté calificada y ponderada de forma óptima.

Son sociedades de ámbito generalmente local, regional o nacional. Las SG desempeñan labores de análisis y concesión de la garantías al usuario, con el fin de obtener el crédito de las entidades financieras. Asumen morosidades y falencias y se asume directamente de la actividad de recuperación de fallidos. El mecanismo de la garantía, generalmente, es individual. El usuario está fidelizado con el ente de garantía, por lo que solicita directamente las operaciones y paga los costos del servicio de la garantía. Se desarrollan a través de dos subtipos: sociedades de garantía mutualista o asociativas empresariales y sociedades de garantía mercantilista/ corporativa.

2.3.2.1 Tipos de Sociedades de Garantías.

a) Sociedades de Garantía Mutua o Recíproca⁸⁸.

Son las iniciativas comunes de un grupo de MIPYME independientes y/o sus organizaciones representativas, dirigidas a conceder una garantía colectiva a los créditos⁸⁹ otorgados a sus

⁸⁷ *Ibidem.* p 65.

⁸⁸ *Ibidem.* p 65.

miembros, participando en la formación, sostenibilidad y toma de decisiones y gestión del esquema junto con otros socios, en su caso, público y financiero. La filosofía se basa en el mutualismo de la responsabilidad, la toma de decisiones de las partes, el cumplimiento de las reglas de la competencia y de la economía de mercado. No obstante pueden obtener y reciben apoyo público.

El empresario participa, como sector privado, en el capital social como socio (además de socio es cliente o usuario), directamente a nivel individual o bien indirectamente a través de sus cámaras profesionales o gremiales de representación, que aportan recursos suficientemente representativos para compensar esa participación empresarial o gremial. Su denominación varía según los ámbitos. En zonas hispano parlantes o latinas son sociedades de garantías recíprocas (SGR).

b) Sociedades de Garantía Mercantiles/ Corporativas⁹⁰.

Son esquemas soportados en sociedades mercantiles o en algunos casos dotados de cierta institucionalidad regulada (fundaciones por ejemplo). Sus recursos son mixtos, predominantes del sector público y del sector financiero y a veces el empresario de forma corporativa, a través de cámaras o asociaciones empresariales. Su objeto social es exclusivo para la actividad de la garantía.

El sector público tiene un rol muy importante, pero a veces, se acompaña de las entidades financieras, que suelen tener un papel preponderante por su participación no solo en el capital social, sino también en la operativa.

Desarrollan su actividad en base a un marco legal de derecho privado, surgen mediante un acuerdo social, bajo la figura de sociedad mercantil o de instituciones reguladas. Los recursos de capital social con mixtos con predominio del sector público o privado del sector financiero, con carácter de permanencia en el tiempo y los socios participan en la gestión y decisiones a través de los órganos de gobierno. El objeto social es exclusivamente el otorgamiento de la garantía.

⁸⁹ En algunos sistemas en el objeto social de las SCM/SGR se contempla el otorgamiento de fianzas técnicas y el asesoramiento financiero.

⁹⁰ Pombo, Pablo. óp. cit.

2.4. Esquemas de Garantías en El Salvador.

En la actualidad en El Salvador subsisten tanto los esquemas de Garantías Públicos como Privados. Con respecto a los esquemas públicos se encuentran en funcionamiento los programas de garantías PROGAPE, PROGARA y PROGAIN y con relación al esquema de garantía privado, la reciente SGR conocida como Garantías y Servicios, SA de CV, SGR.

Ambos esquemas tienen como objetivo facilitar o permitir el acceso de determinado sector a financiamiento en condiciones favorables. Estos modelos en la actualidad son supervisados por la SSF y su garantía se pondera entre cero y cien por ciento (0%-100%) de los activos de riesgo de una entidad financiera⁹¹.

Un elemento importante que es necesario mencionar es que si bien es cierto, la población objetivo del servicio financiero de PROGARA Y PROGAIN no es la MIPYME industrial, se tomó a bien que se incluyeran en la descripción de los programas para poder visualizar los elementos que forman parte de estos esquemas de garantía y de esa forma tener una base para compararlos con PROGAPE.

A continuación se detalla con mayor precisión el funcionamiento de los programas y la sociedad de garantía recíproca existentes en el país.

2.4.1 Programas de Garantía en El Salvador.

El Salvador cuenta con un Fideicomiso Especial para el Desarrollo Agropecuario conocido como FEDA, este fue creado en 1996 con el objetivo de modernizar el sector agropecuario y su agroindustria a través del financiamiento de mediano y largo plazo de inversiones que incrementen la producción, el empleo y la competitividad. Dicho fideicomiso está intermediado por la federación de Cajas de Crédito y por el Banco de Fomento Agropecuario.

Durante el año 2005 se beneficiaron del fideicomiso un total de 1047 créditos que recibieron una compensación total de \$ 485, 055.48⁹². En el año 2000, los fondos pertenecientes al fideicomiso se convirtieron en programas de garantías estatales, dichos programas tienen normas operativas y son

⁹¹ Tomado de la Norma NPB3-04, Normas de Aplicación del Requerimiento de Fondo Patrimonial a las Entidades que Regula la Ley de Bancos.

⁹² Fideicomiso de Apoyo a Sectores Productivos (Productive Sectors Support Trust), memoria de labores 2005)

sectoriales; el otorgamiento de la administración esta delegado a los “Agentes”, es decir, a bancos comerciales. Actualmente el FEDA, maneja tres programas de garantías estatales conocidos bajo los nombres de PROGAPE, PROGARA y PROGAIN, los cuales son desarrollados a continuación.

2.4.1.1 Programa de Garantía para Pequeños Empresarios (PROGAPE)

PROGAPE, es un Programa de Garantías complementarias para Pequeños Empresarios adscrito al Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA). Es una alternativa para los empresarios cuyas garantías hipotecarias, prendarias o solidarias no son suficientes para respaldar el monto del crédito solicitado, así pues, por una comisión expresada en un porcentaje anual del monto a respaldar, el empresario puede conseguir las garantías necesarias para obtener el financiamiento.

El programa tiene como objetivo proporcionar garantías complementarias en el otorgamiento de créditos a los pequeños empresarios de todos los sectores económicos, a fin de que éstos puedan tener un mayor acceso al crédito ofrecido por las Instituciones Financieras Intermediarias (IFIS), con sus propios recursos y los proporcionados por otras fuentes.

Dentro de la misión del programa esta facilitar el acceso al crédito a los usuarios, promoviendo y ampliando la cobertura a mayor número, y diversificando los sectores a beneficiar para reactivar y reconstruir la base productiva.

Para las instituciones financieras participantes, PROGAPE busca brindar ciertas facilidades, dentro de las cuales se menciona:

- Comparte el riesgo de su cartera hasta un 70% en créditos MYPES y goza de la colaboración de PROGAPE para recuperar créditos en B, C, y D y puede hacer consultas de la Central de riesgo de la SSF en el PROGAPE para créditos a otorgar con dicha cobertura.
- Incremento de la rentabilidad en cuanto a que le permite aumentar sus ingresos operativos por mayor colocación de créditos.
- Este instrumento le permite competir en el sistema al proporcionar un servicio eficiente y eficaz, satisfaciendo las necesidades de sus demandantes (pequeños empresarios).

- Minimiza reserva de Saneamiento, pues nunca un crédito sería categoría “E” por tener garantía del Estado.
- Disminuye el riesgo al colocar créditos a un sector considerado de alto riesgo.

Con respecto al perfil del usuario del programa, PROGAPE está a disposición de las personas naturales o jurídicas salvadoreñas de todos los sectores económicos (industria, comercio, servicios, artesanías, agricultura, etc.), cuyos activos no excedan de US\$ 148,571.43 o ventas anuales hasta US\$ 685,714.29 y que posean categoría de riesgo “A” o “B”. El monto de crédito a garantizar no debe exceder de \$57,142.86 acumulados, mientras que la cobertura del programa cubre hasta un 70% del monto del crédito.

➤ **Destinos de la garantía.**

La garantía puede ser enfocada a capital de trabajo temporal o permanente, construcciones, reparaciones o compra de locales que requieran la actividad, compra y reparación de maquinaria y equipo, garantías de corto plazo destinados a la producción, de mediano y largo plazo para inversión.

➤ **Comisiones sobre saldo garantizado.**

Según el programa el saldo garantizado será pagado en forma escalonada, según la calificación de riesgo que presente el usuario, según detalle:

CONTRATACIONES	RENOVACIONES
Calif. “A” 3.0%	Calif. “A” 3.0%
Calif. “B” 3.5%	Calif. “B” 3.5%

El usuario y el agente (Institución Financiera) cancelaran el 50% de comisión cada uno. Por ejemplo: Si fuera el 3%, cada uno pagará 1.5%

El plazo de vigencia es de 1 año renovable; es decir se podrá renovar por periodos iguales, previo al pago oportuno de la comisión correspondiente; el agente aprobará la garantía en forma simultánea con la solicitud del crédito. Se formalizará la operación enviando a la administración de PROGAPE el contrato suscrito entre el usuario y el agente dentro de los 30 días calendario después de la contratación, con el pago de comisión correspondiente sobre el saldo garantizado y el reporte de garantía aprobada.

➤ **Requisitos para calificar una garantía.**

Dentro de los requisitos para aplicar a una garantía a través de PROGAPE están:

- Créditos nuevos a empresas ya existentes o proyectos a iniciarse.
- Garantía complementaria a la que ofrezca el usuario.
- Que la institución de crédito preferentemente sea la misma donde el usuario tenga comprometidas sus garantías reales.
- Que la actividad financiada sea viable desde el punto de vista económico y financiero.
- Que el usuario posea categoría de riesgo A o B.

Alguna excepciones a considerar son:

- No se garantizan créditos que parcial o totalmente hayan sido otorgados para refinanciamiento, excepto en el caso de créditos garantizados previamente por el programa.
- No se garantizan créditos de micros y pequeños empresarios que tengan obligaciones crediticias en las categorías D ó E de acuerdo a la calificación de activos de riesgo, aprobada por la SSF, con cualquiera de los agentes del programa.

PROGAPE tiene dentro de sus responsabilidades respaldar los créditos que a juicio y análisis del banco han sido otorgados con PROGAPE, colaborar con los agentes: Recordarles de las garantías a vencer, visitar a usuarios que están en mora, motivándolos a pagar, hacer efectiva la garantía a solicitud del agente, siempre y cuando se encuentren completos los requisitos que estipulan las normas. (Arts. 21-25-28), realizar auditorías e inspecciones para comprobar el correcto otorgamiento de garantías por parte de los agentes del programa y darle seguimiento, a nivel de los agentes del programa, al cobro de las garantías pagadas por mora en los créditos de los usuarios.

Mientras, que algunas responsabilidades de los agentes son: Efectuar desembolso y recuperación de los créditos garantizados, realizar gestiones de cobro, reembolso proporcional al PROGAPE de las recuperaciones que tenga de garantías pagadas, asistir al usuario en su gestión de crédito y garantía, informar a PROGAPE el saldo de capital e intereses pendientes de pago del crédito, cuya garantía haya sido hecho efectiva, detallando la parte adeudada a favor del programa, siempre que este lo solicite, preservar totalmente las otras garantías que complementen a la garantía ya pagada por el programa, manteniendo las condiciones originalmente pactadas, sobre la obligación del usuario, respecto al total del saldo insoluto del crédito otorgado; incluyendo el monto ya pagado por el programa en concepto de garantía, cuando la garantía ofrecida por el usuario sea prenda o hipoteca deberá inscribirla en el registro correspondiente.

Con respecto a los requisitos para honrar garantías están:

- Que la garantía se encuentre vigente.
- 90 días de mora para créditos a corto plazo (1 año).
- 180 días de mora para créditos a largo plazo (+ de 1 año)
- Haber agotado la gestión de cobro por vía administrativa.
- Haber inscrito y marginado oportunamente en el registro correspondiente las otras garantías presentadas por el usuario (Registro de Comercio, Registro de la Propiedad, Raíz de Hipoteca, Registro Público de Vehículos Automotores, Registro de Aeronáutica Civil, cualquier otro registro público donde por Ley sea necesario escribir el gravamen que le usuario otorga a favor del agente).
- Enviar la solicitud de pago con toda la información solicitada.

Las Instituciones participantes son:

- Banco Agrícola
- Banco CITIBANK
- Sistema Fedecredito
- Banco de Fomento Agropecuario
- Banco HSBC
- Fondo Solidario para la Familia Microempresaria (FOSOFAMILIA)
- Banco Hipotecario

El usuario siempre presentará su propia garantía y lo que a juicio de la institución financiera necesite se complementará con esta garantía. PROGAPE en el año 2007 colocó 5,851 garantías, por un monto de \$20.5 millones, principalmente en los rubros de comercio y transporte.

2.4.1.2 Programa de Garantía para la Agricultura Intensiva y la Agroindustria (PROGAIN).

Es de igual forma un Programa de Garantía adscrito al Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA), tiene como objetivo proporcionar garantías complementarias en el otorgamiento de créditos a las personas naturales o jurídicas del sector privado, usuarias del sistema financiero, que se dediquen a la producción hortícola, florícola, frutícola y de ornamentales, realizada bajo cubierta o en invernaderos, a fin de que puedan tener acceso al crédito ofrecido por las instituciones financieras intermedias sean con sus propios recursos o los del BMI. El Programa es administrado por una Institución Financiera, la cual deberá crear los instrumentos necesarios para que opere con un máximo de eficiencia en lo administrativo y financiero.

Dentro de los usuarios de dicho programa tenemos a las personas naturales o jurídicas del sector privado salvadoreñas, que a juicio de las Instituciones Financieras participantes requieran garantías para cubrir créditos orientados a:

- a. El establecimiento de centros de producción agrícola intensiva que se desarrollen en ambientes controlados o planteles de producción intensiva, en los cuales los factores ambientados y del proceso productivo sean controlados y ofrezcan un riesgo controlado en la producción.
- b. El establecimiento de planteles de preparación y proceso de los productos o subproductos obtenidos de la producción agrícola intensiva al menos en un 50% del total de su producción.

Se tipifican como centros de producción intensiva los dedicados a la producción hortícola, florícola, frutícola y de ornamentales, ya sean bajo cubierta o bajo invernadero.

Con relación a la cobertura de las garantías y monto máximo de garantía por usuario, está cubriendo hasta el 50% del monto del crédito contratado y el monto máximo de garantía para el usuario será de

hasta US\$2.0 millones. La garantía otorgada operará en forma complementaria a la que constituya el usuario del crédito.

El plazo de las garantías será el mismo que contemple el crédito garantizado y no podrá ser ampliado. Las garantías podrán otorgarse cuando los créditos se orienten a financiar el establecimiento y operación de proyectos de producción intensiva agrícola y/o pecuaria y su agroindustria, en los siguientes destinos:

- a. Necesidades de capital de trabajo estacional y permanente.
- b. Obras civiles necesarias para la construcción y funcionamiento de planteles industriales.
- c. Construcción de edificaciones.
- d. Instalaciones.
- e. Maquinaria y equipo.
- f. Adquisición de material vegetativo o especies animales.

La comisión será pagada anualmente en forma anticipada y sobre el saldo garantizado, de la siguiente manera: 0.75% el usuario y 0.75% la Institución Financiera Participante. El PROGAIN fijará comisiones por períodos menores de un año, el cobro de la comisión será proporcional, de acuerdo a la relación entre la comisión fijada para un año calendario y el período que se requiera garantizar.

➤ **Instituciones Financieras Participantes.**

El rol de las Entidades Financieras es otorgar créditos garantizados en forma complementaria con fondos del PROGAIN.

Las Instituciones participantes son:

- Banco Agrícola
- Banco CITIBANK
- Banco Hipotecario
- Scotiabank

El Programa Especial de Garantía para la Agricultura Intensiva y la Agroindustria, en el 2007, otorgó 15 garantías por un monto de \$1.42 millones principalmente en los rubros: agroindustria y hortalizas.

2.4.1.3 Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA)

Proporciona a empresarios agrícolas garantías complementarias sobre los créditos que les otorgan las IFIS mediante sus propios recursos y los administrados por el BMI. Los principales usuarios de las garantías son los pequeños agricultores, empresarios del sector agropecuario, cooperativas y asociaciones cooperativas.

Las garantías tienen como destino la obtención de créditos destinados a la producción de café, caña de azúcar, granos básicos, ganadería, avicultura, inversión y cualquier otro destino agropecuario. Con relación a la cobertura, se otorga al pequeño agricultor hasta el 70% toda vez posea clasificación de riesgo A o B, al mediano y gran empresario hasta el 50%, con clasificación de riesgo A o B y al mediano y gran empresario agroindustriales, hasta el 30% con clasificación de riesgo A o B.

Con respecto al costo; el programa percibe una comisión del 2% sobre el porcentaje garantizado así; 1% el usuario y el 1% el agente.

➤ Instituciones Financieras participantes.

Dentro de las Instituciones financieras participantes tenemos:

- Banco de Fomento Agropecuario
- Banco CITIBANK
- Banco Hipotecario
- Scotiabank
- Banco HSBC
- Banco Agrícola
- Sistema Fedecredito.
- Banco Promerica
- Banco Americano

El Programa de Garantía Agropecuaria otorgó 6,825 garantías en el 2007, por un monto de \$12.1 millones. Principalmente en los rubros: crédito de avío para café, renovación del parque cafetalero, ganadería, avío de cereales.

2.4.2 Sociedad de Garantía Recíproca, Garantías y Servicios (GYS-SGR).

2.4.2.1 Aspectos Generales.

El actual Sistema Nacional de Garantías tiene sus orígenes en el año 2001 con la promulgación del Decreto 553 que crea la Ley del Sistema Nacional de Garantías para la micro, pequeña y mediana empresa rural y urbana con el objetivo de regular el sistema y sus operaciones. El sistema está conformado por las sociedades de garantía recíproca (SGR), las reafianzadoras del Sistema Nacional de Garantías (RSGR, ninguna entidad de este tipo ha sido constituida aún) y el Fideicomiso de Desarrollo del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas (FDSGR), administrado por el BMI⁹³.

La ley define que las SGR se constituirán con el fin exclusivo de “otorgar a favor de los socios partícipes, avales, fianzas⁹⁴ y otras garantías financieras aprobadas por la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (SSF). Podrán brindar a sus socios partícipes capacitación, consultoría, asesoría financiera y servicios conexos, a la micro, pequeña y mediana empresa”. A todos los efectos, la SSF considera a las sociedades de garantía recíproca como entidades financieras y supervisa las tres tipologías de entidad que componen el sistema.

En octubre de 2004, inicia sus operaciones la primera sociedad de garantía recíproca de El Salvador, llamada Garantías y Servicios SGR (GyS-SGR). Su misión es “otorgar garantías y servicios en condiciones favorables al micro, pequeño y mediano empresario salvadoreño, y dinamizar el desarrollo empresarial a través de una relación estrecha con el empresario”. La SGR Garantías y Servicios es una sociedad anónima de capital variable y de carácter multisectorial que

⁹³ “Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Rural y Urbana”, Art. 1, Diario Oficial, No. 199, Tomo 353, Septiembre 2001. Ver anexo 2.

⁹⁴ Los avales respaldan financiamiento ante una institución financiera; las fianzas respaldan trabajos profesionales o técnicos.

pertenece al modelo mutualista de sociedades de garantía y ha sido constituida a partir de una base de capital aportada por los socios protectores y partícipes.

Los socios protectores son personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, que no podrán solicitar avales o servicios de la SGR. Los socios protectores de GyS-SGR son el Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Garantías Recíprocas (FDSGR)⁹⁵, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), los bancos privados HSBC, Citi Bank, Scotiabank y Agrícola, el Banco Hipotecario (el único banco público que figura como socio protector) y la empresa Cementos de El Salvador. Por ley, cada sociedad de garantía recíproca debe contar al menos con un socio protector.

Por información publicada por la SGR Garantías y Servicios, los candidatos a socios protectores son aquellas grandes empresas cuyos proveedores y clientes son pequeñas y medianas empresas, ya que éstas se pueden beneficiar de los servicios que la sociedad de garantía recíproca presta a los socios partícipes que son pequeñas y medianas empresas. Los socios partícipes, por su parte, son personas naturales o jurídicas pertenecientes al sector de la micro, pequeña y mediana empresa, que podrán ser usuarias de los productos y servicios de la SGR⁹⁶.

Por ley, cada sociedad de garantía recíproca debe contar con un mínimo de 100 socios partícipes. De los 116 socios fundadores de la SGR Garantías y Servicios, 63 (54%) son personas naturales y 53 (46%) personas jurídicas. Cada uno de ellos ha de adquirir participaciones por un valor mínimo de US\$40, pero su participación habrá de corresponderse proporcionalmente con el monto de garantía que necesite. El capital social al cierre de 2009 ascendía aproximadamente a US\$4.37 millones siendo la exigencia legal de capital mínimo de US\$1.145.000⁹⁷.

Un punto importante dentro de la ley es la figura de las reafianzadoras, las cuales establece se constituirán en sociedades anónimas y tendrán como finalidad única reavaluar las carteras de avales y fianzas otorgadas por las SGR en los porcentajes que definan sus estatutos, y reafianzar las

⁹⁵ Antes de la modificación de la Ley del Sistema de Garantías en el año 2002, el socio protector era el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), administrador del FDSGR.

⁹⁶ Garantías y Servicios, GyS-SGR, El Salvador, www.gys-sgr.com

⁹⁷ Garantías y Servicios, GyS-SGR, Memoria de Labores 2009.

carteras de las sociedades de garantía recíproca cubiertas con otras entidades nacionales o internacionales. La ley establece que el capital mínimo de la RSGR deberá alcanzar US\$1, 145,000, que en los demás términos habrá de regirse como las sociedades anónimas, y que estará supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero teniendo que cumplir el mismo régimen de solvencia que las SGR (12%)⁹⁸.

2.4.2.2 El Fideicomiso de Desarrollo del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas, FDSGR.

El FDSGR, administrado por el BMI, tiene como objetivo desarrollar el sistema nacional de garantías. Con este fin se le han atribuido las siguientes funciones: a) participar como socio protector en las sociedades de garantía recíproca que se constituyan, con una participación que no supere el 60% del patrimonio; b) invertir en las SGR y la Reafianzadora del Sistema Nacional de Garantías; y c) elaborar investigaciones que favorezcan el acceso al financiamiento de la MIPYME salvadoreña y promover la capacitación y provisión de asistencia técnica a las SGR y reafianzadoras⁹⁹.

El Fideicomiso no podrá participar en más del 50% en una SGR pasados los cinco años de su constitución, ni invertir en otro tipo de entidad que no sea una sociedad de garantía recíproca. Sin embargo, artículos transitorios de la Ley SGR establecen que, con el objeto de crear la primera sociedad y/o reafianzadora, el FDSGR podrá constituir una de estas entidades como único socio protector durante los cinco primeros años tras la constitución. Además, podrá reafianzar las operaciones de las SGR constituidas por un plazo de hasta cinco años mientras no existan reafianzadoras en operación.

El FDSGR se constituyó el 1 de marzo de 2002 con un monto de US\$10,000. En mayo de 2002 se modificó la Ley de Sistema de Garantías para la micro, pequeña y mediana empresa rural y urbana con el objeto de que el BMI pudiera realizar aportaciones adicionales al Fideicomiso. Esto permitió que la Junta Directiva del BMI autorizara inmediatamente una aportación al FDSGR de US\$4.8 millones.

⁹⁸ Cfr. "Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Rural y Urbana", Cap. VI, Diario Oficial, No. 199, Tomo 353, Septiembre 2001. Ver anexo 2

⁹⁹ *Ibidem*, Art. 71.

2.4.2.3 Funcionamiento de G&S

Las SGR salvadoreñas tienen la capacidad para ofrecer los siguientes servicios de garantía a sus socios partícipes: a) avales, fianzas y otras garantías financieras autorizadas por la Superintendencia, y b) capacitación, consultoría, asistencia financiera y servicios conexos, a la micro, pequeña y mediana empresa¹⁰⁰. Las garantías financieras son aquellas emitidas a favor de un tercero que garantizan el pago de un préstamo otorgado a un socio partícipe. Las garantías comerciales, por su parte son emitidas a favor de un tercero que garantiza el cumplimiento de un pago nacido de una transacción comercial. Por último, las garantías técnicas colateralizan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional.

En cualquiera de los servicios de garantía mencionados anteriormente, la ley establece que el monto máximo a garantizar a un mismo socio o empresa relacionada es el 5% del capital social de la sociedad. En una SGR cuyo capital se corresponda con el mínimo establecido, el monto máximo a garantizar sería de US\$57.250; dicha garantía puede ser hasta un 100% del monto del crédito, incluyendo los intereses y la garantía puede ser otorgada por plazos de hasta 15 años.

En el caso de que no se llegue a realizar el pago del préstamo a la entidad financiera por parte del socio deudor, la GyS-SGR efectúa el pago del saldo de capital e intereses a partir de los 90 días de atraso en el pago por parte del deudor socio partícipe, no siendo necesario iniciar demanda judicial por parte de la entidad financiera

Cabe destacar, en cuanto al establecimiento de las comisiones de la sociedad de garantía recíproca, que es la Junta Directiva de la SGR la competente para fijar la tasa de referencia y el porcentaje de las comisiones por los servicios a prestar. Por otro lado en cuanto a los costos que el socio partícipe debe hacer frente para poder optar a una garantía o aval de la SGR tenemos los siguientes: a) membresía para convertirse en socio partícipe; b) costo del aval si éste es aprobado y formalizado (la comisión puede oscilar entre el 1% y 2.5%), y c) otros gastos de inscripción si entrega garantía real como contragarantía a la SGR.

¹⁰⁰ Ibidem, Art. 5.

Un dato importante acerca de las SGR es que tienen el mismo tratamiento fiscal que las entidades financieras, y no están contemplados incentivos fiscales para las aportaciones de los socios protectores, situación que diverge con lo que se puede observar con las SGR's de Argentina.

La relación existente entre las garantías de las SGR por parte de la SSF y la administración pública establece en el caso de las garantías técnicas, para efectos de la ley de Contrataciones y Adquisiciones Públicas, las garantías otorgadas por el sistema son perfectamente válidas. En el caso de las garantías financieras, la Ley de SGR establece que su calificación y ponderación ante el sistema financiero será determinado por la Superintendencia del Sistema Financiero.

De acuerdo a la norma NCB-003 de la Superintendencia¹⁰¹, las provisiones que las entidades financieras han de reservar por incobrables, de acuerdo a la categoría de riesgo del deudor. Contando con garantías emitidas por una SGR, el riesgo del deudor será siempre normal para la entidad por la parte avalada del crédito, que en el caso de GyS-SGR es mayoritariamente del 100%, incluyendo además los intereses. En relación con el cálculo del capital mínimo, las Normas de aplicación del requerimiento de fondo patrimonial a las entidades que regula la Ley de Bancos, NPB3-04, indican que los préstamos avalados con garantía de SGR salvadoreña ponderan al 50%.

Como ocurre en toda sociedad de garantías recíprocas de carácter mutualista, para acceder a los servicios y productos de la SGR es condición necesaria ser socio accionista de la sociedad mediante la adquisición de participaciones, valoradas, en el caso de GyS-SGR, en US\$40, por lo que puede considerarse un costo simbólico de acceso.

Actualmente y de acuerdo a información publicada por GyS-SGR, los socios protectores son ocho. En su mayoría son entidades financieras bancarias, la única excepción es una empresa cementera. El empresario socio partícipe solicita una garantía de la SGR para respaldar su proyecto con financiación del sistema financiero o para acceder a licitaciones públicas y privadas.

¹⁰¹ Denominada "Reglamento para clasificar la cartera de activos de riesgo crediticios y constituir las reservas de saneamiento".

2.4.2.4 Análisis de la actividad de GS-SGR

Desde que Garantías y Servicios inicio sus operaciones la tendencia de garantías anuales otorgadas a sus socios partícipes, había sido siempre creciente. Sin embargo, en el año 2009, debido a situación de crisis generalizada esa tendencia cambio, ya que se genera un decrecimiento en los montos otorgados pasando de US\$ 20.4 millones en el 2008 a US\$19.1 en el 2009, como se puede observar en el siguiente grafico.

GRÁFICO N° 1-2



Elaboración propia en base a memoria de labores de Garantías y Servicios 2009.

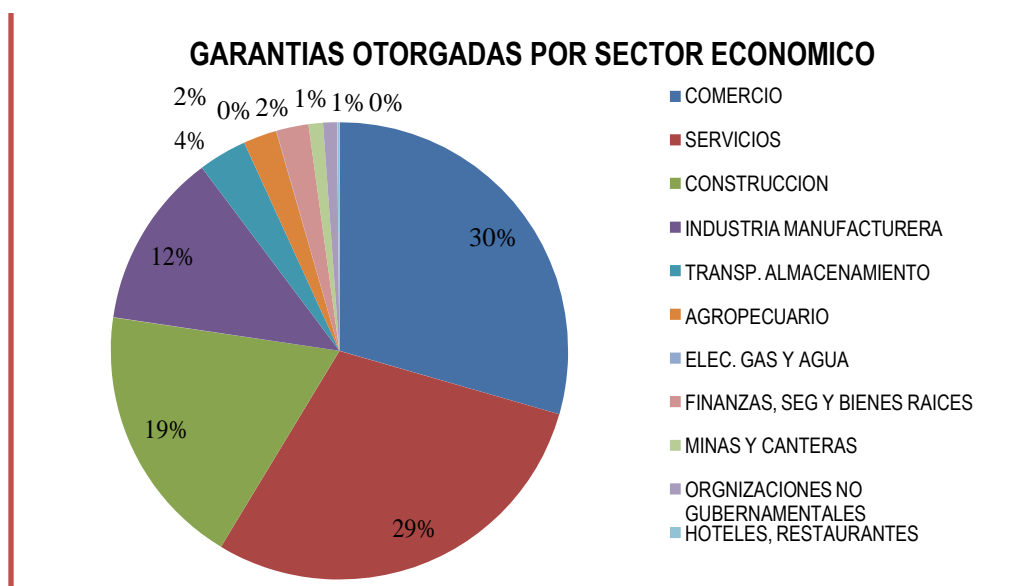
1. Distribución de garantías otorgadas por sector económico.

Garantías y Servicios garantiza a cualquier sector donde operen micros, pequeños y medianos empresarios, no obstante, existen sectores económicos donde la actividad se concentra. Tomando el número de operaciones de G&S para el año 2009, podemos observar a los dos principales rubros receptores de cartas fianza los cuales son comercio (29.45% de las operaciones), servicios (29.21%), seguidos por construcción (18.68%) e industria manufacturera (12.41%)¹⁰². El resto de garantías otorgadas, está distribuido en varios sectores económicos menos representativos para la actividad de G&S¹⁰³.

¹⁰² Garantías y Servicios, GyS-SGR, Memoria de Labores 2009, p. 9.

¹⁰³ En el grafico 2 se presentan los porcentajes de participación de los sectores atendidos por la institución para el año 2009, en el cual los sectores de electricidad gas y agua, hoteles y restaurantes aparecen con porcentajes de 0% debido a que los montos no logran llegar al punto porcentual para ser representados en el grafico, mas sin embargo en el anexo N° 2 cuadro 1 se presenta el cuadro completo con los datos del monto de las garantías otorgadas por sector económico de 2004 a 2009.

GRÁFICO N° 2-2



Elaboración propia en base a memoria de labores de Garantías y Servicios 2009.

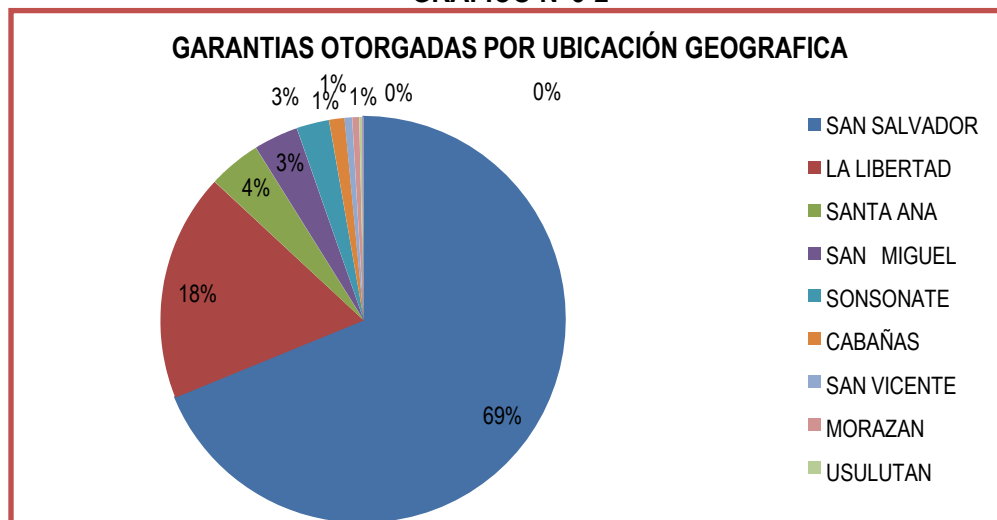
2. Distribución de garantías otorgadas por localización geográfica.

Una de las características más importantes de la economía salvadoreña, es el alto grado de concentración geográfica de la actividad empresarial no agrícola; en departamentos como San Salvador, La Libertad, San Miguel y Santa Ana, lo cual influye en el destino geográfico de las garantías que brinda la sociedad. Al observar la información brindada por la sociedad se constata que un buen porcentaje de las garantías otorgadas han tenido como destino el área metropolitana de San Salvador, Santa Ana y San Miguel.

Teniendo en cuenta el importe de las operaciones para el año 2009, podemos observar en el gráfico 3, como el 69% del volumen de las garantías ha tenido como destino el departamento de San Salvador seguido por La Libertad con el 18% y Santa Ana con el 4%, donde también se destaca San Miguel con un 3%. Los departamentos de La Paz, La Unión, Ahuachapán y Chalatenango no reportan MIPYMES que hayan solicitado garantías en la sociedad para el año 2009¹⁰⁴

¹⁰⁴ Garantías y Servicios, GyS-SGR, Memoria de Labores 2009, p.10.

GRÁFICO N°3-2



Elaboración propia en base a memoria de labores de Garantías y Servicios 2009.

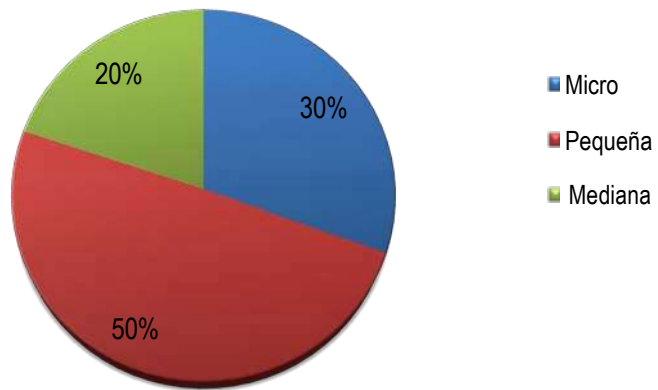
3. Distribución de garantías otorgadas según el tamaño de las empresas

Al realizar la clasificación de las empresas se toma en cuenta la clasificación que hace CONAMYPE y a la cual se hizo referencia en el capítulo I del presente trabajo, es decir, de acuerdo al número de empleados que laboran en ellas, lo cual nos brinda porcentajes de participación interesantes, tales como el 30% de las garantías otorgadas fueron al sector micro, el 50% de estas se otorgaron a la pequeña empresa y solamente el 20% recayó en la mediana empresa, es decir, para el año 2009 la mitad de las garantías que G&S brindaron fueron para empresas clasificadas como pequeñas con un total de 197 garantías, seguido por las micros con 121 y por último las medianas 79 garantías otorgadas¹⁰⁵.

¹⁰⁵ *Ibidem.* p.12.

GRÁFICO N° 4-2

**GARANTIAS FORMALIZADAS SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA 2009
(CLASIFICADOS POR NUMERO DE EMPLEADOS)**



Elaboración propia en base a memoria de labores de Garantías y Servicios 2009

CAPITULO III

3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

3.1 Aspectos metodológicos

3.1.1 Determinación de la muestra

A continuación se presenta los cálculos realizados para la obtención de la muestra, en base a una población de 1,576 empresas¹⁰⁶ del sector industrial (N) ubicadas dentro del municipio de San Salvador, tomando en cuenta un nivel de confianza (Q) del 95%, un margen de error (E) de 5% y determinando los valores de P y Q en base al supuesto que de cada 20 empresas encuestadas 1 posee conocimiento de los esquemas de garantías.

En base a la siguiente formula y supuestos:

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

Datos:

N= 1, 576; Z= 1.96; P= 0.05; Q= 0.95; E= 0.05

Sustituyendo estos datos en la formula:

$$n \approx \frac{(1.96)^2 * 0.05 * 0.95 * 1,576}{(1,576-1) * (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = 70$$

El resultado de aplicación de la muestra es 70 empresas MIPYME a encuestar.

¹⁰⁶ La población ha sido obtenida en base a la publicación de los datos arrojados por el VII Económico de El Salvador y actualizada en el 2007 por el Ministerio de Economía de El Salvador en <http://www.censos.gob.sv/censos>.

3.1.2 Métodos e instrumentos para recolectar datos

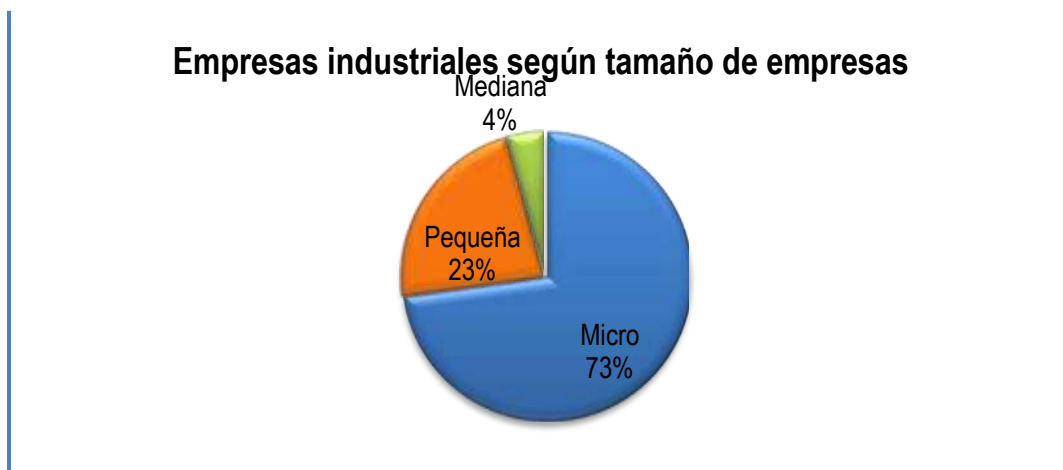
Para recopilar la información se diseñó un cuestionario dirigido al micro, pequeño y mediano empresario industrial del municipio de San Salvador¹⁰⁷.

Dicho cuestionario se dividió en tres partes, la primera está relacionada con los aspectos generales de las empresas, la segunda parte se estructuró de forma que pudiese brindar información relacionada al área crediticia de las empresas y la última se enfocó al conocimiento de las empresas respecto a los esquemas de garantías establecidos en el país.

3.1.3 Selección de las empresas encuestadas

Para determinar las empresas a encuestar, se identificó la población total de empresas y dentro de éstas, el porcentaje existente de micro, pequeñas y medianas empresas del sector industria del municipio de San Salvador. Para clasificar el tamaño de las empresas se tomó como parámetro el número de empleados¹⁰⁸, en base a lo anterior, se determinó que de la muestra obtenida de 70 empresas, 51 empresas encuestadas serían microempresas, 16 pequeñas empresas y 3 medianas empresas, habiendo obtenido los siguientes datos que se refleja en el gráfico 1-3:

GRÁFICO 1-3



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del directorio empresarial del MINEC.

¹⁰⁷ Ver Anexo 3.

¹⁰⁸ 1 a 9 empleados para la microempresa, 10 a 50 empleados para la pequeña empresa y 51 a 100 para la mediana empresa.

Los resultados indican que las micro empresas representan el 73% del total de las MIPYMES industriales, mientras que la pequeña y mediana empresa representan el 23% y 4% respectivamente.

Para la selección de las MIPYMES a encuestar se utilizó el método de muestreo aleatorio, para el cual se realizó el siguiente proceso: De la base de datos de las empresas, se dividió en micro, pequeña y mediana empresas según el criterio de número de empleados¹⁰⁹; luego se pasó a asignarle un número aleatorio por medio de la función =Aleatorio () de la hoja de cálculo de Excel; una vez realizado este proceso, y se utilizó este programa, en la columna de números aleatorios para ordenar en forma descendente, los renglones del conjunto de datos se ordenaron en forma aleatoria. La muestra aleatoria de tamaño n aparece en los primeros n renglones del conjunto de datos reordenado¹¹⁰. En el caso de la selección de las micro empresas se tomaron las primeras 51 empresas que surgieron del conjunto de datos reordenado, de las pequeñas empresas las primeras 16 seleccionadas y para las medianas empresas se siguió el mismo procedimiento seleccionando las primeras 3 empresas.

3.2 Tabulación y Análisis de los datos

Una vez realizada la investigación de campo a nivel de empresario MIPYME, se efectuó la revisión de los cuestionarios a fin de verificar si estos fueron contestados en su totalidad. Cabe destacar que del listado original de MIPYMES a encuestar, se sustituyeron 13, 7 y 2 micro, pequeñas y medianas empresas respectivamente, o sea un total de 22 empresas, debido a que surgieron una serie de dificultades que imposibilitaron poder encuestarlas.

Los resultados de la encuesta en lo que respecta a cada pregunta se tabularon de forma manual en cuadros por cada una de las respuestas de las preguntas respectivas.

Los resultados de la investigación de campo que se presentan en gráficos se analizan a continuación:

¹⁰⁹ La lista y los datos generales de las empresas tales como nombre de la empresa, encargado, dirección, teléfono, fueron obtenidos de la base de datos publicada y actualizada en el 2007 por el Ministerio de Economía de El Salvador en <http://www.censos.gob.sv/censos/olap/MdxDesign.aspx>.

¹¹⁰ David Anderson, Dennis Sweeney y Thomas Williams. "Estadística para administración y economía".

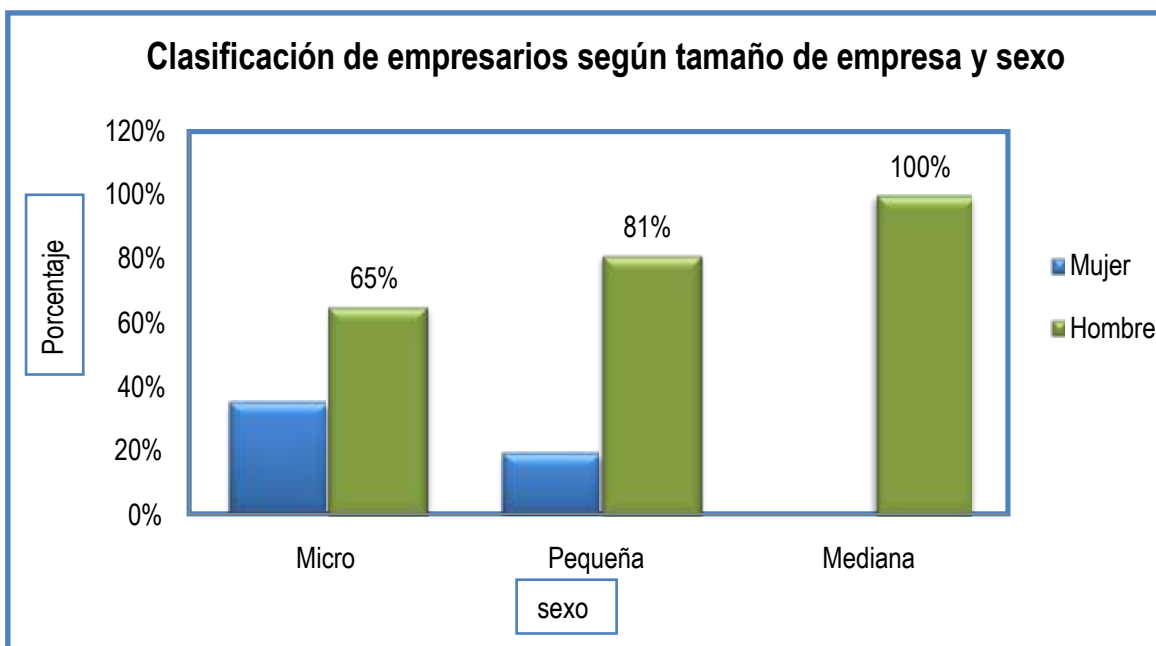
3.3 Resultado de la Investigación

3.3.1 Aspectos generales de las empresas MIPYME

Empresarios por sexo y tamaño

Los resultados del análisis siguiente han sido obtenidos por medio de la pregunta número 1 de la encuesta realizada a los empresarios.

GRÁFICO N° 2-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

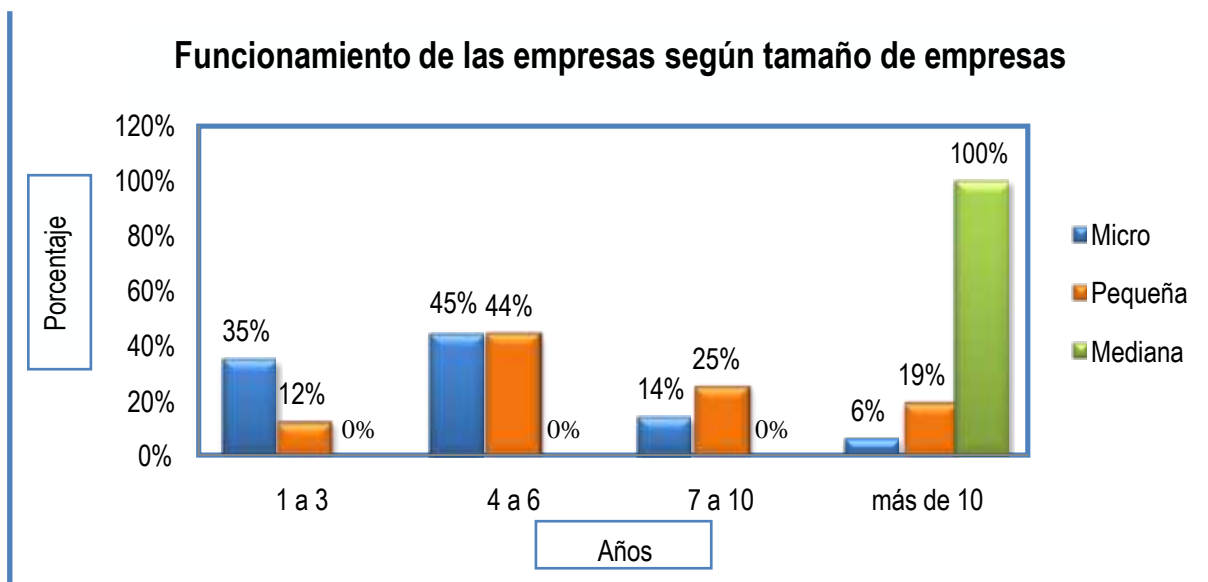
En el gráfico anterior se observa que de los empresarios MIPYMES encuestados, las mujeres propietarias o administradoras principales de dichas empresas representan el 30% (ver anexo 3, cuadro 1). En el caso de las microempresas, el número de mujeres que se encuentran al frente de las mismas representa el 35% de los establecimientos, mientras que en la pequeña empresa únicamente el 19% son administradas por mujeres.

Los resultados de la investigación reflejan, que los empresarios del sexo masculino lideran en las tres diferentes categorías de empresas, siendo más manifiesto en la mediana empresa en la que el 100% de las empresas es administrada por hombres, seguida por la pequeña empresa en la cual el 81% de los hombres administra este tipo de empresa.

Tiempo de funcionar la empresa

Estos resultados corresponden a la pregunta 2 de la encuesta que indica ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su empresa?

GRÁFICO N°3-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

Con respecto al tiempo de operaciones de las MIPYMES encuestadas se observa que en su mayoría tienen entre 4 a 6 años de vida empresarial (43%), seguida por las empresas 1 a 3 años (29%) y el resto (28%) que tiene entre 7 años y más (Ver anexo N° 3, cuadro 2). Los resultados indican que las $\frac{3}{4}$ partes de las empresas se constituyeron recientemente (6 años o menos).

En cuanto a la constitución por tamaño de empresas, el 35% de las microempresas encuestadas cuentan con un periodo de vida de 1 a 3 años mientras que el 45% son microempresas con 4 a 6 años de vida; lo que significa que el 80%, de las micro empresas son nuevas o de reciente creación, que en su mayoría necesitan un respaldo más determinante por parte del sector público y privado para asegurar un mejor desarrollo y una mayor sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Solamente el 20% son consideradas microempresas maduras y con mayores posibilidades de auto sostenibilidad por el hecho de contar con más de 7 años de operar en el mercado.

Con relación a las pequeñas empresas encuestadas, el 12% se ubica en el rango de 1 a 3 años de haberse constituido, mientras que el 44% tiene entre 4 a 6 años de operar y el 44% restante posee

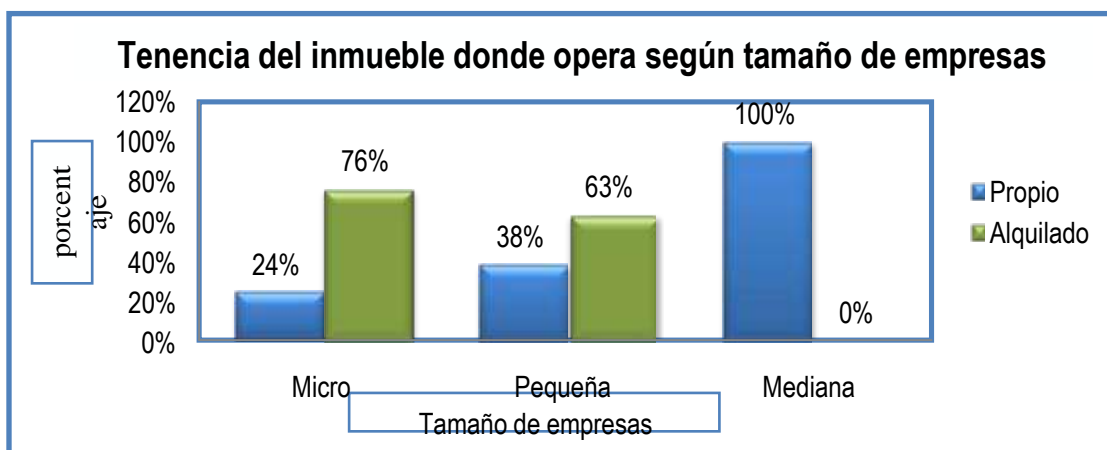
más de 7 años de vida, de lo cual podemos concluir que las pequeñas empresas cuentan con una probabilidad mayor de alargar su tiempo de vida en comparación a la microempresa.

Finalmente con relación a las medianas empresas es de destacar que el 100% posee más de 10 años de vida, lo que nos indica que son empresas totalmente maduras y auto sostenible. Esta característica le brinda a la mediana empresa ventajas sobre la micro y la pequeña empresa en términos de competencia y aprovechar los recursos y oportunidades colocados en el mercado a través del sector público y privado.

Los resultados presentados a continuación corresponden a la pregunta 3 de la encuesta que indica ¿El local donde está ubicada su empresa es?

Tenencia del inmueble donde opera la empresa

GRÁFICO N° 4-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas

En relación a la tenencia al inmueble donde está ubicada el negocio se observa que en su mayoría los empresarios no cuentan con inmueble propio, específicamente el 70% de los MIPYMES posee una infraestructura alquilada, especialmente las micro y pequeñas empresas, mientras que solamente el 30% posee inmueble propio (ver anexo N° 3, cuadro 3).

Con respecto al tamaño de las empresas los resultados son diferentes, mientras que la microempresa el 76% cuenta con infraestructura alquilada y el 24% con local propio, las pequeñas y medianas empresas cuentan con el 38% y 100% con instalaciones propias respectivamente.

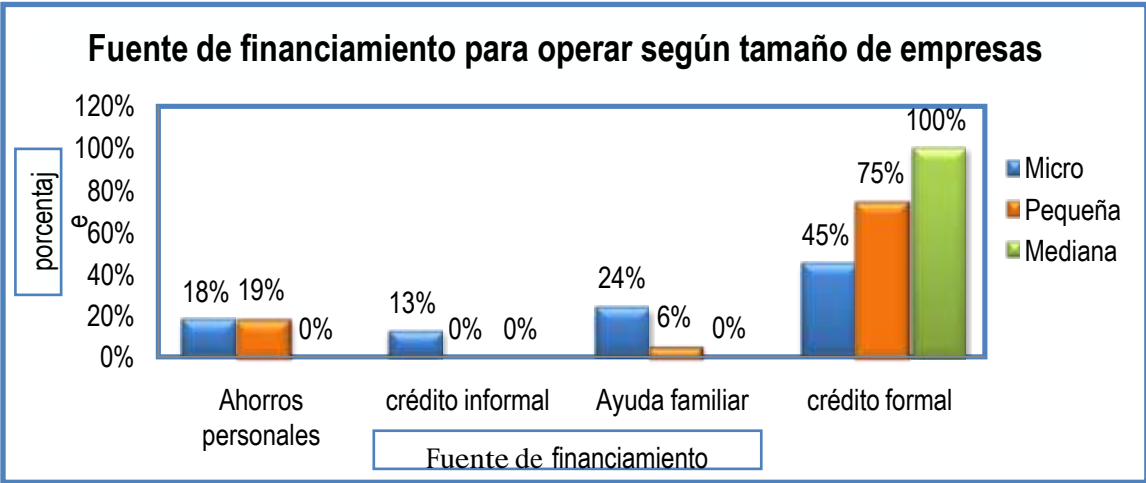
De los datos obtenidos de la investigación se puede señalar que las microempresas son las que menos posibilidades tienen de ofrecer una garantía hipotecaria al sector financiero formal ya sea público o privado al momento de solicitar un crédito, por el hecho de que como quedó señalado anteriormente, el 76% de este sector empresarial no posee local propio, por lo cual algunas microempresas tendrían que hacer uso de sus propias viviendas para presentar una garantía hipotecaria a las instituciones del sistema financiero, debido a ello los empresarios han tenido que recurrir a otras opciones de recursos e instituciones, aceptando con ello las condiciones que puedan ser establecidas por dichas instituciones con el fin de obtener algún financiamiento.

3.3.2 Información crediticia de las MIPYMES

Estos resultados corresponden a la pregunta 4 de la encuesta que indica ¿De donde obtuvo los fondos para iniciar su negocio?

Fuente de financiamiento para inicio de operaciones

GRÁFICO N°5-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas

Las MIPYMES identificadas manifestaron en su mayoría su dependencia al crédito para poder establecer sus negocios e iniciar operaciones, según los datos obtenidos el 54% de las MIPYMES encuestadas hicieron uso del crédito formal para poder iniciar su empresa (ver anexo N° 3, cuadro 4)

Con respecto a las microempresas encuestadas, el 45% de dichas empresas hicieron uso del crédito formal y un 13% del crédito informal, mientras que el 18% señaló como fuente primordial de

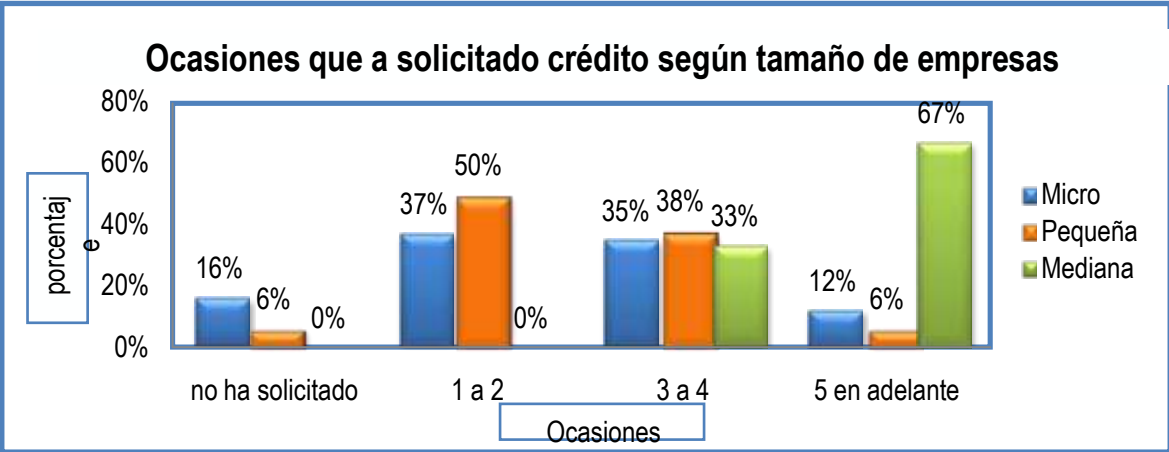
financiamiento los ahorros personales obtenido producto de indemnizaciones, pensiones, cuentas de ahorro, entre otras; asimismo, un 24% restante mencionó como opción la ayuda familiar (remesas o préstamos familiares).

Al analizar las medianas empresas, se determinó que el 100% de éstas utilizó el crédito formal como herramienta primordial para obtener los fondos para iniciar sus operaciones, lo que indica que cuenta con una mayor cobertura con respecto al acceso al financiamiento seguida por la pequeña empresa en la que un 75% señaló como principal financiamiento la obtención de un crédito formal.

El siguiente análisis está basado en la pregunta 5 de la encuesta que dice ¿Cuántas veces a solicitado crédito para su negocio?

Solicitud del crédito

GRÁFICO N° 6-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

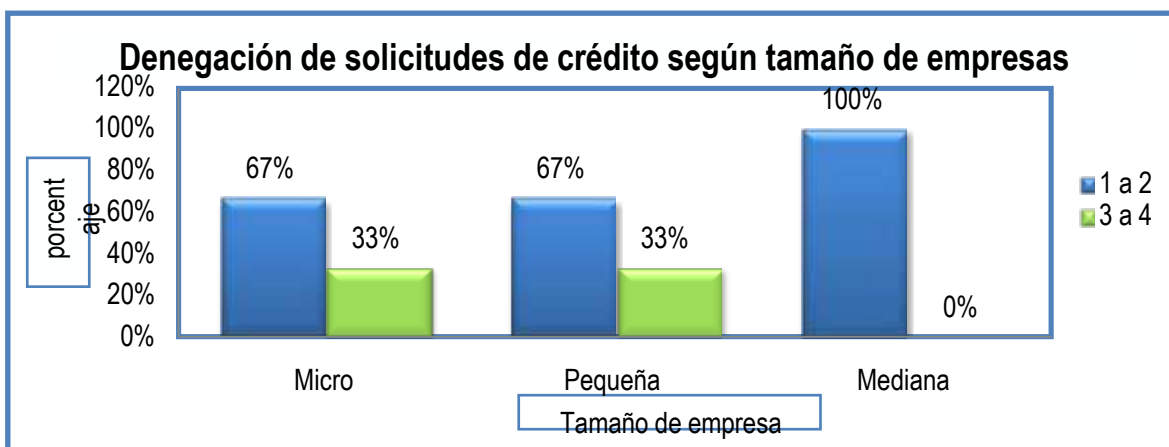
Se observa en el grafico N° 6-3 que la microempresa sobresale y se concentra en mayor proporción en el segundo y tercer rango, es decir, que el 72% de las microempresas han solicitados crédito al sector financiero formal de 1 a 4 veces; mientras que en la pequeña empresa el 88% de sus miembros encuestados se encuentra ubicados en dichas opciones de respuesta. En el caso de la mediana empresa 100% de los encuestados para este sector de la muestra se ubican en el rango de 3 ocasiones en adelante, dentro del cual el 67% de estas empresas se ubican en la última casilla de respuesta de 5 solicitudes y más (ver anexo N° 3, cuadro 5).

Un dato importante que cabe destacar, es que dentro de la pequeña empresa el 88% de los encuestados manifestó haber solicitado crédito entre 1 y 4 veces en sector financiero formal y solamente 6% de estos pequeños establecimientos no ha solicitado crédito formal, mientras para la microempresa el 16% nunca ha solicitado un crédito en el sistema bancario formal, mostrando que entre la pequeña y la micro empresa, esta última posee una menor relación con el sector financiero formal. Caso contrario ocurre con el sector de la mediana empresa cuyo 67% de sus integrantes en la muestra contestó que había solicitado crédito en un número igual o mayor de cinco ocasiones.

Los resultados presentados a continuación corresponden a la pregunta 6 de la encuesta que indica ¿Cuántas veces se le ha denegado una solicitud de crédito?

Denegación de solicitud de crédito

GRÁFICO N°7-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

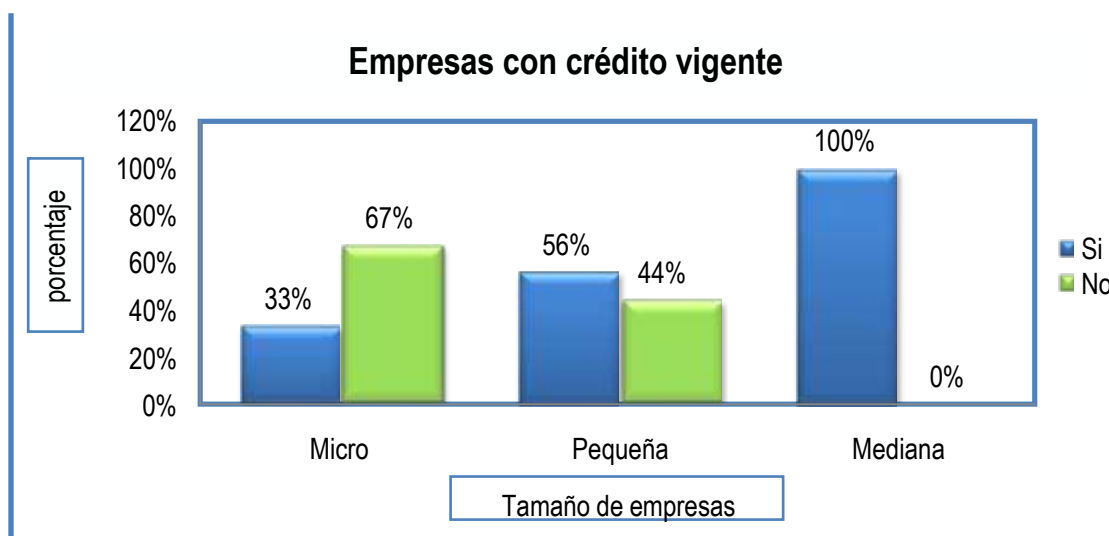
El gráfico N° 7-3 muestra que de las microempresas que habían solicitado crédito, un 67% (ver anexo N°3, cuadro 6) respondieron que en 1 o 2 ocasiones se les había denegado la petición de crédito en alguna entidad del sistema financiero formal; mientras que para la pequeña empresa solamente diez de quince empresas se situaron en esta situación, lo cual indica que el 33% de los pequeños empresarios se las denegaron entre 3 a 4 ocasiones.

En el caso de la mediana empresa se observa que 1 a 2 ocasiones se les había denegado alguna solicitud de crédito; un dato relevante que no se encuentra plasmado en las respuestas de la encuesta es que en este sector en particular dos de los miembros de la muestra mencionó que ninguna vez se les había denegado una petición de crédito en el sector formal y solo uno menciona que una ocasión le había denegado.

Estos resultados corresponden a la pregunta 7 de la encuesta que indica ¿Posee un crédito vigente?

Vigencia de crédito

GRÁFICO N° 8-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

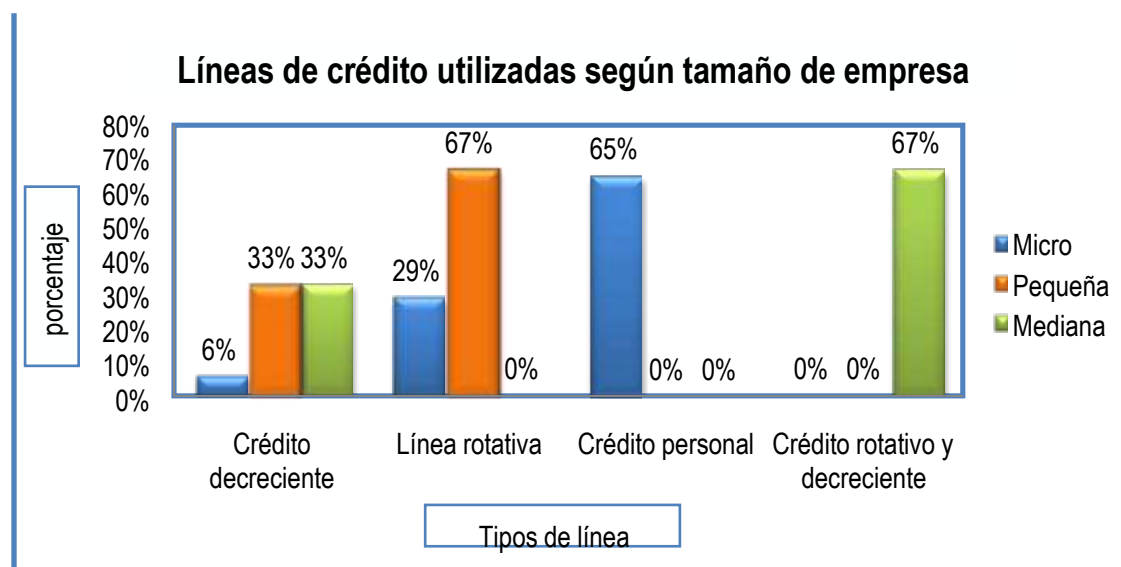
El 33% de las micro poseen crédito vigente mientras que el 67% restante manifestó no poseer crédito en la actualidad (ver anexo N°3, cuadro 7). Con respecto a la pequeña empresa encuestada, el 56% posee crédito a la fecha mientras que el 44% de estas indican no poseer crédito actualmente. Cabe destacar que las microempresas que indicaron no poseer crédito vigente señalaron que el motivo principal por el cual no se les otorgó el crédito al momento de solicitarlo fue la informalidad del negocio representando el 32% (ver anexo N°3, cuadro 8), seguido por la carencia de garantías (hipotecaria, prendaria, fiador, etc.) con un 26% y finalmente la imposibilidad de cubrir con todos los requisitos solicitados por la banca financiera formal para la obtención del crédito representando el 18% del total de microempresas que no poseen crédito vigente. Asimismo el 24% restante de microempresarios indicaron no poseer crédito vigente debido a que no ven la necesidad de hacer uso de dicha fuente de financiamiento o por otro lado consideran no obtener los beneficios suficientes como para solicitar el servicio, pudiendo ellos obtener financiamiento por otros medios.

En cambio, la totalidad de las medianas empresas indicó contar con crédito vigente a la fecha y tener el crédito como herramienta principal de financiamiento desde la apertura de sus operaciones.

Los resultados que se presentan a continuación corresponden a la pregunta 9 de la encuesta que dice; Detalle los tipos de líneas de crédito y montos adquiridos actualmente.

Líneas de crédito

GRÁFICO N° 9-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

Según los datos obtenidos en el gráfico anterior se ha determinado que del total de las microempresas interrogadas el 29% (ver anexo N°3, cuadro 9) han utilizado líneas de crédito rotativas con plazos de 6 meses hasta un máximo de 4 años, lo que significa que un porcentaje considerable de estas empresas posee un crédito de corto plazo que van de montos desde los \$500 hasta un tope de \$10,000 (ver anexo N°3, cuadro 9^a), mientras que un 65% ha utilizado líneas de crédito personal manifestando que no cumplen con los requerimientos necesarios para acceder al crédito empresarial para lo cual han optado tramitar créditos personales con el fin de obtener los fondos necesarios para financiar sus empresas, los montos de dichos créditos van desde \$500 hasta \$4,000. Un punto importante es que solo el 6% de microempresas restantes han logrado acceder a créditos decrecientes¹¹¹ dándoles derechos a créditos con plazos más extensos y montos más elevados de hasta los \$50,000.

Con relación a la pequeña empresa se determinó que el 67% cuenta con líneas de crédito rotativas con montos que van desde los \$600 a los \$3,000, mientras que el 33% restante posee líneas de

¹¹¹ Para mayor referencia ver capítulo I página 25

crédito decrecientes con montos adquiridos arriba de los \$5,000 hasta un monto máximo de \$70,000.

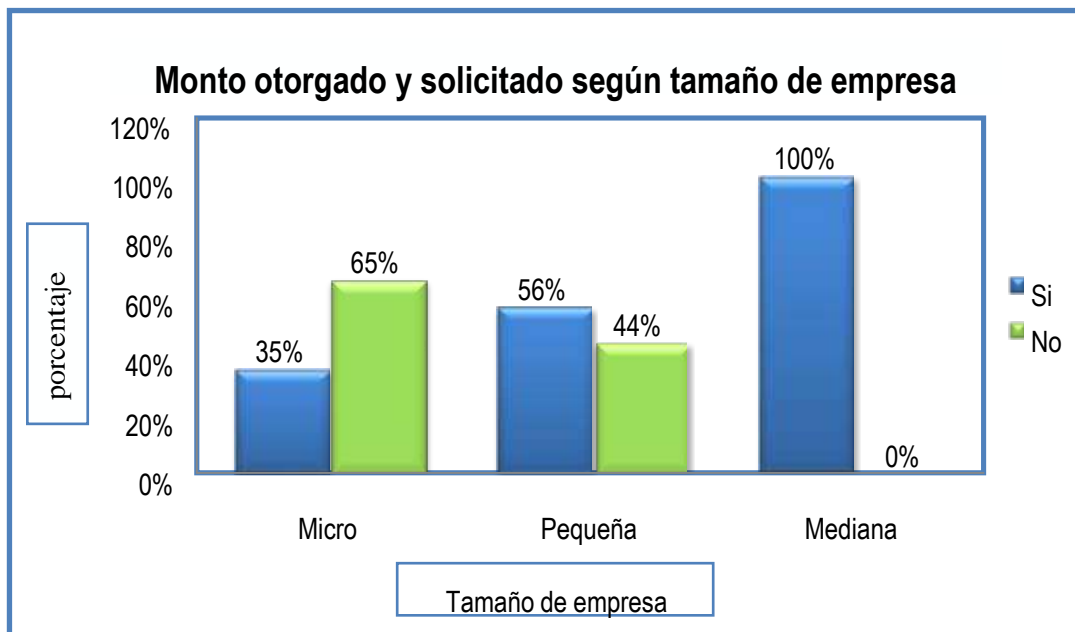
Finalmente, el 33% de las medianas empresas encuestadas manifestó poseer únicamente una línea de crédito decreciente, mientras que el 67% indicó contar con más de un préstamo vigente bajos ambas líneas de crédito, tanto la línea de crédito decreciente como la línea de crédito rotativa, logrando obtener de los préstamos montos que van desde los \$2,000 con plazos de 1 año hasta un máximos de \$100,000 con plazo vigente para 10 años.

De lo anterior se puede destacar que de las MIPYMES encuestadas la mayor proporción de los préstamos personales y a corto plazo han sido utilizados por las micro y pequeñas empresas con un total aproximado del 76%, ya que estas poseen líneas de crédito rotativas, mientras que las líneas de crédito decreciente que conforman el 24% del total de los créditos otorgados considerados préstamos de largo plazo, están siendo utilizados por la mediana empresa y en una menor proporción por la pequeña empresas.

Los resultado a continuación se obtuvieron en base a la pregunta 10 de la encuesta que indica ¿La cantidad otorgada con el préstamo fue el monto solicitado por Ud.?

Montos otorgados

GRÁFICO N° 10-3

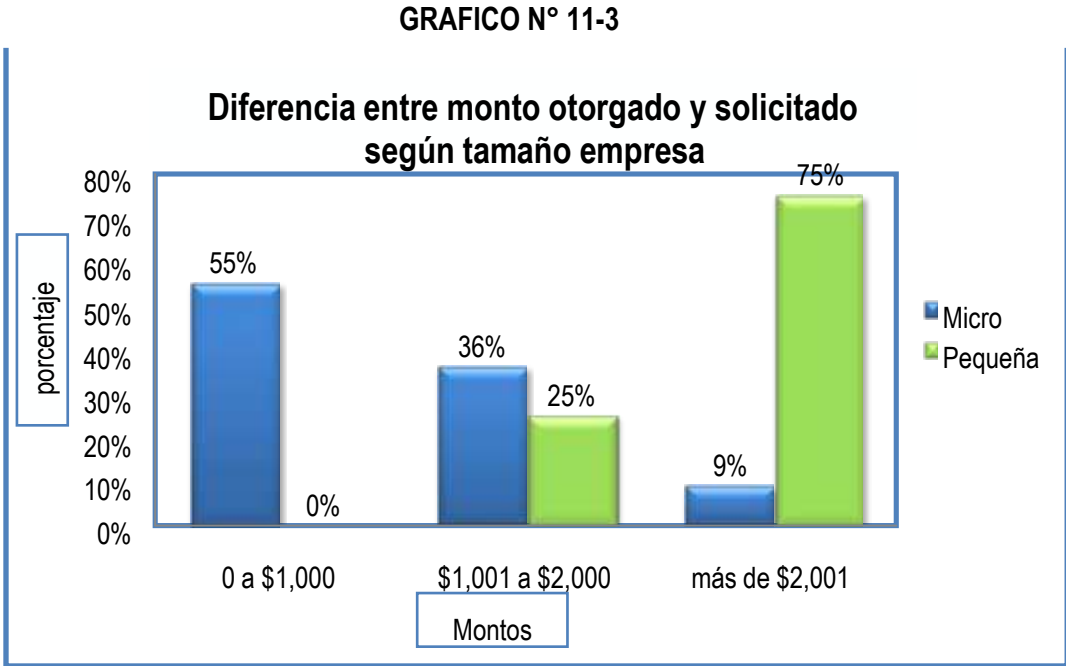


Fuente: Elaboración propia en base a resultados de las encuestas.

Se le preguntó a empresarios, si el monto de dinero que se les había otorgado por las entidades financieras era el mismo que ellos habían solicitado en un inicio, resultando que el 35% de las empresas de este sector, contestó que si se les había otorgado el monto que ellos habían solicitado en un inicio contrario al 65% restante (ver anexo N°3, cuadro 10).

En el caso de las pequeñas empresas el 56% de ellas contestó que si se les había otorgado la cantidad de dinero inicial que había sido solicitada; mientras que el sector de la mediana empresa la totalidad de los encuestados respondió afirmativamente a dicha pregunta.

Cabe mencionar que en relación con esta interrogante, se les preguntó además a aquellos empresarios que contestaron que no obtuvieron el monto solicitado, en que rango se encontraba la diferencia de dichos montos, siendo las posibles respuestas las siguientes: de 0 a \$1,000, de \$1,001 a \$2,000 y de \$2,001 en adelante, cuyas respuestas se observan en el grafico siguiente:



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Las respuestas observadas gráficamente corresponden solamente para la micro y pequeña empresa, debido a que solamente en estas categorías los empresarios encuestados manifestaron no haberseles otorgado por las entidades financieras los montos de dinero solicitado en un inicio.

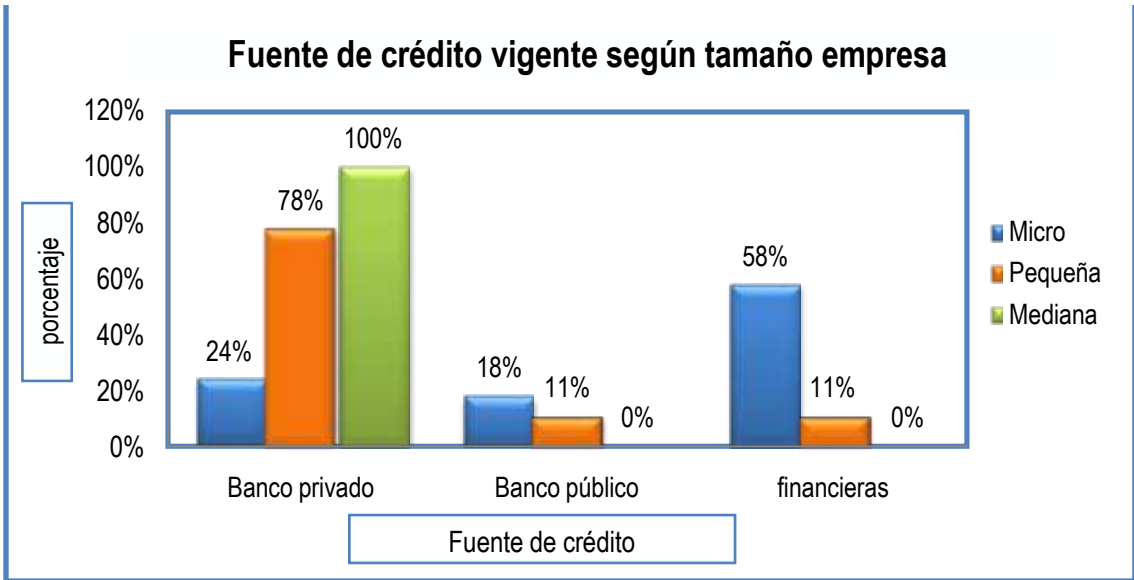
Los resultados reflejan que el 55% de las microempresas encuestadas indicaron que la diferencia fue de 0 a \$1,000, el 36% de \$1,001 a \$2,000 y más de \$2,000 un 9%.

Para el caso de la pequeña empresa el 75% manifestó que la diferencia entre monto otorgado y monto solicitado sobrepasaba los \$2,000 mientras la diferencia que se situaba entre \$1,001 a \$2000, representa el 25% (ver anexo N°3, cuadro 11).

El siguiente análisis está basado en la pregunta 11 de la encuesta que dice ¿Cuál es la fuente del crédito que posee?

Fuente crediticia vigente

GRÁFICO N° 12-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Los empresarios que contestaron positivamente acerca de mantener crédito vigente con el sistema financiero formal salvadoreño también se les interrogó acerca de la naturaleza de la institución financiera con la cual mantenían dicho crédito, dichas respuestas pueden apreciarse en el gráfico N°12-3.

Observando el comportamiento de las diecisiete microempresas que contestaron tener una relación con la banca formal, el 24% de ellas mantiene una relación con una institución bancaria de carácter privado, mientras que un 18% aseguró tener crédito vigente con un banco del Estado, siendo la última opción, es decir, la de las Instituciones Financieras no Bancarias la receptora del 58% restante.

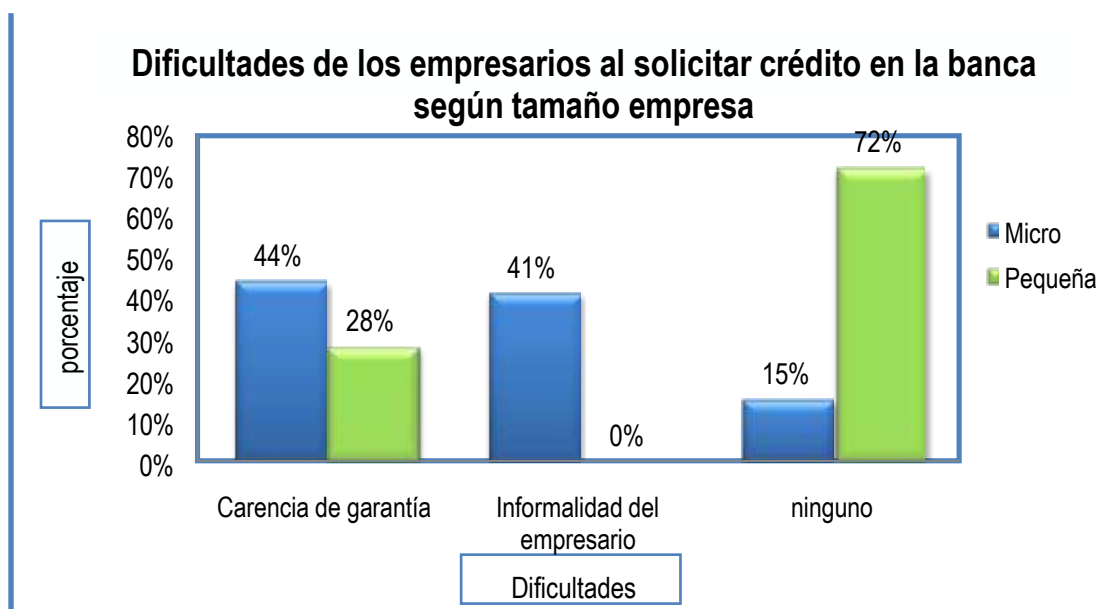
En el caso de las pequeñas empresas el 78% de estas mencionaron tener créditos vigentes con la banca privada del país, además una menciona tener un préstamo vigente con la banca pública

salvadoreña (11%) y el 11% restante mencionó tener su crédito con una financiera. Similar comportamiento describe la mediana empresa cuya totalidad de miembros manifestó que sus créditos vigentes estaban con bancos de carácter privado (ver anexo N°3, cuadro 11).

Estos resultados corresponden a la pregunta 12 de la encuesta que indica; en la actualidad, ¿Cuáles son las dificultades que considera que Ud. tiene al momento de solicitar crédito en la banca formal?

Dificultades para acceder al crédito

GRÁFICO N° 13-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Se puede observar en el grafico N° 13-3 las respuestas brindadas por los empresarios al momento de preguntárseles cuales eran las mayores dificultades que observaban en sus empresas que les dificultaba el acceso a crédito en el sector financiero formal.

La mediana empresa no ha tenido ninguna dificultad; contrario a lo que ocurre con la micro y pequeña empresa, en la que el 15% y el 72% respectivamente contestaron no poseían ningún obstáculo al momento de solicitar crédito, pero de la pequeña empresa el 28% menciona que el carecer de una garantía ya sea esta hipotecaria o de una persona que sirva de garante del pago de este préstamo, le ha significado un obstáculo al momento de solicitar crédito (anexo N°3, cuadro 12).

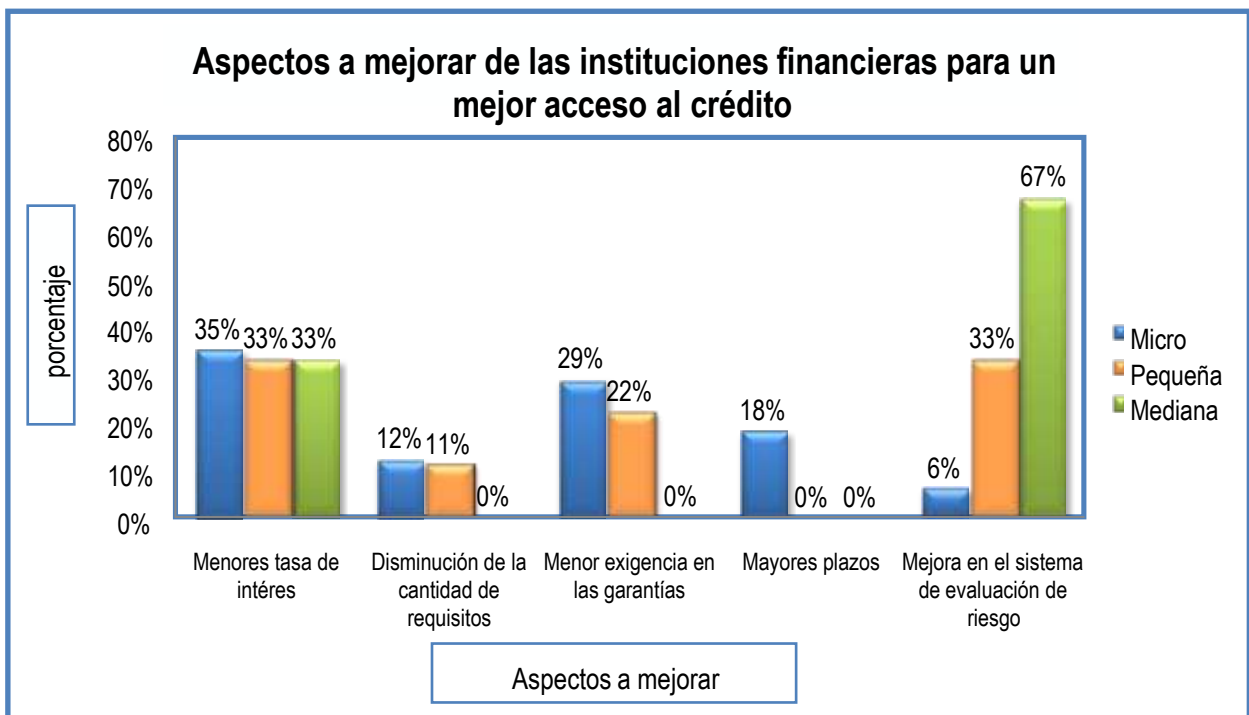
Mientras que el 44% de los microempresarios consultados un obstáculo importante es el mencionado en el párrafo anterior, el hecho de no tener acceso a una garantía les genera dificultad

para acceder a un préstamo en el sistema financiero (ver anexo N°3, cuadro 12). El restante 41% de los microempresarios también mencionó que el hecho de no contar un nivel de formalidad mínimo les generaba inconvenientes para solicitar ayuda financiera por parte de las instituciones del sistema bancario salvadoreño.

Los resultado a continuación se obtuvieron en base a la pregunta 13 de la encuesta que indica ¿En qué aspectos le gustaría que mejoraran las instituciones financieras para tener mayor acceso al crédito?

Aspectos a mejorar en las instituciones financieras

GRÁFICO N° 14-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

Según los datos obtenidos con la investigación de campo y mostrados en el grafico anterior, del total de microempresarios interrogados el 29% (ver anexo N°3, cuadro 13) indicó que las instituciones financieras deberían disminuir o suavizar de alguna forma las exigencias de garantías impuestas para aumentar la probabilidad de acceso al crédito, a la vez el 35% solicitó dentro de las mejoras la baja en las tasas de interés, seguido por una disminución en la cantidad de requisitos solicitados (12%) y finalmente el sector de la micro empresa señaló dentro de los aspectos a mejorar de dichas

instituciones el progreso en los sistemas de evaluación del riesgo y mayores plazo en los préstamos otorgados, siendo estos representados por el 6% y el 18% respectivamente de las microempresas encuestadas.

La pequeña empresa dentro de las mejoras que deberían existir, en los primeros lugar se ubica la mejora en la evaluación del riesgo representando el 33% y menores tasas de interés con un 33%, seguida una menor exigencia en cuanto a la garantías requeridas al momento de solicitar los préstamos con un 22% y finalmente una disminución de la cantidad de requisitos solicitados por las entidades financieras con un 11%.

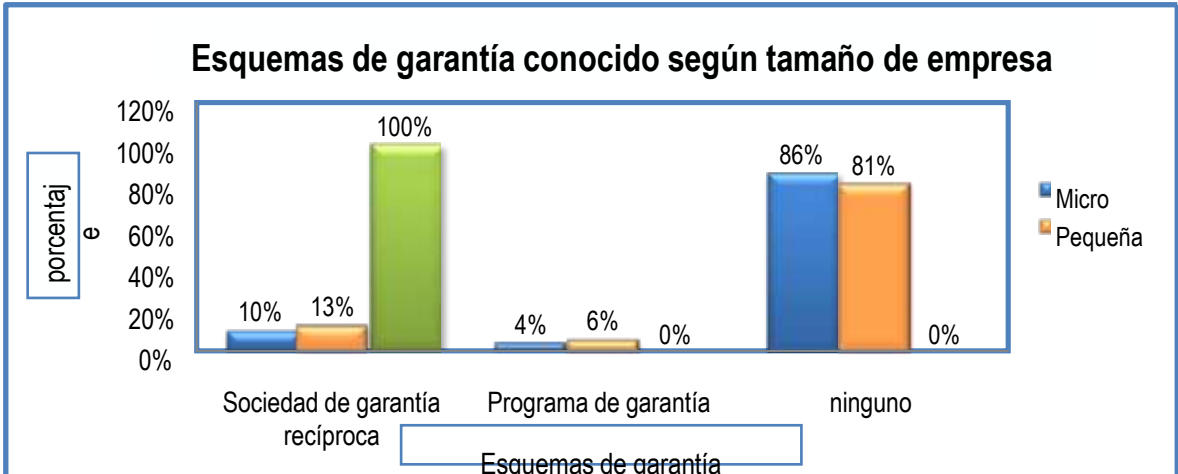
Con relación a la mediana empresa, el 100% de los empresarios contestaron obstáculo primordial las mejoras en el sistema de evaluación del riesgo, indicando como fin principal obtener por parte de las entidades financieras un mejor servicio.

3.3.3 Información referente a los esquemas de garantías para las MIPYMES

El siguiente análisis está basado en la pregunta 14 de la encuesta que dice ¿Qué tipo de esquema de garantía crediticia Ud. Conoce?

Conocimiento de esquemas de garantías

GRAFICO N° 15-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Al momento de consultárseles a los micro y pequeños empresarios si tenían conocimiento de la existencia de los esquemas de garantía disponibles en el país solamente el 18% de los encuestados

manifestó haber escuchado de dichos esquemas, en cambio, el 100% de los miembros de la mediana empresa mencionó conocer dichos mecanismos de garantía, específicamente la SGR, Garantías y Servicios S.A (ver anexo N°3, cuadro 14).

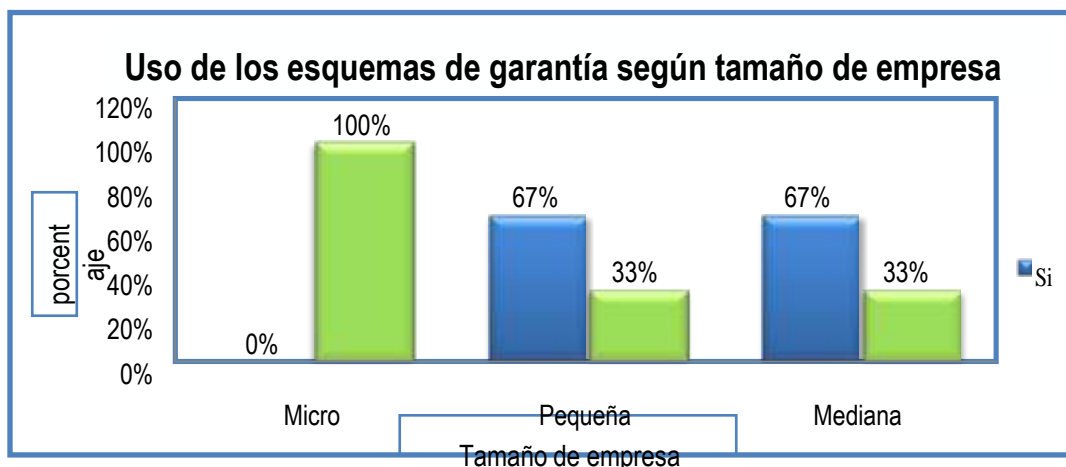
En el caso de la pequeña empresa el 19% de los empresarios mencionó conocer los esquemas y el 13% contestó conocer acerca de la existencia de la SGR, el 6% acerca de los programas de garantía, en cambio el 81% de los pequeños empresarios manifestaron desconocer de la existencia de dichos mecanismos de garantías (ver anexo N°3, cuadro 14).

Observando el comportamiento de los microempresarios en la respuesta a esta pregunta se establece que solamente siete microempresarios mencionaron tener algún conocimiento de los esquemas de garantía en el país; es decir, solamente el 14% tenía alguna noción de cómo funcionan dichos mecanismos; siendo siempre la SGR la institución sobre la cual se tiene mayor conocimiento puesto que un 10% dijo conocer de su existencia seguido por un 4% que menciono conocer de los programas de garantía.

A continuación se presentan los resultados de la pregunta 15 de la encuesta que plantea ¿A utilizado algunos de los esquemas que Ud. Conoce?

Utilización de los esquemas de garantía

GRÁFICO N° 16-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Con los resultados de ésta interrogante es posible establecer los niveles de cobertura que ha tenido los esquemas de garantía a partir de la muestra tomada, así como también plantear cuales son los sectores empresariales en los que estos mecanismos han tenido un mayor uso.

En cambio, el 67% (ver anexo 3, cuadro 15) de los pequeños empresarios que mencionaron tener un conocimiento de dichos mecanismos de garantías respondieron haber hecho un uso de estos, contrario al 33% que si bien tenían un cierto conocimiento de la sociedad y los programas de garantías nunca han hecho uso de dichos esquemas. En el caso de la mediana empresa el 67% de los miembros de este sector manifestaron haber hecho uso de la sociedad de Garantías y Servicios S.A de C.V.

Cabe resaltar además que el total de los encuestados de la mediana empresa tienen una relación con SGR, al igual la totalidad de los miembros de la pequeña empresa que tiene una relación con los esquemas de garantías, están ligadas directamente con la SGR. Es posible que del conjunto de las empresas que han utilizado los esquemas de garantías, la totalidad de ellos utilizó la SGR y ninguno los PG existentes para la obtención del crédito.

Un dato importante a destacar es que de la totalidad de la muestra solamente el 6% de los encuestados manifestó haber hecho uso de los esquemas de garantía, lo cual indica bajos niveles de cobertura por parte de estos mecanismos, estableciendo además niveles bajos de penetración en el tejido empresarial de la economía salvadoreña.

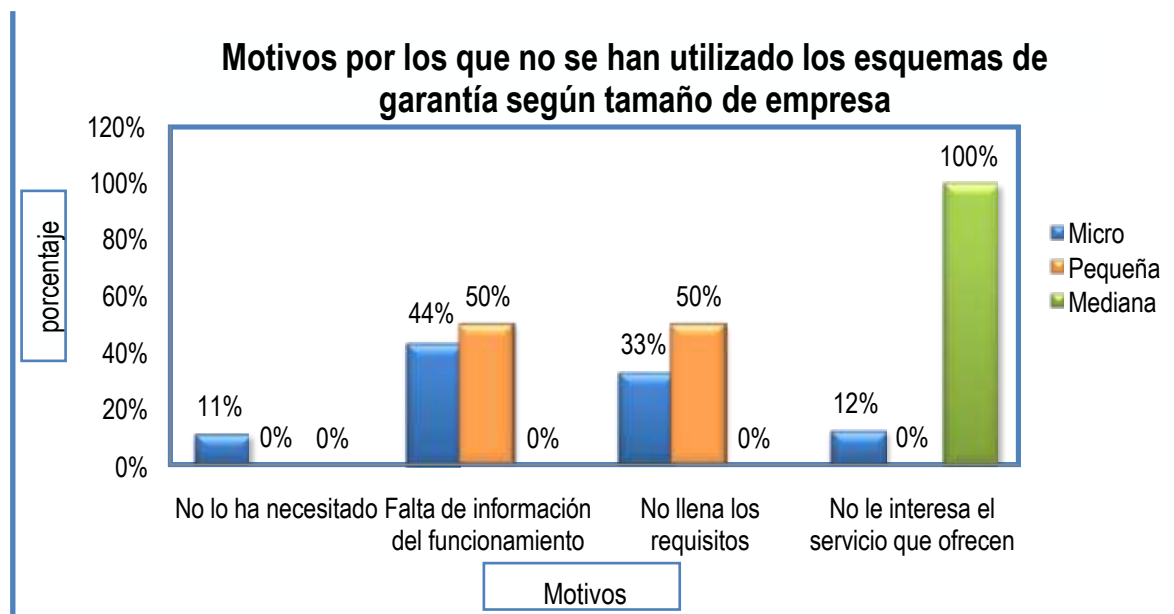
Sin embargo, es importante tener presente algunos datos positivos en cuanto al uso de los mecanismos de garantía por parte de los empresarios MIPYME, uno de ellos es que del 67% de las medianas empresas que comentaron tener un crédito vigente, dicho crédito lo tenían respaldado con una garantía crediticia brindada por G&S; y para la pequeña empresa el 22% de ellas tenían créditos respaldados con garantías también de la SGR salvadoreña.

En este caso podemos concluir que de la totalidad de empresas MIPYME que tienen préstamos vigentes con el sistema financiero formal, solamente el 13.8% de ellas ha hecho uso de las garantías crediticias ofrecidas por G&S, indicando niveles muy bajos en cobertura de dicho servicio con su mercado.

Los resultados obtenidos de la encuesta en base a la pregunta 16 que menciona; si su respuesta a la pregunta 15 es NO, ¿Cuales son las razones por las cuales no lo ha utilizado? Se presentan a continuación:

Razones de la no utilización de los esquemas de garantía

GRÁFICO N° 17-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

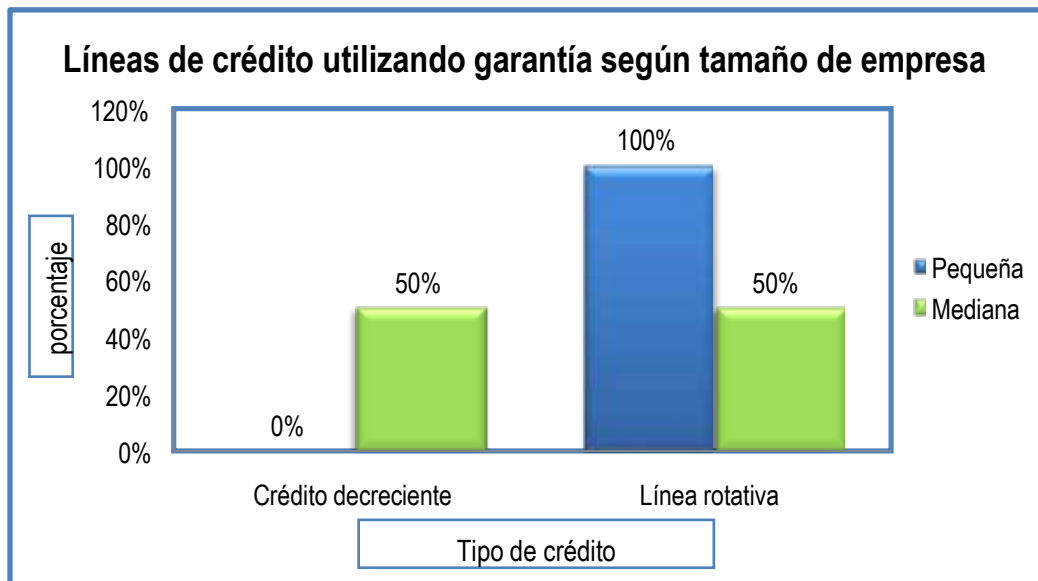
De nueve microempresarios encuestados, el 11% (ver anexo N°3, cuadro 16) eligió la primera opción la cual consiste que el empresario no ha necesitado del esquema de garantías como tal; seguido por el 44% que eligió la falta de información de cómo funcionan estos mecanismos. Cabe mencionar que el 33% de sus miembros contestó que no llena los requisitos, siendo por último un 12% de los empresarios que mencionó que no le interesa los servicios ofrecidos tanto por la sociedad de garantías G&S y los programas de garantías.

En el caso de la pequeña empresa la totalidad de sus integrantes contestaron que los principales motivos por los cuales no han hecho uso de los esquemas de garantías son: el incumplimiento de los requisitos solicitados por los esquemas y la falta información acerca del funcionamiento de los mismo, lo cual está representado por el 50% para cada una de las opciones.

Para finalizar, podemos señalar que la mediana empresa menciona como motivo principal por el cual no hace uso de los esquemas de garantías, a que no le interesa el servicio que estos ofrecen.

Estos resultados corresponden a la pregunta 17 de la encuesta que indica; de las líneas detalladas en la pregunta 9, indique cuales fueron tomadas bajo una garantía otorgada por la sociedad o los programas de garantía.

GRÁFICO N° 18-3



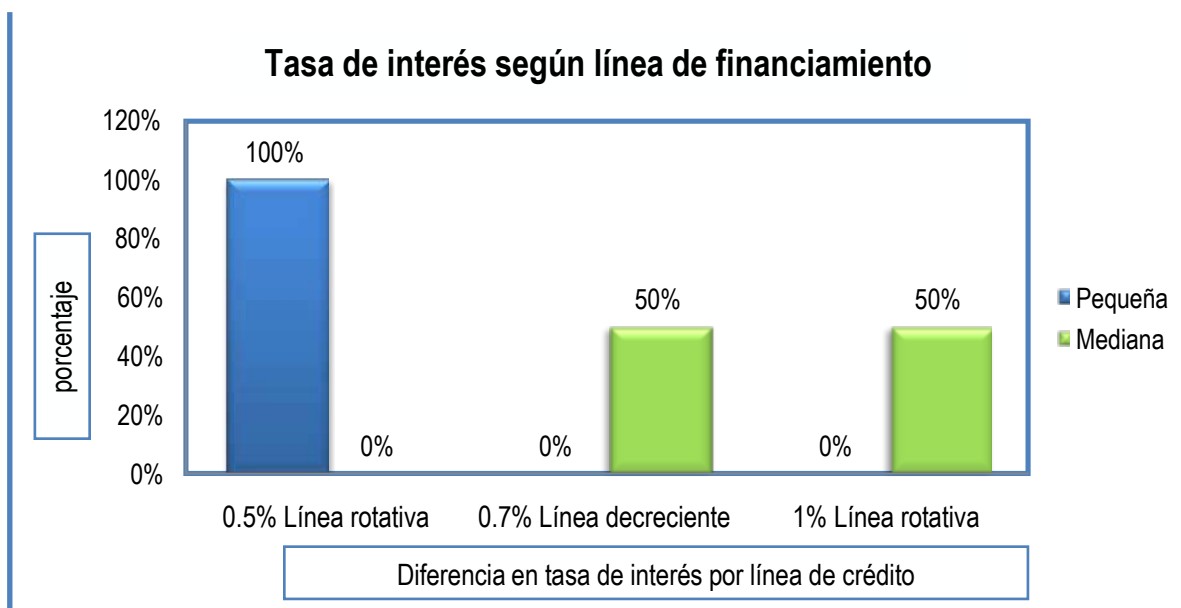
Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

En el gráfico anterior, se observa los tipos de líneas de crédito que manejan las empresas que poseen una garantía, de las cuales la pequeña empresa cuenta con línea de crédito rotativa vigente, mientras que de la mediana empresa el 50% (ver anexo N°3, cuadro 7) posee crédito decreciente y el resto maneja línea rotativa.

De lo anterior, se puede señalar que la pequeña empresa que tiene una relación directa con la sociedad de garantías, mantiene créditos de corto plazo, siendo los préstamos obtenidos bajo líneas rotativas de crédito con plazos de 1 a 3 años.

El siguiente análisis está basado en la pregunta 18 de la encuesta que dice de las líneas indicadas en el punto 17, indique cuantitativamente que diferencia significó la presencia de garantía en cuanto monto, tasa de interés y plazo.

GRÁFICO N° 19-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

El 100% PYMES encuestadas que posee crédito vigente mediado a través de la SGR, manifestaron obtener beneficios en cuanto a la tasa de interés otorgada al adquirir el crédito, mientras que los plazos y montos solicitados no percibieron ninguna variación.

El 50% de los medianos empresarios que poseen líneas decrecientes obtuvieron una diferencia del 0.7% utilizando la garantía obtenida por la SGR con relación a la tasa de interés ofrecida por la banca formal, mientras que el 50% restante de las medianas empresas con línea rotativa lograron obtener una reducción del 1% en la tasa de interés.

Con relación a la pequeña empresa, las cuales poseen líneas de crédito rotativas vigente respaldada con garantía de la SGR, indicaron obtener una reducción del 0.5% en la tasa de interés anual.

A continuación se presentan los resultados de la pregunta 19 de la encuesta que plantea; de no haber mediado una garantía, ¿Que cree que hubiera sucedido con su negocio o proyecto?

Consecuencias de mediar la garantía

GRÁFICO N° 20-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

En el presente ítem, cabe destacar que los microempresarios no tiene una representación como tal debido a que la totalidad de ellos contestó que no habían hecho uso de los esquemas de garantías. No obstante, cuando se les consultó a los pequeños y medianos empresarios acerca de las consecuencias adquiridas al no mediar la garantía, se observó cómo el 50% de ellos indicaron que habrían obtenido un retraso en los proyectos futuros proyectos de mejoramiento de instalaciones y procesos.

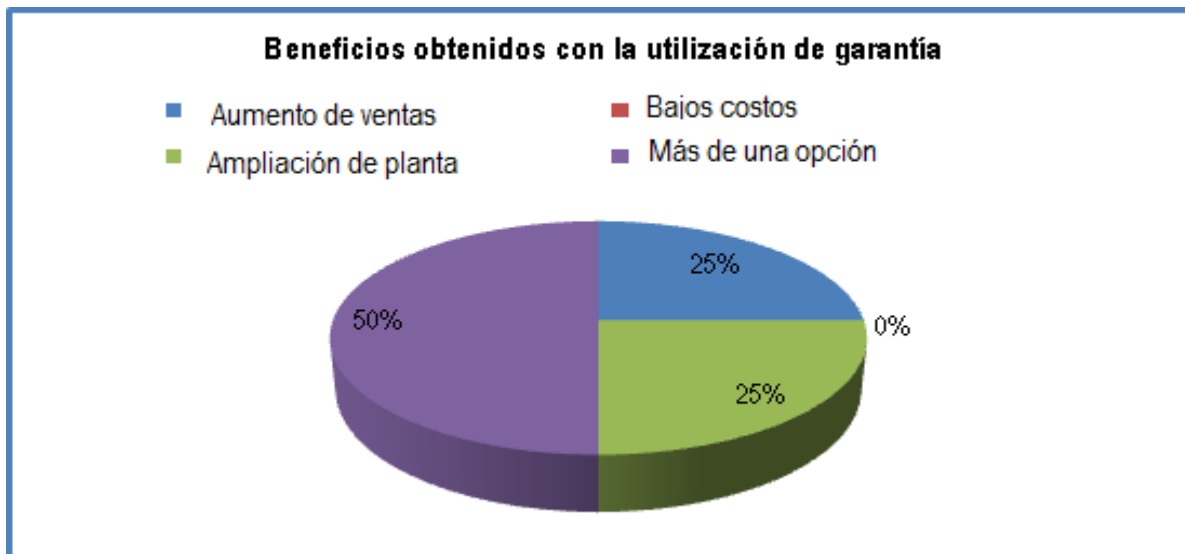
Posteriormente se observa cómo el 25% de la totalidad de encuestados establece que de no haber mediado la garantías hubiese abandonado su negocio debido a la imposibilidad de poder obtener los recursos financieros necesarios para continuar con sus actividades cotidianas generando finalmente el cierre completo de las operaciones.

El 25% restante mencionó que la reducción de la magnitud de la empresa hubiese sido el resultado principal de la no mediación de una garantía crediticia otorgada por la SGR.

Los resultados obtenidos se basan en la pregunta 20 de la encuesta que indica ¿Qué efectos considera que tuvo sobre su negocio la utilización de un crédito con garantía?

Beneficios de la utilización de garantía

GRÁFICO N° 21-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

La mayoría de los empresarios encuestados, es decir el 50% señalaron que habían obtenido más de dos beneficios al obtener el crédito respaldado por una garantía crediticia del SGR; las combinaciones señaladas por ellos fueron; el 25% mencionó que el respaldo de la garantía implicó que existiera un aumento en las ventas y además una reducción en sus costos, mientras que el 25% restante manifestó que el respaldo de la garantía implicó también un aumento en las ventas y además una ampliación de la planta.

Por otra parte, se observa que el 25% de los empresarios encuestados, mencionó haber obtenido solo un beneficio con el uso de la garantía crediticia el cual fue el aumento de sus ventas, el otro 25% exteriorizó como beneficio único la ampliación de la planta de producción.

Cabe destacar que el uso de los esquemas de garantía propician beneficios puntuales para los empresarios debido a que les facilita la obtención de recursos financieros, pese a ello, como bien se observó en análisis anteriores solo un porcentaje minoritario goza de dichos beneficios.

Estos resultados corresponden a la pregunta 21 de la encuesta que indica; ¿hubiera tenido que reducir personal de no haber mediado el crédito con algún esquema de garantía? En cuanto?

Empleo generado con la utilización de garantía

GRÁFICO N° 22-3



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Los empresarios que hicieron uso del servicio ofrecido por G&S y que aumentaron su personal, se les preguntó si hubiesen reducido personal en el caso de no haber utilizado el respaldo de la garantía crediticia, de los cuales la totalidad de ellos mencionó de no haber recibido dicho respaldo si hubieran reducido su mano de obra; el 67% de ellos mencionó que de 1 a 5 empleados hubiera tenido que despedir de sus empresas por falta de recursos, mientras que el 33% restante dijo que la cifra posible de trabajadores que habría tenido que despedir hubiera sido de 6 a 10 empleados.

3.4 Prueba de Hipótesis.

A continuación se presentan la hipótesis general y específicas aprobada en el anteproyecto del trabajo de investigación.

Hipótesis General.

El bajo rendimiento de los esquemas de garantía ha reducido la posibilidad a las MIPYME de acceder en mejores condiciones al crédito formal en El Salvador, en el periodo 2000-2009.

Hipótesis Específicas.

Hipótesis N° 1:

“La cobertura de financiamiento a la MIPYME en El Salvador en el periodo 2000 – 2009 ha sido baja”

Hipótesis N° 2:

“El grado de penetración en el sector MIPYME de los Programas de Garantía y la Sociedad de Garantías Recíprocas ha sido baja”.

Hipótesis N° 3

“Los Programas y la Sociedad de Garantías Recíprocas han sido poco eficaces para representar un incentivo al acceso al crédito para la MIPYME en el periodo 2000 – 2009”.

Para la prueba de hipótesis se considerara un nivel de significancia de 0.05 lo que indica que hay cinco oportunidades entre cien de rechazar la hipótesis cuando debiera haberse aceptado; es decir, tenemos un 95% de confianza de que hemos adoptado la decisión correcta. Como se determinó mediante el tamaño de la muestra, está resultado de setenta MIPYME del sector industria que se encuestaron¹¹².

¹¹² Ver capítulo III, determinación de la muestra, página 59

3.4.1 Obtención e interpretación de los resultados.

Hipótesis N°1. “La cobertura de financiamiento a la MIPYME en El Salvador en el periodo 2000 – 2009 ha sido baja”

Para determinar el grado en que las MIPYME tienen acceso al financiamiento se establece un índice de cobertura, el cual se define como: La proporción de MIPYME que obtiene crédito en el sector financiero formal en un determinado momento.

Se establece el supuesto de que si el índice de cobertura es mayor al 75% (esto es debido a que si el índice es mayor a este porcentaje se logra cubrir más de las tres cuartas partes de la totalidad en estudio, lo cual indica un porcentaje representativo de presencia del servicio en la población), se cumple con el objetivo principal que es la mayor inclusión de MIPYME al financiamiento formal, lo que indica a su vez una mayor eficacia por parte del sector financiero formal. De esta forma:

$\text{ÍC} \geq 75\%$ se rechaza la hipótesis

$\text{ÍC} \leq 75\%$ se acepta la hipótesis

El cálculo se realizó de la siguiente forma:

$$\text{ÍC} = (\text{MCO} / \text{MCS}) \times 100$$

Donde:

ÍC = Índice de cobertura

MOC= Número de MIPYME con crédito otorgado

MCS= Número total de MIPYME que solicitan créditos

Para realizar el cálculo del índice de cobertura se utilizó como base, los datos obtenidos de la muestra de MIPYME encuestadas, utilizando los resultados obtenidos de las preguntas 7 y 8 (ver anexo N°3, cuadro 7 y 8), los cuales corresponden a: ¿Posee crédito vigente? e Indique el motivo o la razón principal por la que no posee un crédito o por la que no le otorgaron el crédito solicitado; respectivamente.

Con respecto a la pregunta 8, se determino que las MIPYME que indicaron que no necesitaban el crédito o que este no llenaba sus expectativas, son MIPYME que no solicitaron crédito representando el 34% del total de las MIPYME (ver anexo N°3, cuadro 8), este dato se confirma con la información obtenida de dicho conjunto de empresas encuestadas; el porcentaje restante son empresarios que solicitaron crédito y no les fue otorgado. En base a lo anterior se obtiene la siguiente tabla de datos:

Tamaño	Servicio financiero			Total
	Solicitó y si le otorgaron*	Solicitó y no le otorgaron	No solicitó	
Micro	17	26	8	51
Pequeña	9	1	6	16
Mediana	3	0	0	3
Total MIPYME	29	27	14	70

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los empresarios encuestados.

*Nota: Son las MIPYME que poseen crédito vigente, ver anexo 3, cuadro 7.

En base a los datos obtenidos se procede a calcular el índice de cobertura.

Tamaño	Crédito otorgado*	Crédito solicitado**	ÍC***
Micro	17	43	40%
Pequeña	9	10	90%
Mediana	3	3	100%
Total	29	56	52%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los empresarios encuestados

* Total de empresas que posee crédito vigente = Número de empresas que solicitaron y se les otorgó el crédito.

** Total de empresas que solicitaron crédito = Número de empresas solicitaron y se les otorgó + Número de empresas que solicitaron y no se les otorgó el crédito.

*** ÍC = (Crédito otorgado / crédito solicitado) x 100.

Sustituyendo en la fórmula se tiene que para el total de MIPYME que solicitaron el índice de cobertura para la MIPYME es de:

$$\text{ÍC} = (29 / 56) \times 100$$

$$\text{ÍC} = 52 \%$$

Con los datos obtenidos de la encuesta, basándonos en la pregunta si posee crédito vigente, se pudo establecer que solamente el 41% (ver anexo N°3, cuadro 7) de las MIPYME encuestadas tuvieron acceso al crédito formal, aun que de este conjunto de empresas se destaca que es la micro y la pequeña empresa las más limitadas en cuanto al financiamiento ya que del total de micro y pequeñas empresas encuestadas solo el 33% y 56% tuvieron acceso al crédito formal.

Del planteamiento anterior se puede establecer que la cobertura de financiamiento a la MIPYME ha sido baja, dicho planteamiento se confirma a través de índice de cobertura el cual indica que solamente el 52% de la MIPYME logran ingresar al sector financiero formal. Cabe destacar que la poca cobertura del crédito se observa con mayor profundidad en la micro empresa ya que del total de éstas que solicitaron crédito a instituciones financieras formales solamente el 40% logro obtener financiamiento.

Lo anterior, demuestra, la poca atención que ha tenido el sector micro financiero en el país, podría explicarse por diferentes razones. La primera razón tiene que ver con los factores que dificultan el acceso de los microempresarios a estos servicios, entre los cuales pueden citarse la falta de formalidad y de registros contables de sus negocios y la carencia de garantías (ver anexo N°3, cuadro 8).

Por lo tanto se concluye; que debido a que el índice de cobertura (ÍC) es menor a 75% decimos que la hipótesis que establece que la cobertura de financiamiento a la MIPYME en El Salvador ha sido baja; es aceptada.

La siguiente hipótesis a desarrollar busca establecer la capacidad que tienen los esquemas de garantías de absorber la mayor cantidad de empresarios MIPYME, a través de los servicios que estos ofrecen, pero lo cual se enuncia la siguiente hipótesis:

Hipótesis N° 2. “El grado de penetración en el sector MIPYME de los Programas de Garantía y la Sociedad de Garantías Recíprocas ha sido baja”.

Al revisar los datos que surgen de la encuesta, podemos establecer que de las empresas MIPYME que solicitaron un crédito, independientemente si este crédito les fue otorgado o no, solamente cuatro tienen una relación con un esquema de garantía, lo cual indica en términos de porcentaje, que solamente el 7 % de las empresas que tienen un interés por mantener un relación con la banca formal salvadoreña están haciendo uso de estos esquemas, lo cual refleja niveles bajos de

penetración de estos instrumentos, lo cual se encuentra en concordancia con lo planteado en la hipótesis anterior.

No obstante, a fin de desarrollar una posible explicación de dichos niveles bajos de penetración, se utilizar la tabla ji- cuadrada (χ^2), la cual nos indicara si existe o no diferencia o dependencia

entre

las variables que se encuentran en la hipótesis número dos, logrando comprobar si esta se acepta o se rechaza.

En la hipótesis se plantea que el grado de penetración de los PG y la SGR han sido bajos, lo cual como ha sido establecido, el uso de estos, refleja porcentajes mínimos en la muestra, aunado a esto una de las variables que se tomó en cuenta como explicativa de esta situación fue el bajo conocimiento que los empresarios MIPYME tienen acerca de los esquemas de garantía en el país, que si bien no se tomó en cuenta en la redacción de la hipótesis, se consideró como una variable independiente importante para la elaboración de la tabla ji- cuadrada (χ^2).

Para desarrollar la prueba ji-cuadrado (χ^2), primero se construye una tabla que contenga los

valores observados. En nuestro caso se utilizó como base los datos, tal como se hizo en el cálculo del índice de cobertura, la información recabada de la muestra de las MIPYME encuestadas, utilizando las respuestas a las preguntas 7 y 8, que brindaban información acerca de los empresarios que habían solicitado crédito y si este se les había otorgado o denegado y además la información que generó las respuestas de la pregunta catorce: ¿Qué tipo de esquema de garantías crediticias Ud. conoce? (ver anexo N°3, cuadro 14)

Servicio Financiero	Conoce de los esquemas de garantías		Total
	SI	NO	
Solicito crédito y si se le otorgó	10	19	29
Solicito crédito y no se le otorgó	3	24	27

Total	13	43	56
-------	----	----	----

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los empresarios encuestados.

Una vez se obtiene esta tabla se suman los totales de los renglones y columnas de los valores observados y debajo de cada valor observado se pone el valor esperado utilizando la siguiente fórmula

$$E_{ij} = \frac{(total\ de\ i - \acute{e}simo\ rengl\ on \times total\ de\ j - \acute{e}sima\ columna)}{n}$$

Lo cual nos da como resultado la siguiente tabla:

Servicio Financiero	Conoce de los esquemas de garantías		Total	%
	SI	NO		
Solicito crédito y si se le otorgó	10	19	29	51.8
	6.73	9.84		
Solicito crédito y no se le otorgó	3	24	27	48.2
	6.27	9.16		
Total	13	19	56	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los empresarios encuestados

Una vez tenemos la tabla con los valores esperados calculamos el valor del estadístico de prueba (χ^2) usando la fórmula:

$$\chi^2 = \sum \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Donde:

O_{ij} = Valor observado de la celda i, j

E_{ij} = Valor esperado de la celda i, j

Al utilizar los datos de la investigación da como resultado el valor estadístico de 4.28.

El siguiente paso en el proceso es determinar los grados de libertad, lo cual se hace mediante la siguiente fórmula:

$$gl = (r - 1)(c - 1)$$

Donde:

r = número de renglón

c = número de columnas

El cual según la tabla da un valor de 1.

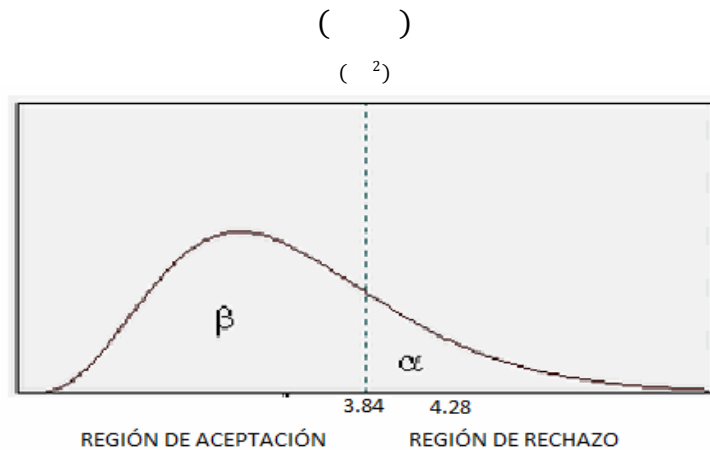
Una vez se ha realizado los pasos anteriores, se pasa a encontrar el valor crítico en la tabla (χ^2)

el cual es 3.84.

Al realizar la prueba (χ^2), se obtuvo dos valores importantes, el valor estadístico y valor crítico, el primero tiene un valor de 4.28, valor que está localizado en la región de rechazo, es decir a la

derecha del valor crítico, de 3.84.

Región de Aceptación y Rechazo en la



Esto plantea el rechazo de que el bajo conocimiento que los empresarios MIPYME tienen acerca de los esquemas de garantía en el país sea independiente a la baja cobertura de dichos esquemas en el tejido empresarial MIPYME salvadoreño, en otras palabras el resultado generado por la prueba (χ^2), muestra una relación entre el bajo conocimiento de los PG y la SGR y sus niveles bajos de penetración.

Hipótesis N° 3 “Los Programas y la Sociedad de Garantías Reciprocas han sido poco eficaces para representar un incentivo al acceso al crédito para la MIPYME en el periodo 2000 – 2009”.

Para la comprobación de esta hipótesis se utilizó la prueba de la tabla ji- cuadrada (χ^2), la cual establece si existe o no una relación entre las variables tasa de interés y crédito vigente con el uso

de garantía y sin el uso de garantía, con el fin de determinar si los esquemas de garantías representan un incentivo para las MIPYME.

A continuación se muestra la tabla de contingencia a utilizar con sus respectivos valores esperados:

Tasa de Interés	Posee crédito vigente con garantía	Posee crédito vigente sin garantía	Total	%
5% al 15%	2	5	7	24.13
	0.96551724	6.03448276		
15.1% al 30%	2	20	22	75.87
	3.03448276	18.9655172		
Total	4	25	29	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los empresarios encuestados.

Sustituyendo en la siguiente fórmula se obtiene el valor del estadístico de prueba (χ^2):

$$\chi^2 = \sum \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

El valor estadístico obtenido es de 4.87, mientras que los grados de libertad tienen un valor de 1, el cual es el mismo valor obtenido en la hipótesis dos, dando como resultado de igual forma un valor crítico de 3.84.

Los resultados obtenidos nos indican que se rechaza la hipótesis que expresa que los esquemas de garantía han sido poco eficaces para representar un incentivo al acceso al crédito para la MIPYME, debido a que en la prueba se observa una dependencia en el hecho de poseer un crédito con garantía y lograr obtener bajas tasas de interés, esto implica que el uso de los esquemas de garantía representa un estímulo para los empresarios MIPYME.

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

El sector MIPYME desempeña un papel importante en la economía salvadoreña afectando diversos agregados macroeconómicos tales como el empleo y el Producto Interno Bruto (PIB), estas unidades productivas representan además un alto número de la totalidad de las empresas que existen actualmente, lo cual indica que un desarrollo positivo que pueda mostrar este sector implicaría mejores condiciones para buena parte del tejido empresarial salvadoreño y para la economía en general.

Sin embargo, a pesar de la importancia que posee dicho sector, sus características intrínsecas las pone en una situación, en la cual son más propensas a sufrir las consecuencias de la dinámica del mercado en comparación con las grandes empresas. La baja inversión en capital humano, que es uno de los principales elementos para obtener niveles mayores de productividad y los niveles mínimos de formalidad que poseen, sobre todo la microempresa, representan los principales elementos internos de las empresas MIPYMES que tienden a limitarlas en su desarrollo.

Así mismo, a las limitaciones intrínsecas de las empresas se le suma las limitantes externas a las que se ven expuestas tales como: infraestructura económica, obstáculos institucionales y un acceso adecuado al financiamiento formal. Este último factor es considerado por las MIPYME como uno de los mayores obstáculos para desarrollar este sector empresarial. A pesar de lo anterior, el nivel de demanda de crédito de este sector empresarial es relativamente bajo en relación a la demanda potencial que podrían tener, es decir existe una necesidad de crédito que no se traduce en demanda efectiva.

En ese contexto, la cobertura de financiamiento a la MIPYME no ha sido la mejor, es decir, ha mostrado niveles muy bajos, lo cual no están en concordancia con las necesidades financieras a las que están expuestas las empresas de este sector en el país.

Este fenómeno podría estar vinculado a los requerimientos que piden las instituciones financieras a las empresas al momento de que éstas, solicitan un crédito con ellos.

Las instituciones financieras consideran que existen algunas áreas en donde las MIPYME solicitantes tienen las principales deficiencias y por lo tanto, ven en dichos elementos las restricciones que dificultan el otorgamiento del crédito, dichos requerimientos son la formalidad de la empresa, la estructura de la información del negocio y las garantías o colaterales.

Estas últimas representan para las instituciones otorgadoras de créditos, uno de los principales elementos a tomar en cuenta al momento de decidir si se otorga el crédito, debido a que es una forma de disminuir el riesgo, pues en el caso de no pagarse el crédito, la garantía disminuye las pérdidas. No obstante, la mayoría de empresas micro y pequeña escala, no poseen dichas garantías, por lo cual el otorgamiento de créditos va dirigido a los dueños de las empresas, es decir que el crédito se otorga a la persona natural y no a la persona jurídica.

La existencia en la economía real de fallos en el mercado como la asimetría de información entre prestamista y prestatario, conllevan a fallas entre los empresarios que son atendidos y operan habitualmente en el circuito financiero formal, y los empresarios que no tienen posibilidad de acceder a ese circuito. La escasez de garantías produce fallas en el financiamiento empresarial, sobre todo a las MIPYMES para acceder al mismo en condiciones óptimas.

Ante este panorama, los esquemas de garantía representan una herramienta esencial para enmendar dicho problema, debido a que su función principal es brindar concesión de avales financieros, es decir, garantía parcial o total de la devolución del principal e intereses del prestamista, asumiendo de esta forma, parte del riesgo en que incurren las instituciones financieras en su actividad crediticia, lo cual posibilita un mayor acceso a la financiación de la MIPYME en mejores condiciones en lo que respecta a tipo de interés y plazo, que de otra forma les estaría limitado o les resultaría más costoso por su tamaño y su solvencia.

A pesar de lo anterior, en El Salvador los esquemas de garantías públicos es decir los programas de garantías PROGAPE, PROGARA y PROGAIN y los esquemas de garantía privados,

refiriéndonos a la única sociedad de garantía recíproca conocida como Garantías y Servicios, SA de CV, SGR, han mostrado ciertas deficiencias en el logro de sus objetivos principales, el cual es lograr que un mayor número de empresas MIPYME puedan acceder al sistema financiero formal salvadoreño.

Para sustentar lo anterior, podemos mencionar algunos datos que surgen de la investigación, el primero de ellos es que menos de la cuarta parte de las empresas encuestadas manifestó conocer de algunos de los esquemas de garantías existentes en el país y dentro de esta situación son los programas de garantía los que poseen un menor conocimiento de su existencia por parte de los empresarios, a pesar que tienen un mayor periodo de existencia, comparado con la sociedad de garantía recíproca. El bajo conocimiento de los esquemas como tal, representa una variable explicativa importante al bajo nivel de penetración que tienen los esquemas de garantía.

En cuanto al uso que se le ha dado a los esquemas de garantía en el país, solamente la mediana empresa ha hecho un uso casi total de éstos, situación opuesta a lo mostrada por los empresarios de los otros dos estratos, donde ninguno de los microempresarios posee un crédito respaldado por un esquema de garantía, lo cual implica que uno de los sectores que posee más dificultades al momento de presentar una garantía crediticia no se le ha brindado la suficiente atención por parte de estos instrumentos de garantía. Situación similar se observa con la pequeña empresa que si bien algunos de sus miembros si poseen una relación con los esquemas dicha representación es mínima, lo cual indica que los estratos más bajos en la categoría MIPYME no están utilizando los esquemas con la representatividad que se buscaba en primera instancia.

Sumado a lo anterior, al evaluar el comportamiento de los empresarios en el uso de los esquemas, observamos como dicha actuación se sesga negativamente a la SGR, debido que ninguno de los empresarios que tienen créditos respaldados por una garantía de alguno de los esquemas vigentes, mencionó tenerlo con un programa de garantía, lo cual plantea cierta concordancia con el hecho de que son más los empresarios que conocen a la SGR en contraposición con los PG.

Los empresarios que habían hecho uso de los esquemas de garantía manifestaron haber logrado tasas de interés favorables; es decir más bajas en la totalidad de los casos, y una cuarta parte de ellos mencionó haber logrado un mayor plazo en el pago de las cuotas de dicho préstamo respaldado por la garantía, lo cual muestra una serie de beneficios claves para los usuarios de los esquemas.

Lo anterior muestra el bajo grado de penetración que han observado los esquemas de garantía en el país, que a pesar de mostrar beneficios en cuanto a tasas de interés bajas y en menor medida, mayores plazos en los créditos para los usuarios de estos instrumentos, no ha logrado que un mayor número de sus empresarios objetivo logren gozar de dichos beneficios, lo cual mantiene a la mayoría de empresarios MIPYME con las mismas dificultades al momento de querer ingresar al circuito financiero formal salvadoreño.

4.2 Recomendaciones.

Es fundamental, que la Sociedad de Garantía Reciproca y los Programas de Garantía adopten medidas que le permitan cumplir con la misión para la cual fueron creados; la cual es de forma sintetizada, facilitar el acceso al crédito, promoviendo y ampliando la cobertura través del otorgamiento de un mayor número de garantías y servicios en condiciones favorables para los micro, pequeño y mediano empresarios salvadoreños, para lo cual se proponen las siguientes medidas:

1. Es primordial que los esquemas de garantía propicien a través de un cambio de estrategia una mayor difusión de los servicios que prestan y beneficios que puedan ofrecer a los usuarios, que no esté limitado a la obtención del crédito sino también al acceso de este en condiciones favorables en cuanto a menores tasas de interés, mayores plazos, entre otros.
2. Ampliar el número de empresas a las cuales se les brinde la posibilidad de acceder a capacitaciones, consultorías, asesorías financieras y servicios conexos, especialmente a la microempresa debido a que es este sector el que presenta las mayores dificultades al momento de acceder al sistema financiero formal salvadoreño.
3. Elaborar investigaciones de forma periódica que permitan monitorear la calidad de los servicios ofrecidos por los esquemas de garantía, tales como: avales, fianzas u otras garantías financieras autorizadas por la Superintendencia de Sistema Financiero que favorezcan el acceso al financiamiento de la MIPYME salvadoreña.
4. Establecer criterios que respalden la correcta evaluación de proyectos nuevos con el fin de determinar la completa viabilidad del mismo desde el punto de vista económico, dándole un mayor peso a dicho requerimiento como respaldo para el otorgamiento de una garantía que ampare el crédito solicitado por el empresario MIPYME salvadoreño.
5. Es importante, que se realice un cambio en la modalidad en la cual opera los programas de garantía en el país, debido a que de la forma actual, es decir, manejados por instituciones bancarias privadas no han cumplido el objetivo primordial por el cual han sido establecidos,

es por ello que dichos programas deberían ser administrado por instituciones financieras públicas, las cuales asumirían una mayor responsabilidad de poner a disposición dichos instrumento a una mayor cantidad de empresas MIPYME posibilitando un beneficio para ambos actores.

ANEXOS

ANEXO 1

CUADRO 1.

Clasificación Conceptual de la MIPYME en El Salvador

Concepto según Tamaño de Unidad Económica o Segmento Empresarial	Indicadores (Dimensiones)		
	Establecimiento	Laboral (Trabajadores permanentes remunerados)	Financiera (Ventas Brutas Anuales)
Cuenta Propia o Autoempleo "Toda persona que desarrolla una actividad económica en forma independiente, en un local fijo o de forma ambulante, con ventas brutas anuales inferiores a \$5,715, y sin trabajadores remunerados".	Fijo o Ambulante	Sin trabajadores remunerados	Hasta \$ 5,715
Microempresa "Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$100,000; y hasta 10 trabajadores remunerados".	Fijo	Hasta 10	Hasta \$ 100,000
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 hasta de \$ 1,000,000; y hasta 50 trabajadores remunerados".	Fijo	Hasta 50	Hasta \$ 1,000,000
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 hasta de \$ 7.0 millones y hasta 100 trabajadores remunerados".	Fijo	Hasta 100	Hasta \$ 7.0 millones

*Nota: Las empresas contenidas en un segmento no están incluidas en el siguiente.

Fuente: El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYME. MINEC.2007

CUADRO 2

Encuesta	Definición por tamaño de empresa		
1994	Micro Definida como autoempleo.	Pequeña 1-20	Mediana 21-100
1997	No incluida	1-20	21-100
1999	Micro 1-10 empleados	11- 20	21-50

Fuente: World Bank, 1995. "Constraints to Private Enterprise in El Salvador: A summary of Survey Results, El Salvador, Meeting the Challenge of Globalization, FUSADES, "Encuesta a la Empresa privada en El Salvador 1997"y "encuesta sobre caracterización y factores de competitividad de la pequeña y mediana empresa en El Salvador, 1999".

CUADRO 3

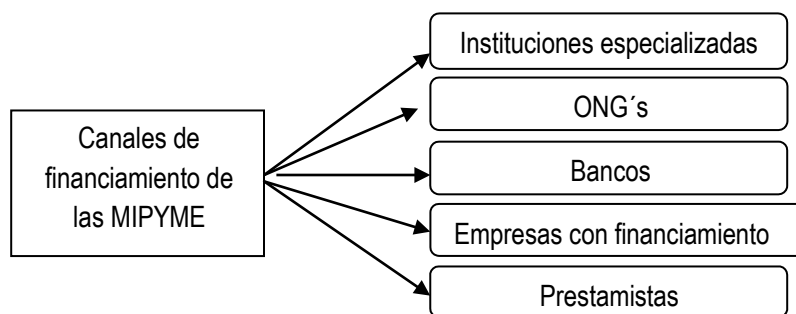
RESULTADOS POR ESTABLECIMIENTO Y SECTOR ECONÓMICO DEL VII CENSO ECONÓMICO

Sectores económicos	Ventas en USD			Valor agregado en USD			Ocupados promedio		
	Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Pequeña	Mediana
Comercio	28 813,9	1 305 902,2	6 424 898,1	7 859,6	325 082,7	1 761 634,4	1,6	18,4	68,0
Servicios	21 791,4	358 167,8	2 323 031,1	12 806,1	263 260,9	1 219 159,5	2,2	19,3	67,5
Industria	8 844	428 505,3	3 894 957	4 749,4	191 503,7	1 094 614,8	1,9	20,7	70,8
Otros	104 829,4	688 305,5	2 891 794,4	67 737,8	432 951,8	1 727 772,5	3,0	20,7	70,4

Sectores económicos	Activos fijos en USD			FBKF en USD			Número de establecimientos		
	Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Pequeña	Mediana	Micro	Pequeña	Mediana
Comercio	1 114,3	184 250,5	1 075 981,7	34,8	21 779,3	72 881,7	113 045	2 173	226
Servicios	5 923,2	378 248	1 352 491,6	217,4	14 509,9	86 592,5	29 731	2 063	211
Industria	2 875,8	155 817,6	1 327 365,9	26,0	11 770	216 436,5	21 517	81	172
Otros	78 081,6	398 412,2	2 106 654,9	1 291	15 023,7	53 023,7	3 772	62	178

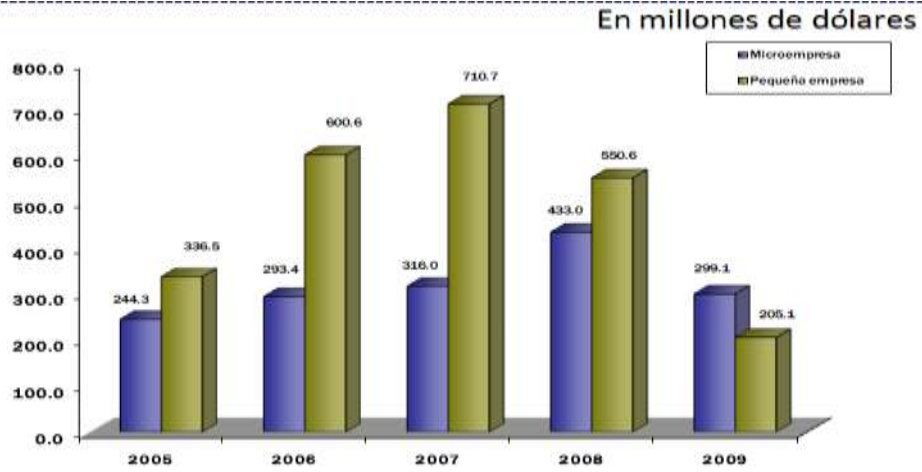
Fuente: CEPAL, Chorro Miguel. "Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador", Pág. 22.

FIGURA 1



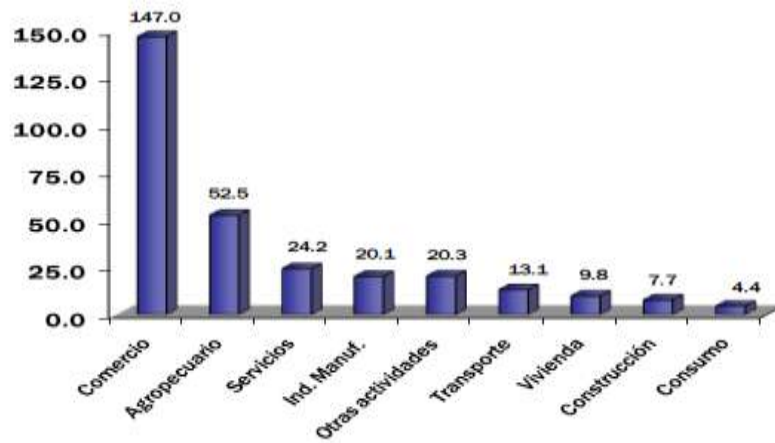
Fuente: Banco Central de Reserva, "Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las MIPYME'S en El Salvador: una revisión preliminar", año I, N° 6, 31 de marzo 2008.

GRÁFICO 1
Montos de crédito otorgados por el sistema financiero a la micro y pequeña empresa.



Fuente: BMI, Informe Económico y Financiero micro y pequeña empresa 2009

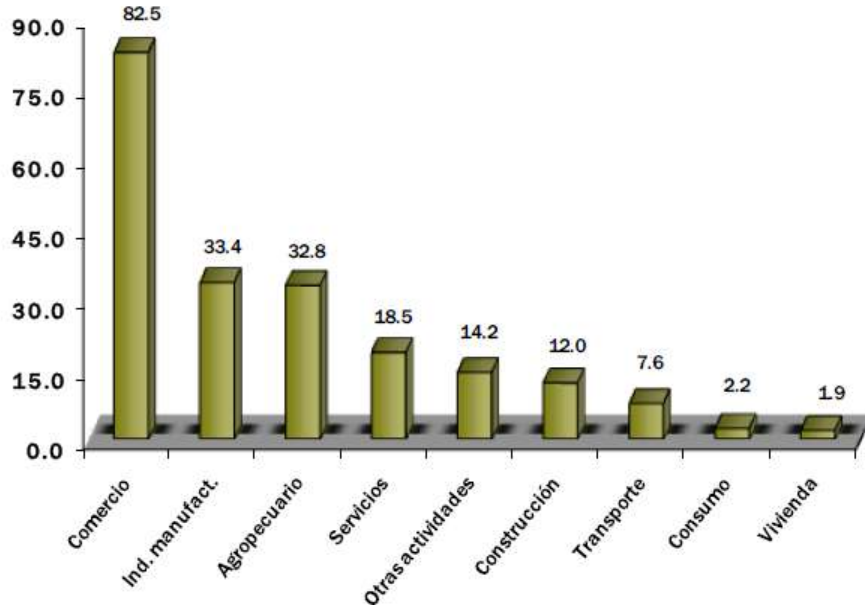
GRÁFICO 2
Créditos otorgados a la microempresa, por el sistema financiero, por sector económico, durante el año 2009



Fuente: BMI, Informe Económico y Financiero micro y pequeña empresa 2009

GRÁFICO 3

Créditos otorgados a la pequeña empresa, por el sistema financiero, por sector económico, durante el año 2009

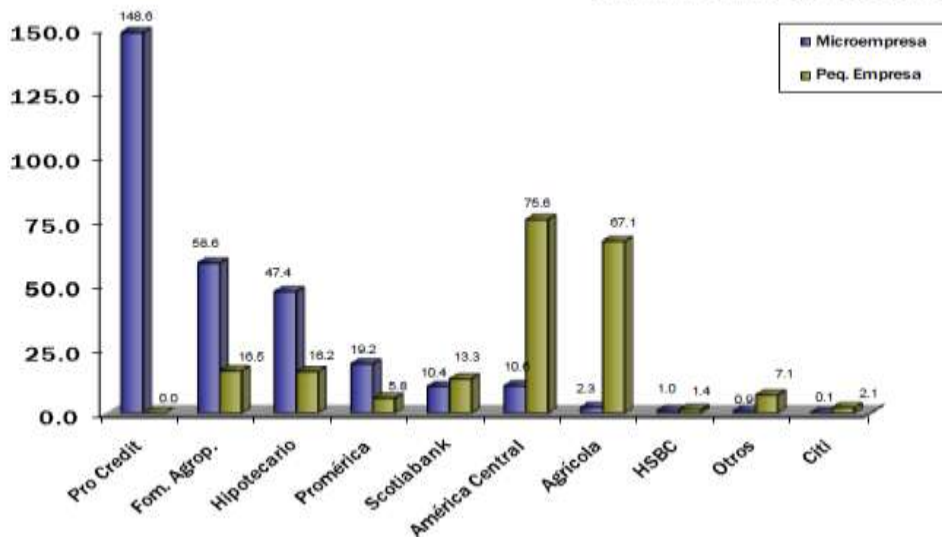


Fuente: BMI, Informe Económico y Financiero micro y pequeña empresa 2009

GRÁFICO 4

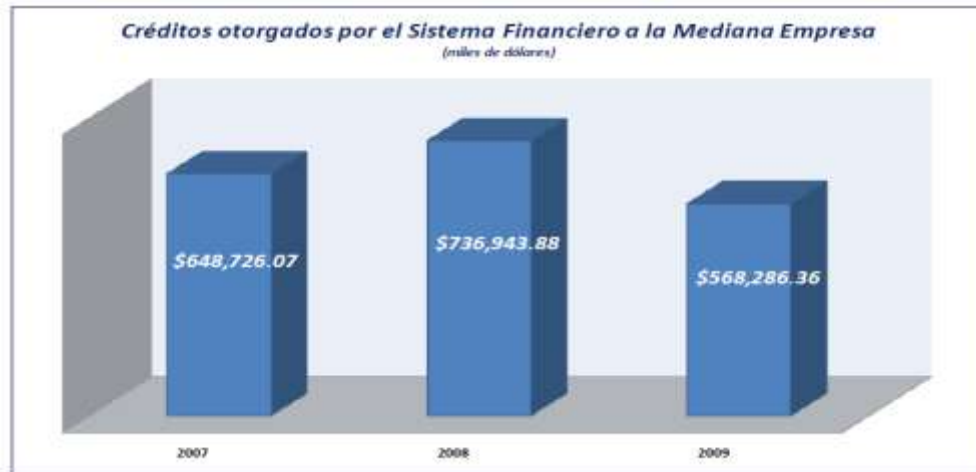
Créditos otorgados a la MYPE, por institución financiera, durante el año 2009

En millones de dólares



Fuente: BMI, Informe Económico y Financiero micro y pequeña empresa 2009

GRÁFICO 5



Fuente: BMI, Informe Económico y Financiero pequeña y mediana empresa 2009

ANEXO 2

Nombre: **LEY DEL SISTEMA DE GARANTIAS RECIPROCAS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA RURAL Y URBANA**

Materia: **Derecho Administrativo** Categoría: **Derecho Administrativo**

Origen: **ORGANO LEGISLATIVO** Estado: **VIGENTE**

Naturaleza : **Decreto Legislativo**

Nº: **553**

Fecha: **20/09/2001**

D. Oficial: **199**

Tomo: **353**

Publicación DO: **22/10/2001**

Reformas: **(2) Decreto Legislativo No. 223 de fecha 11 de diciembre de 2009, publicado en el Diario Oficial No. 239, Tomo 385 de fecha 21 de diciembre de 2009**

Comentarios: **El propósito de esta Ley es regular el Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca y sus operaciones, para facilitar el acceso a la micro, pequeña y mediana empresa al financiamiento y a las contrataciones y adquisiciones públicas o privadas.**

Contenido;

DECRETO No. 553

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR,

CONSIDERANDO:

I. Que el artículo 113 de la Constitución de la República fomenta y protege a las asociaciones de índole económico que tiendan a incrementar la riqueza nacional mediante un mejor aprovechamiento de los recursos naturales y humanos, y a promover una justa distribución de los beneficios de dichas actividades;

II. Que el artículo 115 de la Constitución de la República declara el comercio, la industria y la prestación de servicios en pequeño como patrimonio de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales;

III. Que la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo económico del país por su contribución a la generación de empleo tecnificando la mano de obra y la eliminación de la pobreza;

IV. Que el profundo interés social del Estado para mejorar la capacidad competitiva de las micro, pequeñas y medianas empresas y la facilitación del acceso al crédito a éstas por medio de las garantías;

V. Que la necesidad de un Sistema de Garantías que mediante el establecimiento de Sociedades de Garantía cumpla el fin de garantizar las obligaciones eficientemente y, además, que permita a las gremiales y empresarios la asociatividad y desarrollo empresarial mediante la participación de los micro, pequeños y medianos empresarios en estas sociedades.

LEY DEL SISTEMA DE GARANTIAS RECÍPROCAS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA RURAL Y URBANA

CAPITULO PRELIMINAR

DISPOSICIONES GENERALES

Objeto y alcance

Art. 1.- El propósito de esta Ley es regular el Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca y sus operaciones, para facilitar el acceso de la micro, pequeña y mediana empresa al financiamiento y a las contrataciones y adquisiciones públicas o privadas.

El sistema de Sociedades de Garantía Recíproca está conformado por las Sociedades de Garantía Recíproca que en adelante se denominarán "Sociedades de Garantía", las Reafianzadoras de Sociedades de Garantía Recíproca en adelante denominadas "Reafianzadoras" y el Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Garantías Recíprocas en adelante denominado "el Fideicomiso". El Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca se denominará el "Sistema".

Se entenderá por micro, pequeña y mediana empresa, la así definida por el Ministerio de Economía a través de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE, o la institución que éste delegue.

En el texto de esta Ley, el Banco Central de Reserva de El Salvador se denominará: "El Banco Central"; y la Superintendencia del Sistema Financiero se llamará "La Superintendencia", el Banco Multisectorial de Inversiones se llamará el "BMI".

Aplicación de Leyes

Art. 2.- En lo no previsto en la presente Ley, se aplicarán las leyes de carácter mercantil y financiero.

Validez de Garantías

Art. 3.- Para efectos de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración Pública, se considerarán válidas las garantías otorgadas por el Sistema.

Fiscalización

Art. 4.- La Superintendencia fiscalizará las Instituciones que componen el Sistema, así como el cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y normativas que le son aplicables.

CAPITULO I

SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Naturaleza Jurídica

Art. 5.- Las Sociedades de Garantía se constituirán en forma de Sociedades Anónimas y se regirán por las disposiciones de las mismas con las particularidades y excepciones que esta Ley dispone.

Finalidad Exclusiva

Art. 6.- Las Sociedades de Garantía se constituirán con el fin exclusivo de otorgar a favor de sus Socios Partícipes, avales, fianzas y otras garantías financieras aprobadas por la Superintendencia, denominadas en esta Ley "garantías". Las Sociedades de Garantía también podrán brindar a sus socios partícipes, capacitación, consultoría, asesoría financiera y servicios conexos, a la micro, pequeña y mediana empresa.

Denominación

Art. 7.- Las Sociedades de Garantía podrán adoptar y registrar cualquier nombre comercial o denominación que crean conveniente con tal que no pertenezca a otra entidad y no se preste a confusiones. Deberá figurar, necesariamente, la indicación "Sociedad de Garantía" o su abreviatura S. G. R., que es exclusiva de este tipo de sociedad.

Ninguna Sociedad de Garantía usará en su denominación o nombre comercial la expresión "Nacional" o cualquier otra que pueda sugerir que se trata de una organización por la que responda el Estado.

El Registro de Comercio no inscribirá aquellas Sociedades de garantía cuya denominación o nombre comercial se oponga a lo dispuesto en este artículo.

Socios

Art. 8.- Los socios de las Sociedades de Garantía serán de dos tipos, Socios Partícipes y Socios Protectores.

Son Socios Partícipes las personas naturales o jurídicas que pertenezcan a la micro, pequeña y mediana empresa y que participen en el capital social de una Sociedad de Garantía. Estos socios pueden solicitar los servicios de las Sociedades de garantía y hacer uso de los productos que proporciona la misma.

Son Socios Protectores las personas naturales o jurídicas nacionales, extranjeras, públicas o privadas que participen en el capital social de una Sociedad de Garantía. Estos socios no podrán solicitar los servicios de la Sociedades de Garantía ni hacer uso de los productos que proporciona la misma.

Mínimo de Socios

Art. 9.- Las Sociedades de Garantía se constituirán con no menos de cien socios partícipes y al menos un socio protector.

Instituciones Financieras como Socios Protectores

Art. 10.- Cuando las Instituciones Financieras reguladas por la Superintendencia sean Socios Protectores en una Sociedad de Garantía, dicha participación no contará como parte del conglomerado financiero o empresas vinculadas de las mismas, siempre y cuando la participación en una Sociedad de Garantía sea igual o inferior al 50 % del capital social de la misma y exista en la Sociedad de Garantía al menos un socio protector adicional no vinculado económicamente con la institución financiera.

Capital, Variabilidad y Participaciones Sociales

Art. 11.- El capital social se integrará por las aportaciones de los socios y será variable entre un monto mínimo fijo, determinado en los estatutos de cada sociedad, y hasta el triple de ese monto. Estará dividido en participaciones sociales de igual valor nominal, acumulables e indivisibles, que no serán negociables y no podrán denominarse acciones. El valor de las participaciones sociales se determinará en los estatutos sociales de la Sociedad de Garantía.

Dentro de los límites establecidos para la variación del capital, y respetando los requisitos mínimos de solvencia, aquel podrá aumentar o disminuir por medio de nuevas participaciones sociales o mediante el reembolso y extinción de las existentes por acuerdo de la Junta General Extraordinaria.

La variación del capital fuera de los límites establecidos exigirá la modificación del monto mínimo fijado en los estatutos y esta variación debe ser al menos igual al capital pagado de la sociedad al efectuarse el aumento.

Los Socios Protectores y los Socios Partícipes tendrán responsabilidad limitada.

Las Participaciones Sociales como parte del Capital

Art. 12.- Únicamente podrán suscribirse aportaciones sociales en efectivo y no podrán suscribirse participaciones sociales por una cifra inferior a su valor nominal. Todas las participaciones sociales atribuirán los mismos derechos a sus titulares dependiendo si éstos son partícipes o protectores.

Aumento del Monto Mínimo del Capital

Art. 13.- Los aumentos de capital de una Sociedad de Garantía se realizarán según lo establece el artículo 11, el capital social mínimo deberá aumentarse obligatoriamente cuando el mínimo vigente haya triplicado su monto.

Reducción del Monto Mínimo del Capital

Art. 14.- Toda disminución de capital deberá ser notificada, en un plazo no mayor de cinco días hábiles, después de acordada a las entidades financieras y acreedoras de los Socios Partícipes a favor de las cuales haya prestado garantía la sociedad. Estas entidades, así como los restantes acreedores de la sociedad, podrán oponerse conforme a los procedimientos establecidos en las leyes supletorias.

De igual manera, será nulo el acuerdo de reducir el monto de capital social a una cantidad inferior a la establecida en el artículo 55 de esta Ley.

Los efectos de la nulidad se regirán por las disposiciones del Código Civil.

Procedimiento de Aumento o Reducción de Capital

Art. 15.- Todo acuerdo de aumento y reducción del monto mínimo del capital deberá ser tomado en Junta General Extraordinaria de Socios por mayoría calificada y publicado por una vez en el Diario Oficial y dos veces en dos diarios de circulación nacional.

Derechos Esenciales que Atribuye la Participación Social

Art. 16.- El titular de una participación social tiene la condición de socio y le corresponden, como mínimo, los siguientes derechos:

- a) Votar en las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias, así como impugnar los acuerdos sociales;
- b) Solicitar el reembolso de la participación social;
- c) Participar, en su caso, en los beneficios sociales establecidos en los estatutos de la sociedad;
- d) Recibir información conforme a lo previsto para las Sociedades Anónimas en el Código de Comercio, con carácter general para los socios; y
- e) Participar en el patrimonio resultante de la liquidación.

Derechos Adicionales de los Socios Partícipes

Art. 17.- Los Socios Partícipes tienen, además de los derechos indicados en el artículo anterior, derecho a solicitar garantías, capacitación, consultoría, asesoría financiera y servicios conexos de la sociedad, dentro de los límites y condiciones establecidos en los estatutos sociales de la Sociedad de Garantía.

Derecho de Voto

Art. 18.- Cada participación confiere derecho a un voto, pero ningún socio partícipe en forma individual podrá tener un número de votos superior al 5 % del total o un límite menor a dicho porcentaje anterior, el cual será fijado por los estatutos.

Los estatutos podrán establecer que cada uno de los Socios Protectores, podrán tener hasta un número de votos equivalente al 50 % del total, pero en ningún caso los votos correspondientes al conjunto de Socios Protectores podrán exceder de esa proporción. De ser necesario, se reducirá proporcionalmente el número de votos que correspondan a cada uno de ellos, sin que se les pueda privar de un voto como mínimo.

Registros de Socios y de Garantías Otorgadas

Art. 19.- Los socios se inscribirán, con expresión del número de participaciones de que sean titulares y de los sucesivos desembolsos efectuados por razón de las mismas, en un registro especial que, debidamente legalizado, deberá llevar la sociedad. En él se expresarán el nombre, apellidos, razón o denominación social y domicilio del socio, su carácter de socio partícipe o de socio protector, y en su caso, la empresa cuya titularidad ostente.

En otro registro, también legalizado, anotará la sociedad, las garantías otorgadas por ella a los socios, con mención del monto, características y plazo de la deuda garantizada y su garantía, así como las fechas de otorgamiento y extinción de las mismas.

Traspaso de las Participaciones

Art. 20.- El traspaso de las participaciones sociales exigirá siempre la previa autorización de la Junta Directiva, quien verificará que los adquirentes cumplen los requisitos legales o lo establecido en los estatutos. Todo adquirente no podrá ejercer los derechos que le correspondan como socio si no cumple con el requisito anterior.

Las participaciones cuya titularidad sea exigida por los estatutos para la obtención de una garantía otorgada por la sociedad, sólo serán transferibles después de la extinción del compromiso garantizado siempre que éste no haya sido honrado por la Sociedad de Garantía.

De la Transmisión de las Participaciones por Causa de Muerte

Art. 21.- En los casos de transmisión de las participaciones por causa de muerte, el heredero o legatario adquirirá la condición de socio, previo acuerdo de la Junta Directiva a solicitud de aquél.

Si la solicitud no fuere aprobada por la Junta Directiva, en el mismo acto tendrá que acordar el reembolso al heredero o legatario de las participaciones sociales, una vez extinguidas, en su caso, las deudas que la sociedad tuviera garantizadas con cargo a esas participaciones.

Obligación de Aportar en efectivo el Capital

Art. 22.- En el momento de la suscripción de participaciones sociales los socios deberán pagar en efectivo, el valor nominal de las participaciones sociales que suscriban.

Obligación de Aportar en Efectivo el Capital contra Prestación de Garantías

Art. 23.- El Socio Partícipe deberá aportar en efectivo a la sociedad la porción de capital que corresponda a un porcentaje del valor de las garantías que la misma le otorgue, estos aportes se regularán en los estatutos o, en su defecto, por acuerdo de la Junta General.

Derecho al Reembolso de las Participaciones Sociales

Art. 24.- El socio podrá exigir el reembolso de las participaciones sociales que le pertenezcan y cuya titularidad no le sea exigida por los estatutos por razón de una garantía vigente otorgada por la sociedad.

El reembolso deberá solicitarse con una antelación mínima de tres meses al término del ejercicio respectivo, salvo que los estatutos dispongan un plazo superior, que no podrá exceder de un año.

El importe del reembolso será el menor valor entre el valor contable de las participaciones aportadas y el valor nominal. Las reservas y superávit pertenecen a la sociedad y sobre ellas ningún socio tiene derechos, ni podrá solicitar su reembolso.

Participaciones Sociales Afectas a una Garantía Otorgada y no Extinguida

Art. 25.- La Sociedad de Garantía, tendrá respecto de la prelación de créditos, la preferencia reconocida en el artículo 2217 del Código Civil, sobre las participaciones sociales afectadas a una garantía otorgada por aquélla, mientras esa garantía se mantenga vigente.

La preferencia a que se refiere el inciso anterior no afectará a los derechos que pueda ejercer el acreedor sobre otras participaciones no afectas a garantías vigentes.

De la Copropiedad y los Derechos Reales sobre las Participaciones

Art. 26.- La copropiedad y usufructo de las participaciones se regirá por lo dispuesto en los artículos 130 y 132 del Código de Comercio.

Efectos de la Exclusión de un Socio

Art. 27.- La exclusión de un socio tendrá los efectos siguientes:

a) El acuerdo de la Junta General por el que se excluye de la sociedad a un socio privará a éste de su condición de tal y le otorgará el derecho al reembolso de las participaciones sociales, una vez extinguidas en su caso las obligaciones a cuyas garantías se hallaban afectadas;

b) No obstante lo dispuesto en el inciso anterior, cuando la Junta Directiva acuerde la exclusión de un socio por haber incumplido la obligación garantizada y ser improbable el recobro de la cantidad pagada por la sociedad, el importe del reembolso de las participaciones del socio excluido se destinará a cubrir el pago realizado por la sociedad en virtud de la garantía;

c) Si el importe del reembolso excediere de la cantidad pagada por la sociedad, el exceso se destinará, en su caso, a una reserva para cubrir otras garantías otorgadas a favor del mismo socio que permanezca vigente; y

d) En todo caso, tanto el importe del reembolso de las participaciones como la responsabilidad del socio excluido por dicho importe, en relación con las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha del reembolso, se regirán por lo establecido para la separación en el artículo 24 de la presente Ley.

Reparto de Utilidades

Art. 28.- Sólo podrán ser repartidas entre los socios, utilidades realmente percibidas, y las reservas voluntarias, siempre que el valor del activo total menos el pasivo exigible no sea inferior al capital social.

El reparto de utilidades habrá de hacerse, en su caso, respetando los límites establecidos en la presente Ley y, en particular, los requisitos mínimos de solvencia.

Cuando la sociedad obtenga dividendos, éstos podrán acumularse en forma de aportaciones los que también serán considerados para cubrir el mínimo de aportaciones que se requieren para optar a las garantías.

Fondo de Provisiones Técnicas

Art. 29.- Toda Sociedad de Garantía deberá constituir un Fondo de Provisiones Técnicas, que formarán parte de su patrimonio y tendrá como finalidad reforzar la solvencia de la sociedad.

Su cuantía mínima será el 1 % de la cartera de riesgo vigente, cuantía que deberá revisarse y ajustarse por la Superintendencia de conformidad con las normas técnicas que ésta emita.

Dicho Fondo de Provisiones Técnicas, en todo caso, podrá ser integrado por:

a) El monto que la Sociedad de Garantía destine de las utilidades netas de cada ejercicio, sin limitaciones y en concepto de provisiones de insolvencias;

La Superintendencia dictará las normas técnicas correspondientes para el cálculo de las provisiones del Fondo que estén respaldando riesgos de operaciones realizadas por la Sociedad de Garantías;

b) Las subvenciones, donaciones u otras aportaciones no reintegrables que a la Sociedad de Garantía se le hicieren; y

c) Cualesquiera otras aportaciones que los reglamentos o los estatutos determinen.

Reserva Legal

Art. 30.- La Sociedad de Garantía reservará, como mínimo, un 50 % de las utilidades que obtenga en cada ejercicio, después de impuestos, hasta constituir un fondo de reserva legal que alcance un valor igual al triple del monto mínimo del capital social.

En ningún momento las Sociedades de Garantía podrán capitalizar la reserva legal. De este fondo de reserva solo podrá disponer para cubrir pérdidas según lo establece el artículo 57 de la presente Ley.

Limitaciones al Reparto de Utilidades

Art. 31.- Una vez constituidas las reservas respectivas de acuerdo con lo que dispongan los estatutos, y por acuerdo de Junta General se podrán distribuir utilidades a los socios en proporción al capital que hayan aportado.

Autorización para Constituir una Sociedad de Garantía

Art. 32.- Para constituir una Sociedad de Garantía los interesados deberán presentar a la Superintendencia su solicitud acompañada de la siguiente información:

- a) Proyecto de escritura de constitución en la que se incorporarán los estatutos sociales;
- b) Esquema de organización y administración de la sociedad;
- c) Las bases financieras de las operaciones que proyecta desarrollar;
- d) El programa de actividades, en el que de modo específico deberá constar las operaciones que se proyectan realizar;
- e) Requisitos de los socios que han de constituir la sociedad, con indicación de sus participaciones en el capital social;
- f) Listado de los socios fundadores incluyendo el monto de sus respectivas suscripciones y sus generales, el cual será certificado por una firma de Auditores Externos; y
- g) Las generales de los directores iniciales, indicando la experiencia de éstos últimos, con información detallada de su actividad empresarial, así como la información necesaria para verificar que no se cumple con las inhabilidades definidas en el artículo 47.

Asimismo, La Superintendencia podrá exigir a los interesados, en el plazo de treinta días

contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, ampliación de la información a que se refiere el presente artículo.

La solicitud de autorización deberá ser resuelta dentro de sesenta días calendario siguientes a la recepción de toda la documentación exigible por la Superintendencia, caso contrario se tendrá por aprobada.

La autorización sólo podrá ser denegada, mediante resolución razonada, cuando la proyectada Sociedad de Garantía no se ajuste a lo dispuesto en la presente Ley, o no ofrezca garantías suficientes para un adecuado cumplimiento de su objeto social.

De la Revocatoria

Art. 33.- La Superintendencia podrá revocar la autorización, en los siguientes casos:

- a) Por infracciones muy graves, de conformidad a lo establecido en la Ley Orgánica de la Superintendencia;
- b) Cuando la sociedad no hubiere iniciado sus actividades transcurrido un año desde la fecha de su autorización;
- c) A petición de la propia sociedad; y
- d) Insolvencia no subsanada en el plazo señalado por la Superintendencia.

Constitución y Personalidad Jurídica

Art. 34.- El testimonio de la escritura de constitución deberá presentarse a la Superintendencia para que califique si los términos estipulados en los estatutos sociales están conformes a los proyectos previamente autorizados y si el capital social ha sido efectivamente integrado de acuerdo con la autorización.

La Personalidad Jurídica de la Sociedad se perfecciona y se extingue, según el caso, por la inscripción en el Registro de Comercio de la escritura respectiva.

No podrá presentarse a inscripción en el Registro de Comercio la escritura constitutiva de una Sociedad de Garantía, sin que lleve una razón suscrita de la Superintendencia en la que conste la calificación favorable de dicha escritura.

Inicio de Operaciones

Art. 35.- Cumplidos los requisitos exigidos en esta Ley, verificados sus controles y procedimientos internos e inscrita la escritura social en el Registro de Comercio, la Superintendencia certificará que dicha Sociedad de Garantía está autorizada a iniciar sus operaciones.

La certificación contendrá el nombre de la Sociedad de Garantía, los datos relativos al otorgamiento e inscripción de su escritura social, el monto del capital social mínimo pagado y los nombres de sus directores y administradores. Esta certificación se publicará, por cuenta de la Sociedad de Garantía, por una sola vez, en el Diario Oficial y en dos diarios de circulación nacional.

CAPITULO II

ADMINISTRACIÓN

Órganos de Administración

Art. 36.- Los Órganos de Gobierno de la Sociedad de Garantía son la Junta General y la Junta Directiva.

Competencia de la Junta General Ordinaria

Art. 37.- La Junta General Ordinaria, se reunirá al menos una vez al año y decidirá sobre los asuntos atribuidos a la misma por las disposiciones legales o por los estatutos sociales, y en especial sobre los siguientes:

- a) Elegir a los miembros de la Junta Directiva y del Comité de Auditoría, así como la determinación de su número cuando los estatutos establezcan únicamente el máximo y el mínimo y fijar sus remuneraciones;
- b) Revocar el nombramiento de los miembros de la Junta Directiva en caso necesario;
- c) Aprobar los estados financieros anuales, debidamente auditados, y distribución de utilidades en su caso
- d) Aprobar la Memoria Anual de Labores;
- e) Fijar el límite máximo de las obligaciones a garantizar por la sociedad durante cada ejercicio;
- f) Establecer la proporción de capital que los Socios Partícipes deben aportar por el valor de las garantías a otorgarse por la Sociedad de Garantía;

- g) Nombrar el Auditor Externo Propietario y Suplente y fijar su remuneración;
- h) Excluir a un socio por alguna de las causas establecidas en esta Ley o en los estatutos; e
- i) Cualesquiera otros aspectos señalados en esta Ley o los estatutos.

Para reconocer y decidir sobre los asuntos comprendidos en los literales b), c), d), e) f) y g) la Junta General habrá de reunirse necesariamente dentro de los dos primeros meses de cada ejercicio. A falta de acuerdo sobre el literal e) se entenderá prorrogado el mismo límite que regía anteriormente.

Competencia de la Junta General Extraordinaria

Art. 38.- La Junta General Extraordinaria se reunirá especialmente para los asuntos siguientes:

- a) Aprobación o modificación de los estatutos de la sociedad;
- b) Aumento o disminución del monto mínimo del capital social que figure en los estatutos;
- c) Fusión, disolución o liquidación de la sociedad;
- d) Designación de ejecutores especiales, en los casos que se requiera modificación del pacto social o que lo establezca esta Ley; y
- e) Nombramiento de representantes especiales en el caso de Disolución y Liquidación forzosa.

La convocatoria a la Junta General Extraordinaria, se celebrará por acuerdo de la Junta Directiva o cuando así lo solicite un número de socios no inferior al 5 % del total o que representen, como mínimo, el 10 % del capital socia pagado.

En la solicitud deberán expresarse los asuntos a tratar en la Junta, que deberá ser convocada para celebrarse dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que se hubiese requerido por escrito a los administradores para convocarla. La Junta Directiva elaborará la agenda, incluyendo necesariamente los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud.

Convocatoria, quórum y resoluciones

Art. 39.- Las formalidades de la convocatoria a Junta General Ordinaria y Extraordinaria así como lo relativo al quórum de asistencia y la proporción de votos necesarios para formar resolución se regirán por las disposiciones establecidas para las sociedades anónimas en el Código de Comercio; sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 18 de esta Ley.

Representación en la Junta General

Art. 40.- Salvo disposición contraria de los estatutos sociales de la Sociedad de Garantía, cualquier socio podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otro socio.

Nadie podrá tener más de diez representaciones, ni un número de votos delegados superior al 10 % del total. La representación deberá concederse por escrito y con carácter especial para cada Junta.

Ninguna persona podrá tener la representación de Socios Partícipes y Socios Protectores simultáneamente.

Restricciones al Ejercicio del Derecho de Voto

Art. 41.- No será válido el ejercicio del derecho de voto para adoptar una decisión que venga a liberar de una obligación a quien lo ejercita o para decidir sobre la posibilidad de que la sociedad haga valer determinados derechos contra él.

Los socios que, conforme a este precepto, no puedan ejercitar el derecho de voto serán computados únicamente para establecer el quórum de asistencia a la Junta, pero no para el cómputo de la mayoría para la adopción del acuerdo.

Se hará constar en el acta respectiva el retiro de los socios que tengan intereses dentro de las resoluciones de la sociedad, bajo pena de nulidad.

El incumplimiento de estas disposiciones inhabilitará al socio para optar a cargos directivos dentro del Sistema de Garantías.

Modificación de Estatutos

Art. 42.- La modificación de los estatutos deberá ser acordada por la Junta General Extraordinaria debiéndose cumplir con los siguientes requisitos

- a) Que los administradores o en su caso, los socios autores de la propuesta de modificación, elaboren un informe escrito con la justificación de la misma;
- b) Que se expresen en la convocatoria, con la debida claridad, las cláusulas que hayan de modificarse;
- c) Que en el anuncio de la convocatoria se haga constar el derecho que corresponde a todos los socios de examinar en el domicilio social de la sociedad el texto íntegro de la modificación propuesta y del informe sobre la misma y de pedir a entrega o el envío gratuito de dichos documentos; y

d) Que el acuerdo sea adoptado por la Junta de conformidad con lo dispuesto en esta Ley.

Dicha modificación requerirá la autorización de la Superintendencia que resolverá en el plazo máximo de noventa días calendario siguientes a su representación. En caso de realizarse observaciones las Sociedades de Garantía o Reafianzadoras deberán subsanar las mismas teniendo la Superintendencia que recibirlas a conformidad y dar su dictamen en un plazo máximo de veintidós días contados a partir de la recepción de la información. Concedida la autorización, el acuerdo se hará constar en escritura pública, que se inscribirá en el Registro de Comercio y se publicará, por cuenta de la Sociedad de Garantía, por una sola vez, en el Diario Oficial y en dos diarios de circulación nacional.

No podrá presentarse a inscripción en el Registro de Comercio la escritura de modificación, sin que lleve una razón suscrita de la Superintendencia en la que conste la calificación favorable de dicha escritura.

Junta Directiva

Art. 43.- La Junta Directiva de las Sociedades de Garantía estará integrada por un Presidente y un mínimo de tres y un máximo de siete directores propietarios, todos con sus respectivos suplentes, debiendo existir una participación igual de Socios Partícipes y Socios Protectores. En caso de empate el Presidente tendrá voto de calidad.

Competencia

Art. 44.- Será competencia de la Junta Directiva de la Sociedad:

- a) Decidir sobre la admisión de nuevos socios conforme a lo establecido en los estatutos de la sociedad;
- b) Fijar las normas con las que se regulará el funcionamiento de la Junta Directiva y realizar los actos necesarios para el logro del objeto social;
- c) Fijar la cuantía máxima de garantías a otorgar durante el ejercicio;
- d) Fijar la tasa de referencia y los porcentajes de las comisiones por los servicios a prestar, así como los máximos y mínimos que podrán cambiar por acuerdo de la misma Junta Directiva;
- e) Determinar las inversiones a realizar con el patrimonio de la sociedad, en el marco de las pautas fijadas por la presente Ley;

- f) Establecer las condiciones que tendrá que cumplir el socio para obtener la garantía y fijar las normas y procedimientos aplicables para la contragarantía, referida en la presente Ley;
- g) Otorgar o denegar garantías a los Socios Partícipes;
- h) Someter a la aprobación de la Junta General Ordinaria los estados financieros y proponer la aplicación de los resultados del ejercicio;
- i) Autorizar al representante legal de la sociedad para que otorgue poderes generales y especiales, ya sean éstos administrativos, mercantiles o judiciales;
- j) Autorizar el pago o la aplicación de las deudas y de las solicitudes de las aportaciones, previa autorización de la Junta General, manteniendo los requisitos mínimos de solvencia;
- k) Autorizar el traspaso de participaciones sociales;
- l) Aprobar la creación y las normas de funcionamiento de los Comités de Gestión, en donde se represente a socios partícipes y protectores de forma igualitaria;
- m) Nombrar al auditor interno, gerentes y demás ejecutivos de la Sociedad;
- n) Excluir a un socio cuando la causa de exclusión consista en el incumplimiento por parte del socio de las obligaciones garantizadas por la sociedad; y
- ñ) Otras funciones establecidas por los estatutos de cada Sociedad de Garantía.

Obligaciones y Responsabilidades de los Directores

Art. 45.- Los directores o administradores de las Sociedades de Garantía, en todo momento deberán velar por que las garantías se otorguen bajo criterios de eficiencia administrativa y legalidad, serán responsables de la administración de la Sociedad de garantía, como buenos comerciantes en negocio propio.

Requisitos para ser Directores

Art. 46.- Todos los miembros de la Junta Directiva de la Sociedad de Garantía deberán ser socios de reconocida honorabilidad, debiendo contar con conocimientos y experiencia en materia financiera y administrativa. El Presidente y su respectivo suplente deberán acreditar además, como mínimo, tres años de experiencia en cargos de dirección o administración superior en instituciones del sistema financiero.

Inhabilidades de los Directores

Art. 47.- Son inhábiles para desempeñar dichos cargos:

- a) Los menores de veinticinco años de edad;
- b) Los directores, funcionarios o empleados de cualquier otra Sociedad de Garantía;
- c) Los que se encuentren en estado de quiebra, suspensión de pagos o concurso de acreedores y en ningún caso quienes hubiesen sido calificados judicialmente como responsables de una quiebra culposa o dolosa;
- d) Los deudores del sistema financiero salvadoreño por créditos a los que se les haya constituido una reserva de saneamiento del 50 % o más del saldo, en los últimos diez años antes de desempeñar su cargo.

Esta inhabilidad será aplicable también a aquellos directores que posean el 25 % o más de las acciones de sociedades que se encuentren en la situación antes mencionada;

e) El que haya sido director, funcionario o administrador de una institución del sistema financiero, en la que se demuestre administrativamente su responsabilidad para que dicha institución, a partir de la vigencia de la Ley de Privatización de los Bancos Comerciales y de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, haya incurrido en deficiencias patrimoniales del 20 % o más del mínimo requerido por la Ley, que haya recibido aportes del Estado, del Instituto de Garantía de Depósitos o de un fondo de Estabilización para su saneamiento o que haya sido intervenida por el organismo fiscalizador competente. Cuando se trate de los representantes legales, gerente general, director ejecutivo, y directores con cargos ejecutivos de entidades financieras, se presumirá que han tenido responsabilidad de cualesquiera de las circunstancias antes señaladas. No se aplicará la presunción anterior a aquellas personas que hayan cesado en sus cargos dos años antes de que se hubiese presentado tal situación; ni a quienes participaron en el saneamiento de instituciones financieras, de conformidad con lo prescrito en la Ley de Saneamiento y Fortalecimiento de Bancos Comerciales y Asociaciones de Ahorro y Préstamo, sin perjuicio de la responsabilidad en que incurriere con posteridad a dicho saneamiento;

f) Los condenados por haber cometido o participado en la comisión de cualquier delito doloso;

g) Las personas a quienes se les haya comprobado judicialmente participación en las actividades relacionadas con el narcotráfico, delitos conexos y los tipificados en la Ley Contra el Lavado de Dinero y de Activos;

h) Quienes hayan sido sancionados administrativa o judicialmente por su participación en infracción grave de las leyes y normas de carácter financiero, en especial la captación de fondos del público sin autorización; e

i) El Presidente y Vicepresidente de la República, los Ministros y Viceministros de Estado, los Diputados, los Magistrados de la Corte Suprema de Justicia y Magistrados de Cámara y los Presidentes de las Instituciones Autónomas.

Las causales contenidas en los literales c), e) y g), así como la del primer párrafo del literal d), que concurren en el respectivo cónyuge de un director, acarrearán para éste su inhabilidad, siempre que se encuentre bajo el régimen de comunidad diferida o participación en las ganancias.

Los gerentes generales, demás gerentes y funcionarios que tengan autorización para decidir sobre la concesión de garantías, deberán reunir los mismos requisitos y no tener las inhabilidades que para los directores señala este artículo.

Los directores y gerentes a más tardar treinta días después de haber tomado posesión de su cargo y en el mes de enero de cada año, deberán declarar bajo juramento a la Superintendencia que no son inhábiles para desempeñar el cargo y a informar a más tardar el siguiente día hábil a dicha institución su inhabilidad, si ésta se produce con posterioridad.

Cuando exista o sobrevenga alguna de las causales de inhabilidad mencionadas anteriormente, caducará la gestión del director o del funcionario de que se trate y se procederá a su reemplazo de conformidad con la Ley.

Los funcionarios que tengan cualesquiera de las inhabilidades señaladas deberán cesar en el ejercicio de sus funciones, so pena de las sanciones establecidas por las leyes. El Comité de Auditoría de la Sociedad de Garantía deberá velar por el cumplimiento de las disposiciones contenidas en la presente Ley y en caso de incumplimiento por parte del funcionario, deberá comunicarlo a la Superintendencia y notificarlo a la Fiscalía General de la República de El Salvador, para diligenciar el respectivo proceso.

Los empleados no podrán optar a cargos directivos de la respectiva sociedad en que laboran.

Audidores Externos

Art. 48.- Todas las cuentas y operaciones de las Sociedades de Garantía deberán ser dictaminadas anualmente por un auditor externo que sea, persona natural o jurídica, que se encuentre autorizado y registrado por la Superintendencia.

Razonabilidad

Art. 49.- La auditoría deberá establecer la razonabilidad de la gestión administrativa, demostrar su situación económica y analizar todos los medios operativos, los estados financieros y la gestión gerencial de la Sociedad de Garantía.

Sus actuaciones se realizarán de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad, las normas emitidas por la Superintendencia, las normas de auditoría generalmente aceptadas y su uniforme aplicación.

Requerimientos Mínimos

Art. 50.- Los auditores externos deberán de colaborar con la Superintendencia, a la cual brindarán la información y certificarán sobre los asuntos propios de su labor, que dicho organismo solicite en el desarrollo de su función de fiscalización.

La Superintendencia establecerá los requerimientos mínimos de auditoría que deberán cumplir los auditores externos respecto a las auditorías independientes que realicen en la Sociedad de Garantía. Asimismo, tendrá facultades para verificar el cumplimiento de estos requisitos mínimos.

Comité de Auditoría

Art. 51.- Las Sociedades de Garantía tendrán un órgano de fiscalización denominado Comité de Auditoría, integrado por un mínimo de dos y un máximo de cuatro personas designadas por la Junta General Ordinaria. Los Socios Partícipes y Protectores tendrán el mismo número de representantes en este Comité.

Los requisitos para ser miembro del Comité de Auditoría son:

- a) Contar con una calificación "A" o "B" en las deudas vigentes con Bancos y demás instituciones financieras, en su caso; y
- b) No tener cargos ejecutivos dentro de las Sociedades de Garantía.

La Superintendencia emitirá las disposiciones que regulen el funcionamiento del Comité de Auditoría.

Funciones del Comité de Auditoría

Art. 52.- Son atribuciones del Comité de Auditoría:

- a) Velar por el cumplimiento de la Ley, de los acuerdos de la Junta General, Junta Directiva y de las disposiciones que emita la Superintendencia;
- b) Dar seguimiento a los informes del auditor interno, externo y de la Superintendencia, para que subsanen las observaciones que éstos formulen; y
- c) Colaborar en el diseño y aplicación del control interno y proponer las medidas correctivas pertinentes.

Estados Financieros

Art. 53.- Las Sociedades de Garantía deberán enviar a la Superintendencia, los estados financieros en las oportunidades y forma que ésta señale.

La Superintendencia determinará las normas contables aplicables a las Sociedades de Garantías y Reafianzadoras, así como los informes que le deberán suministrar, su frecuencia y contenido.

CAPITULO III

CAPITAL MÍNIMO, FONDO PATRIMONIAL Y APLICACIÓN DE RESERVAS

Suscripción y Pago del Capital Social

Art. 54.- No podrá constituirse ninguna Sociedad de Garantía que no tenga su capital mínimo totalmente suscrito y pagado.

En el caso del capital de constitución, los aportes de capital deberán acreditarse mediante depósito de la suma correspondiente en el Banco Central de Reserva u otro medio de comprobación autorizado por la Superintendencia.

Capital Mínimo

Art. 55.- El capital social mínimo de las Sociedades de Garantía no podrá ser inferior a Un Millón Ciento Cuarenta y Cinco Mil dólares de los Estados Unidos de América. Para garantizar la solvencia de las Sociedades de Garantía, en su condición de entidades financieras, el capital indicado en el apartado anterior podrá ser actualizado por la Superintendencia cada dos años tomando como base la tasa de inflación acumulada desde la fecha de su última revisión.

Fondo Patrimonial y Solvencia

Art. 56.- La relación entre el Fondo Patrimonial y la suma de sus activos ponderados será para las Sociedades de Garantía del 12 %. La Superintendencia deberá elaborar las normas técnicas correspondientes a la ponderación de los activos de riesgo de dichas sociedades.

Para los efectos de la presente Ley, se entenderá por Fondo Patrimonial o Patrimonio Neto la suma del Capital Primario y el Capital Complementario. para efectos de determinar el Fondo Patrimonial, el Capital Complementario será aceptado hasta por la suma del Capital Primario.

Para determinar el Capital Primario se sumarán el capital social pagado, la reserva legal, el Fondo de Provisiones Técnicas y otras reservas de capital provenientes de utilidades percibidas.

El Capital Complementario se determinará sumando los resultados de ejercicios anteriores, otras utilidades no distribuibles, el 50 % de las utilidades netas de provisión de impuesto sobre la renta del ejercicio corriente y el 50 % de las reservas de saneamiento voluntarias. De esa suma se deberá deducir el valor de las pérdidas de ejercicios anteriores y del ejercicio corriente, si las hubiere.

No podrán computarse como Fondo Patrimonial, las reservas o provisiones de pasivos, ni las que tengan por objeto atender servicios de pensiones, jubilaciones y otros beneficios que obligatoria o voluntariamente la sociedad conceda a su personal. Tampoco se computarán las reservas de previsión como son las depreciaciones y las reservas de saneamiento creadas de acuerdo a las normas técnicas emitidas por la Superintendencia.

Aplicación de Pérdidas y Reducción del Capital

Art. 57.- En caso de haber pérdidas en un ejercicio, en la reunión de Junta General en la cual se conozcan tales resultados, deberá tomarse el acuerdo de cubrirlas según el siguiente orden:

- a) Con las utilidades anuales de otros ejercicios anteriores;
- b) Si estas utilidades no alcanzan, se aplicarán las reservas de capital en su orden: Reservas Voluntarias, Fondo de Provisiones Técnicas y la Reserva Legal;
- c) Si las anteriores aplicaciones fueran insuficientes para absorber el saldo de las pérdidas, se liquidarán con cargo al capital social pagado de la sociedad. La disminución del capital social deberá efectuarse reduciendo el valor nominal de las aportaciones o mediante la amortización de aportaciones. El valor de las amortizaciones será el resultado de la división del saldo pendiente de amortizar de las perdidas, entre el número de aportaciones existentes. En el caso de que el capital sea insuficiente, la disminución del capital social debe efectuarse mediante la cancelación de la totalidad de las aportaciones; y

d) En el caso que el capital social se vea reducido a un nivel inferior establecido en el artículo 55 de esta Ley, los socios tendrán un plazo máximo de noventa días calendario para reintegrarlo.

Los acreedores no podrán oponerse a la reducción, cuando esta tenga por única finalidad restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido por consecuencia de pérdidas y que el activo de la sociedad excediere del pasivo en el doble de la cantidad de la disminución acordada.

CAPITULO V

FIDEICOMISO PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS RECÍPROCAS

Objetivos

Art. 69.- Se crea, el Fideicomiso para el Desarrollo del Sistema de Garantía Recíproca o Fideicomiso, siendo el fideicomisante el Gobierno de El Salvador a través del Ministerio de Hacienda, el fiduciario el BMI y como fideicomisarios la micro, pequeña y mediana empresas rurales y urbanas a través de las Sociedades de Garantía, la Reafianzadora y el Gobierno de El Salvador. El fideicomitente y el fiduciario establecerán las condiciones mediante las cuales se regirá el presente fideicomiso vigilando que no contraríen la presente Ley. El Fideicomiso antes mencionado tendrá como objetivo propiciar el desarrollo del Sistema de Garantía Recíproca en El Salvador, realizando principalmente las siguientes actividades:

- a) Promover la creación de Sociedades de Garantía;
- b) Participar como inversionista en el patrimonio de las Sociedades de Garantía y la Reafianzadora; y
- c) Propiciar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa rural y urbana.

Recursos

Art. 70.- Los recursos patrimoniales del Fideicomiso serán:

- a) Aporte del Estado para este fin;
- b) Aportes, contribuciones voluntarias, donaciones de organismos e instituciones nacionales o extranjeras relacionadas directamente con los objetivos del Fideicomiso;
- c) Utilidades que resulten de las operaciones del Fideicomiso; y

d) Aportes del Banco Multisectorial de Inversiones. (1) (2)

Finalidades

Art. 71.- El Fideicomiso tendrá las siguientes finalidades:

- a) Participar como socio protector en las Sociedades de Garantía en proceso de formación o en funcionamiento siempre que cumplan con las condiciones establecidas por el Fideicomiso. En ningún caso el Fideicomiso será socio protector único y su participación no podrá ser mayor al 60 % del patrimonio de la Sociedad de Garantía, en la cual éste invierta;
- b) Invertir en las Sociedades de Garantía y en la Reafianzadora;
- c) Elaborar investigaciones y propuestas que permitan una mayor participación de sectores y actividades específicas de la micro, pequeña y mediana empresa en las Sociedades de Garantía;
- d) Fortalecer patrimonialmente a las Sociedades de Garantía y a la Sociedad Reafianzadora;
- e) Promover la capacitación y prestar asistencia técnica a las Sociedades de Garantía y Reafianzadoras; y
- f) Otras que sean determinadas por el fideicomisante a través del Ministerio de Hacienda siempre y cuando esté dentro de los objetivos del Fideicomiso.

Funciones del Fiduciario

Art. 72.- Las funciones del fiduciario serán:

- a) Aprobar y modificar los instructivos que contengan todas las condiciones necesarias para el cumplimiento de los objetivos y responsabilidades del Fideicomiso;
- b) Aprobar o denegar las solicitudes de participación del Fideicomiso como socio protector en las Sociedades de Garantía y Reafianzadoras;
- c) Aprobar el presupuesto anual operativo y de inversión del Fideicomiso;
- d) Aprobar los Estados Financieros del Fideicomiso;
- e) Designar anualmente al Auditor Externo, cuyo pago se hará con cargo al Fideicomiso;

- f) Designar los representantes del Fideicomiso en las Sociedades de Garantía donde participe como Socio Protector;
- g) Aprobar la Memoria de Labores;
- h) Contratar a cuenta del Fideicomiso el personal necesario para el desarrollo normal de las actividades del mismo;
- i) Administrar los recursos financieros del Fideicomiso;
- j) Darle seguimiento a la evolución del Sistema; y
- k) Otras funciones que el fideicomitente le asigne.

Prohibiciones del Fideicomiso

Art. 73.- Bajo ninguna circunstancia el Fideicomiso podrá:

- a) Participar con más del 50 % en el capital social de la Sociedad de Garantía, después de cinco años de constituida; y
- b) Ser accionistas en instituciones distintas a las Sociedades de Garantía o la Reafianzadoras.

Delegación de Facultades del Fiduciario

Art. 74.- El BMI podrá delegar las funciones contempladas en los literales a), b), h) y j) del artículo 72, en un Comité Técnico integrado por cuatro propietarios y sus respectivos suplentes. Dicho Comité será nombrado por la Junta Directiva del BMI y sus miembros deberán ser personas con experiencia en la gestión y desarrollo de instituciones que otorgan garantías a los sectores productivos, debiendo incluirse en dicho Comité a un representante de los empresarios beneficiarios del Sistema.

La Junta Directiva del BMI emitirá las disposiciones correspondientes para la elección, sustitución, remoción y operatividad del Comité Técnico del Fideicomiso.

Art. 75.- Los requisitos e inhabilidades para ser miembro del Comité Técnico estarán en armonía con los establecidos a los Directores de los Intermediarios Financieros no Bancarios en su respectiva Ley.

Obligaciones del Fideicomitente

Art. 76.- Las obligaciones del fideicomitente serán:

- a) Aportar los recursos que formarán el patrimonio inicial del Fideicomiso;
- b) Pagar anualmente al fiduciario por la administración del Fideicomiso la comisión establecida de acuerdo al Código de Comercio en el artículo 1251. Dicha comisión será cobrada por el fiduciario con cargo al Fideicomiso; y
- c) Constituir el presente Fideicomiso y establecer las condiciones mediante las cuales se regirá vigilando que no contraríen la presente Ley.

CAPITULO VI

REAFIANZADORA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Naturaleza y finalidad

Art. 77.- Las Reafianzadoras se constituirán en forma de sociedad anónima.

Estas tendrá como finalidad exclusiva:

- a) Reavaluar las carteras de avales y fianzas otorgadas por las Sociedades de Garantía, en los porcentajes establecidos en los estatutos sociales de la Reafianzadora; y
- b) Reafianzar las carteras cubiertas a las Sociedades de Garantía, con otras Instituciones Nacionales o Internacionales.

Funciones

Art. 78.- La Reafianzadora podrá tener entre otras funciones, las siguientes:

- a) Evaluar a las Sociedades de Garantía que soliciten ser reafianzadas por esta Sociedad; y
- c) Cobrar los servicios por reafianzamiento a las Sociedades de Garantía, en su caso, según lo establezcan los estatutos sociales, tomando en cuenta lineamientos técnicos en lo que respecta a riesgos institucionales y siniestralidad en las respectivas carteras reafianzadas.

d) Denominación

Art. 79.- Las Reafianzadoras podrán adoptar y registrar cualquier nombre comercial o denominación que crean conveniente con tal que no pertenezca a otra entidad y no se preste a confusiones. Deberá figurar necesariamente la indicación Reafianzadora de Sociedades de Garantía Recíproca, que es exclusiva de este tipo de sociedad. Cuando se utilizare la abreviatura R.S.G.R., deberá incluirse al final de la denominación.

Ninguna Reafianzadora usará en su denominación la expresión "Nacional" o cualquier otra que pueda sugerir que se trata de una organización creada por el Estado.

El Registro de Comercio no inscribirá aquellas Reafianzadoras cuya denominación se oponga a lo dispuesto en este artículo.

Objetivos

Art. 80.- La Reafianzadora tendrá los siguientes objetivos:

- a) Apoyar al Sistema ofreciendo cobertura y garantía suficiente a los riesgos contraídos por las mismas; y
- b) Aumentar la capacidad de cobertura de las Sociedades de Garantía, mediante la suscripción de contratos de reafianzamiento.

Constitución del Capital Social

Art. 81.- El capital social de la Reafianzadora estará integrada por:

- a) Los aportes de los socios;
- b) Los incrementos provenientes de las utilidades que resulten de las operaciones de la Sociedad; y
- c) Otras aportaciones o donaciones.

Capital Mínimo

Art. 82.- El capital mínimo inicial de la Reafianzadora deberá ser de un Millón Ciento Cuarenta y Cinco Mil dólares de los Estados Unidos de América, el cual deberá estar suscrito y pagado al momento de su constitución.

Número de Socios

Art. 83.- El número mínimo de socios será el estipulado para las sociedades anónimas.

Fondo Patrimonial y Solvencia

Art. 84.- Con el objeto de mantener constantemente su solvencia, la Reafianzadora deberá presentar en todo tiempo una relación de por lo menos el 12 % entre su Fondo patrimonial y la suma de sus activos ponderados.

La Superintendencia del Sistema Financiero emitirá la reglamentación correspondiente a la ponderación de los activos de la Reafianzadora.

Administración

Art. 85.- Las Reafianzadoras se registrarán por lo dispuesto legalmente para las sociedades anónimas, con las particularidades y excepciones que esta Ley dispone.

Requisitos e Inhabilidades de los Directores

Art. 86.- Se aplicarán a los miembros de la Junta Directiva de la Reafianzadora, las regulaciones contenidas en los artículos 46 y 47 de la presente Ley.

Reservas de Saneamiento

Art. 87.- La Reafianzadora constituirá las respectivas reservas de saneamiento, con base en la calificación que dicha sociedad realice de los riesgos que posea en cada Sociedad de Garantía, de acuerdo a las normas técnicas establecidas por la Superintendencia.

Prohibiciones

Art. 88.- La Reafianzadora tendrá las siguientes prohibiciones:

- a) Invertir sus recursos en acciones y participaciones de sociedades;
- b) Invertir contraviniendo lo establecido en el régimen de inversiones definido en el inciso 2° del Art. 68 de la presente Ley;
- c) Utilizar sus recursos para financiar o cubrir gastos de actividades distintas a las establecidas en la presente Ley; y
- d) No podrá otorgar avales o fianzas directamente a favor de empresas privadas o estatales.

Auditoría

Art. 89.- La Reafianzadora contará con una Auditoría Externa y un Auditor Interno, los que deberán cumplir con los requisitos establecidos por la Superintendencia para ejercer su cargo. La Junta Directiva de la Sociedad elegirá ambas auditorías.

Supervisión

Art. 90.- La Reafianzadora estará sujeta a la supervisión de la Superintendencia, la cual emitirá todas las normas técnicas necesarias para realizar de manera eficiente su función supervisora.

Normatividad

Art. 91.- La Junta Directiva es el órgano de dirección que emitirá las resoluciones que permitan cumplir con las funciones y objetivos de la Reafianzadora.

Régimen Aplicable

Art. 92.- En lo no regulado en este capítulo se aplicarán en lo pertinente las disposiciones de las Sociedades de Garantía, del Código de Comercio, del Código Civil y las demás leyes pertinentes.

CUADRO 1

SECTOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
COMERCIO	\$ 762,250	\$ 4864,449	\$ 6501,587	\$ 7197,249	\$ 7146,717	\$ 5636,560
SERVICIOS	\$ 16,400	\$ 1479,232	\$ 3323,390	\$ 4017,450	\$ 6973,921	\$ 5589,230
CONSTRUCCION	\$ -	\$ 1323,716	\$ 2165,347	\$ 2961,262	\$ 2187,630	\$ 3574,791
INDUSTRIA MANUFACTURERA	\$ 22,200	\$ 1047,075	\$ 1375,731	\$ 2222,293	\$ 1508,865	\$ 2373,853
TRANSP. ALMACENAMIENTO	\$ 53,000	\$ 467,250	\$ 893,400	\$ 723,000	\$ 993,975	\$ 656,832
AGROPECUARIO	\$ -	\$ 83,325	\$ 174,573	\$ 112,744	\$ 985,728	\$ 449,056
ELEC. GAS Y AGUA	\$ 50,000	\$ 305,000	\$ 205,000	\$ 342,915	\$ 116,100	\$ 7,080
FINANZAS, SEG Y BIENES RAICES	\$ -	\$ 127,601	\$ 47,746	\$ 224,730	\$ 232,610	\$ 434,041
MINAS Y CANTERAS	\$ -	\$ -	\$ 300,000	\$ 132,242	\$ 97,714	\$ 195,485
ORGNIZACIONES NO GUBERNAMENTALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20,320	\$ 162,574	\$ 189,292
HOTELES, RESTAURANTES	\$ -	\$ 89,600	\$ 113,000	\$ 89,200	\$ -	\$ 30,000
TOTALES	\$ 903,850	\$ 9787,248	\$ 15099,774	\$ 18043,405	\$ 20405,834	\$ 19136,220

Elaboración propia en base a memoria de labores de Garantías y Servicios 2009.



ANEXOS 3

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

Facultad de Ciencias Económicas.

Escuela de Economía.



La presente encuesta tiene como objetivo primordial es evaluar los programas garantía y la sociedad de garantía recíproca en el país así como observar el grado de satisfacción percibido por los empresarios con relación al servicio prestado por estos instrumentos.

Indicaciones: A continuación se presenta una serie de preguntas cerradas y semicerradas, se le pide marcar con una "X" la respuesta en las preguntas cerradas y contestar de forma breve y clara las preguntas semicerradas.

Los datos que proporcione serán totalmente confidenciales.

1. Aspectos Generales.

1. Sexo:

Femenino () Masculino ()

2. Cuanto tiempo tiene de funcionar su empresa.

1- 3 años () 4-6 años () 7-10 años () más de 10 años ()

3. El local donde está ubicada su empresa es:

Propio () alquilado () otros ()

2. Información Crediticia

4. ¿De donde obtuvo los fondos para iniciar su negocio?

Ahorros personales () Crédito Informal () Ayuda Familiar () Crédito formal ()

Si su respuesta a ésta interrogante fue ahorro personal indique la fuente de donde obtuvo esos ahorros: _____

5. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito para su negocio?

No ha solicitado () 1 a 2 () 3 a 4 () 5 en adelante ()

6. ¿Cuántas veces se le ha denegado una solicitud de crédito?

1 a 2 () 3 a 4 ()

7. ¿Posee un crédito vigente? si () no ()

8. Si su respuesta a la pregunta 7 fue No; indique el motivo o la razón por la que no posee un crédito o por la que no le otorgaron el crédito solicitado.

Informalidad del negocio () Carencia de garantía solicitada ()

Incumplimiento de los requisitos solicitados () No lo necesita ()

No llena sus expectativas (); indique el motivo

9. Detalle los tipos de líneas de créditos y montos adquiridos actualmente:

Líneas		Montos
1. Crédito decreciente	()	_____
2. Líneas rotativas	()	_____
3. Crédito personal	()	_____

10. ¿La cantidad otorgada fue el monto solicitado por usted?:

Si () no () Monto otorgado _____ Monto solicitado

11. ¿Cuál es la fuente del crédito?

Banco privado () Banco público () Financieras ()

12. En la actualidad, ¿cuáles son las dificultades que considera que Ud. tiene al momento de solicitar crédito en la banca formal?

Carencia de garantía (fiador, hipotecaria o prendaria) ()

Ninguna ()

Informalidad del empresario () otras () indique cuales:

13. ¿En qué aspectos le gustaría que mejoraran las instituciones financieras para tener mayor acceso al crédito?

Menores tasas de interés () Disminución en la cantidad de requisitos ()

Menor exigencia de garantías () otros (); indique cuales:

3. Información referente a los esquemas de garantías.

14. ¿Qué tipo de esquema de garantías crediticias Ud. conoce?

a. Sociedad de garantías recíprocas (G&S) ()

b. Programas de garantías ()

Indique que programas conoce:

PROGARA () PROGAPE () PROGAIN ()

c. Ninguno ()

15. ¿Ha utilizado algunos de los esquemas que Ud. conoce?

Si () No ()

16. Si su respuesta a la pregunta 15 es No, ¿cuáles son las razones por las cuales no lo ha utilizado?

No lo ha necesitado () No llena los requisitos ()

Falta de información de cómo funcionan () No le interesa el servicio que ofrecen ()

Otras razones (); indique cuales

17. De las líneas detalladas en la pregunta 9 indique ¿cuáles fueron tomadas bajo una garantía otorgada por la sociedad o los programas?

Línea

1. Crédito decreciente ()

2. Líneas rotativas ()

3. Crédito personal ()

18. De las líneas indicadas en el punto 17 indique **cuantitativamente** que diferencia significó la presencia de garantía en cuanto a:

	Líneas	Montos (1)	Tasa (2)	Plazo (3)
1				
2				
3				
4				
5				

(1) indicar diferencia en \$ (2) indicar diferencia en % anual (3) indicar diferencia en meses

19. ¿De no haber mediado una garantía qué cree que hubiera sucedido con su negocio o proyecto?

Retraso en proyectos futuros de mejoramiento de instalaciones y procesos ()
 Abandonado () Reducido en su magnitud () Ninguno ()

20. ¿Qué efectos considera que tuvo sobre su negocio la utilización de un crédito con garantía?

Aumento de ventas () Baja de costos ()
 Ampliación de planta () Más de una opción de las anteriores ()
 Mencione cuales opciones

21. ¿Hubiera tenido que reducir personal de no mediar el crédito con algún esquema de garantía?

Si () No ()

Cantidad empleados que hubiera tenido que reducir: _____

4. **Observaciones** (detalle otras consideraciones que crea relevantes)

.....

CUADRO 1

P1. Sexo						
Tamaño de la empresa	Mujer	%	Hombre	%	Total	%
Micro	18	35	33	65	51	100
Pequeña	3	19	13	81	16	100
Mediana	0	0	3	100	3	100
Total	21	30	49	70	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 2

P2. Tiempo de funcionamiento de la empresa										
Tamaño de la empresa	1 a 3	%	4 a 6	%	7a 10	%	más de 10	%	Total	%
Micro	18	35	23	45	7	14	3	6	51	100
Pequeña	2	13	7	44	4	25	3	19	16	100
Mediana	0	0	0	0	0	0	3	100	3	100
Total	20	29	30	43	11	16	9	13	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 3

P3. Condición del local donde se ubica su empresa						
Tamaño de la empresa	Propio	%	Alquilado	%	Total	%
Micro	12	24	39	76	51	100
Pequeña	6	38	10	63	16	100
Mediana	3	100	-	0	3	100
Total	21	30	49	70	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 4

P4. Fuente de financiamiento para iniciar operaciones de la empresa										
Tamaño de la empresa	Ahorros personales	%	Crédito informal	%	Ayuda familiar	%	Crédito formal	%	Total	%
Micro	9	18	7	14	12	24	23	45	51	100
Pequeña	3	19	0	0	1	6	12	75	16	100
Mediana	0	0	0	0	0	0	3	100	3	100
Total	12	17	7	10	13	19	38	54	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 5

P5. Solicitud de crédito formal para la empresa										
Tamaño de la empresa	No ha solicitado	%	1 a 2	%	3 a 4	%	5 en adelante	%	Total	%
Micro	8	16	19	37	18	35	6	12	51	100
Pequeña	1	6	8	50	6	38	1	6	16	100
Mediana	0	0	0	0	1	33	2	67	3	100
Total	9	13	27	38	25	36	9	13	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 6

P6. Denegación de la solicitud del crédito formal						
Tamaño de la empresa	1 a 2	%	3 a 4	%	TOTAL	%
Micro	29	67	14	33	43	100
Pequeña	10	67	5	33	15	100
Mediana	3	100	0	0	3	100
Total	42	70	19	30	61	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 7

P7. Crédito vigente						
Tamaño de la empresa	Si	%	No	%	Total	%
Micro	17	33	34	67	51	100
Pequeña	9	56	7	44	16	100
Mediana	3	100	0	0	3	100
Total	29	41	41	59	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

CUADRO 8

P8. Motivo o razón principal por la que no posee crédito o por la que no le otorgaron el crédito solicitado						
Motivos o razones	Micro	%	Pequeña	%	Total	%
Informalidad del negocio	11	32	0	0	11	27
Carencia de las garantías solicitadas	9	26	1	14	10	25
Incumplimiento de los requisitos solicitados	6	18	0	0	6	14
No lo necesitaba/ no llena sus expectativas *	8	24	6	86	14	34
Total	34	100	7	100	41	100

*NOTA: Refiriéndose a tasas de interés elevadas, plazos cortos con cuotas elevadas, trámites burocráticos, información financiera incompleta

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 9

P9. Línea de crédito actual										
Tamaño de la empresa	Crédito decreciente	%	Línea rotativa	%	Crédito personal	%	Crédito rotativo y decreciente	%	Total	%
Micro	1	6	5	29	11	65	0	0	17	100
Pequeña	3	33	6	67	0	0	0	0	9	100
Mediana	1	33	0	0	0	0	2	67	3	100
Total	5	17	11	38	11	38	2	7	29	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

CUADRO 9a

Montos de crédito vigentes												
Tamaño de la empresa	\$500 a \$1,000	%	\$1,001 a \$3,000	%	\$3,001 a \$10,000	%	\$10,001 a \$70,000	%	\$70,001 a \$100,000	%	Total	%
Micro	6	35	8	47	2	12	1	6	-	0	17	100
Pequeña	1	11	4	44	2	22	2	22	-	0	9	100
Mediana	-	0	-	0	1	33	1	33	1	33	3	100
Total	7	24	12	41	5	17	4	14	1	3	29	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

CUADRO 10

P10. Monto solicitado y otorgado						
Tamaño de la empresa	Si	%	No	%	Total	%
Micro	6	35	11	65	17	100
Pequeña	5	56	4	44	9	100
Mediana	3	100	0	0	3	100
Total	14	48	15	52	29	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 10a

Diferencia en monto solicitado y otorgado								
Tamaño de la empresa	\$0 a \$1,000	%	\$1,001 a \$ 2,000	%	\$ 2,001 en adelante	%	Total	%
Micro	6	55	4	36	1	9	11	100
Pequeña	0	0	1	25	3	75	4	100
Total	6	40	5	33	4	27	15	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 11

P 11. Fuente de crédito								
Tamaño de la empresa	Banco privado	%	Banco público	%	Financieras	%	Total	%
Micro	4	24	3	18	10	58	17	100
Pequeña	7	78	1	11	1	11	9	100
Mediana	3	100	0	0	0	0	3	100
Total	14	48	4	14	11	38	29	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 12

P12. Dificultades para solicitar crédito en la banca formal									
Tamaño de la empresa	Carencia de garantía (fiador, hipotecaria, prendaria, etc.)	%	Informalidad del empresario	%	Ninguno	%	Total	%	
Micro	15	44	14	41	5	15	34	100	
Pequeña	2	28	0	0	5	72	7	100	
Total	17	54	14	16	10	30	41	100	

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 13

P13. Aspectos a mejorar de las instituciones financieras para un mayor acceso al crédito									
Aspectos	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Total	%	
Menores tasas de interés	6	35	3	33	1	33	10	35	
Disminución en la cantidad de requisitos	2	12	1	11	0	0	3	10	
Menor exigencias en las garantías (fiador, hipotecaria y prendaria)	5	29	2	22	0	0	7	24	
Mayores plazos	3	18		0	0	0	3	10	
Mejorar el sistema de evaluación del riesgo	1	6	3	33	2	67	6	21	
Total	17	100	9	100	3	100	29	100	

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 14

P14. Esquema de garantía que conoce								
Tamaño de la empresa	Sociedad	%	Programas	%	Ninguno	%	Total	%
Micro	5	10	2	4	44	86	51	100
Pequeña	2	13	1	6	13	81	16	100
Mediana	3	100	0	0		0	3	100
Total	10	14	3	4	57	81	70	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 15

P15: Utilización de los esquemas de garantía						
Tamaño de la empresa	Si	%	No	%	Total	%
Micro	0	0	7	100	7	100
Pequeña	2	67	1	33	3	100
Mediana	2	67	1	33	3	100
Total	4	31	9	69	13	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 16

P16. Motivos de la no utilización de los esquemas de garantía									
Motivos	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Total	%	
No lo ha necesitado	1	11		0	0	0	1	8	
Falta de información de cómo funcionan	4	44	1	50		0	5	42	
No llena los requisitos	3	33	1	50		0	4	33	
No le interesa el servicio q ofrecen	1	12		0	1	100	2	17	
Total	9	100	2	100	1	100	12	100	

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 17

P17. Líneas de crédito tomadas con garantía						
Tipo de crédito	Pequeña	%	Mediana	%	Total	%
Crédito decreciente	0	0	1	50	1	25
Línea rotativa	2	100	1	50	3	75
Total	2	100	2	100	4	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 18

P18. Diferencia en tasa de interés según línea de financiamiento						
Tamaño de la empresa	Línea de crédito	Tasa de interés (%)			Total de empresas	%
		0.5	0.7	1		
Pequeña	Línea rotativa	100	0	0	2	100
	Línea decreciente	0	0	0		
Mediana	Línea rotativa	0	0	50	1	100
	Línea decreciente	0	50	0	1	

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 19

P19. Consecuencias de no haber mediado la garantía		
Consecuencias	PYME	%
Reducido en su magnitud	1	25
Abandonado	1	25
Retraso en proyectos futuros	2	50
Ninguno	0	0
Total	4	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 20

P20. Beneficios obtenidos con la utilización de garantía		
Beneficios	PYME	%
Aumento de ventas	1	25
Bajos costos	0	0
Ampliación de la planta	1	25
Más de una opción	2	50
Total	4	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

CUADRO 21

P21. Reducción de personal de no mediar garantía		
N° de empleados	PYME	%
Ninguno	0	0
1 a 5	3	67
6 a 10	1	33
Total	4	100

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

BIBLIOGRAFIA

Anderson David, Sweeney Dennis y Williams Thomas. "Estadística para administración y economía".

Azahar López, Sonia Altagracia; Juan Francisco Castillo Domínguez, "Investigación sobre la demanda de crédito bancario por parte de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador".

Banco Central de Reserva de El Salvador. "Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las MIPYME en El Salvador: una revisión preliminar". Marzo 2008.

Banco Centroamericano de Integración Económica. "Estrategias de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, Importancia de la MIPYME en la actividad económica y social de los países Centroamericanos".

BMI. "Informe económico y financiero pequeño y mediana empresa, 2009".

CEPAL, Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos. Serie 139: Financiamiento del desarrollo. Santiago Chile, noviembre 2003.

Chorro, Miguel consultor asociado a FUNDAMICRO. "El BMI en el desarrollo de la micro y pequeña empresa de El Salvador".

Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa (CONAMYPE), Plan operativo 2007.

Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa (CONAMYPE) "Generando riqueza desde la base", 2007.

Elena Cafaldo, Coll Maximiliano y Cascante, Martin "Un estudio sobre la adicionalidad generada por las SGR en la economía", Julio 2003.

FUSADES. "La pequeña y mediana empresa en El Salvador: un potencial para en desarrollo". 2001.

FUSADES/DEES. Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia un MIPYME más competitiva, Marzo 2006.

Garantías y Servicios, GyS-SGR, Memoria de Labores 2009.

GENESS CRS PROMICRO-OIT "Diagnóstico de las organizaciones de la micro y pequeña empresa en El Salvador". Abril 1998.

Guinea, Marta. "Sociedad de garantías Recíprocas: una alternativa para Pymes del Chaco".

Héctor Hernández, Primitivo Reyes Aguilar "Tablas de contingencia". Septiembre 2007.

Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Rural y Urbana, Diario Oficial, No. 199, Tomo 353, Septiembre 2001.

Libro Blanco de la Microempresa, San Salvador, Enero 1997.

Llisterri Juan y Levitsky Jacob "Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe" Washington, 1996.

Llisterri Juan, Rojas Arturo, Mañueco Pablo, Sabater Verónica y Tabuenca Ana "Sistemas de garantía de crédito en América Latina: Orientaciones operativas", Washington, DC 2006.

Llisterri, Juan J., "Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la MIPYMES". 2006.

Martínez, Julia Evelyn, "Desafíos y oportunidades de las PYME salvadoreñas, construyendo una agenda de desarrollo".

Mejía García Laura Nereida; Zavaleta Hasbún Juan Manuel; "Evaluación de la situación de acceso al crédito en las microempresas salvadoreñas: 1996-2004".

Mori Jiménez, Raúl, "El Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y el financiamiento al sector agropecuario y rural en El Salvador". 2009.

Pablo Pombo y Horacio Molina, "Propuesta para una clasificación y terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía: conceptos y definiciones". 2007.

Pombo González Pablo, Molina Sánchez Horacio y Ramírez Sobrino Jesús "Los Sistemas de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos Recientes", Septiembre 2008.

Pombo Pablo; Herrero, Alfredo. "Los Sistemas de garantías para la micro y Pyme en una economía globalizada".

Pombo, Pablo et ál., "El marco de los sistemas/esquemas de garantía en Europa: principales características y conceptos". Junio de 2006.

REDCAMIF. "Las Microfinanzas en Centroamérica, compendio regional, Cuaderno de Microfinanzas."

Saavédra, María. "Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo". 2008.

Saavédra, María; Hernández, Yolanda. Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17, Diciembre 2008.

Sánchez Martínez: "Eficiencia de las sociedades de garantía recíproca españolas tras su reforma (1999-2001)" en Contribuciones a la Economía, febrero 2008.

Sánchez, Eugenio; La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de Centroamérica: “La escasa oferta de financiamiento que las atiende”.

UCA, “Evaluación de la Situación de acceso al crédito en las microempresas salvadoreñas, periodo 1996-2004”.

Villalobos, Iris; Lazo, Francisco; “Políticas públicas y servicios financieros rurales en El Salvador”. 2006.

Páginas Web.

Garantías y Servicios, GyS-SGR, El Salvador: <http://www.gys-sgr.com.sv>.

Censos de El Salvador: <http://www.censos.gob.sv/censos>.

<http://www.mct.gov.ve/financia/gloseriox.php>

Comisión Nacional de la micro y pequeña empresa (CONAMYPE).
<http://www.conamype.gob.sv/>

Banco Agrícola. <http://www.bancoagricola.com/>

Banco CITIBANK de El Salvador. <https://www.latinamerica.citibank.com/salvador/index.html>

Banco ProCredit El Salvador. <http://www.bancoprocredit.com.sv/>

Banco HSBC El Salvador. <http://www.hsbc.com.sv/>

Banco Scotiabank. <http://www.scotiabank.com.sv/>