

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
SEMINARIO DE GRADUACIÓN EN CIENCIAS JURÍDICAS AÑO 2006.
PLAN DE ESTUDIO 1993



LA INCIDENCIA DE LA REGULACIÓN MERCANTIL EN CUANTO A
LA CONSTITUCIÓN, ACCESO A LOS CRÉDITOS Y EL
CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FORMALES DE LOS
COMERCIANTES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
(PYMES) EN RELACIÓN A SU DESARROLLO Y
COMPETITIVIDAD.

TRABAJO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE:
LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS

PRESENTAN:
RINA ELIZABETH ÁBREGO
ROXANA MARGARITA FIGUEROA FIGUEROA
HEYNIE FANISI NÚÑEZ SORIANO

DOCENTE DIRECTOR DE SEMINARIO
LIC. RAÚL ANTONIO CHATARA FLORES.

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, 26 DE SEPTIEMBRE DE 2006.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORA
DRA. MARÍA ISABEL RODRÍGUEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO
ING. JOAQUÍN ORLANDO MACHUCA DE GÓMEZ

VICERRECTORA ADMINISTRATIVA
DRA. CARMEN ELIZABETH RODRÍGUEZ DE RIVAS

SECRETARIA GENERAL
LICDA. ALICIA MARGARITA RIVAS DE RECINOS

FISCAL GENERAL
LIC. PEDRO ROSALDO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANA
LICDA. MORENA ELIZABETH NÓCHEZ DE ALDANA

VICEDECANO
LIC. OSCAR MAURICIO DUARTE GRANADOS

SECRETARIO
LIC. FRANCISCO ALBERTO GRANADOS HERNÁNDEZ

COORDINADORA DE LA UNIDAD DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN
LICDA. BERTA ALICIA HERNÁNDEZ ÁGUILA

DIRECTOR DE SEMINARIO
LIC. RAÚL ANTONIO CHATARA FLORES

ÍNDICE

	Pág.
Prólogo	
Introducción.....	i
CAPITULO PRIMERO ANÁLISIS HISTÓRICO Y DOCTRINARIO SOBRE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	
1.1. ORIGEN Y DESARROLLO DE LAS PYMES.....	1
1.2. DEFINICION DE PYMES Y CARACTERISTICAS	11
1.3. ELEMENTOS DE LAS PYMES.....	21
1.4. NATURALEZA JURIDICA DE LAS PYMES.....	23
1.5. IMPORTANCIA DE LAS PYMES	23
1.6. MARCO INSTITUCIONAL DE LAS PYMES	25
1.6.1. CONAMYPE	26
1.6.1.1. Sistema de Apoyo para la Mipyme.....	26
1.6.1.2. Fondo de Asistencia Técnica.....	27
1.6.1.3. Programa de Asociatividad Competitiva.....	27
1.6.1.4. Escuela Virtual para Mipymes	27
1.6.2. FUSADES/PROPEMI	28
1.6.3. FUNDAPYME	28
1.6.4. AMPES	29
1.6.5. FIGAPE.....	30
CAPÍTULO SEGUNDO LEGALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	
2.1. LEGALIZACIÓN DE LAS PYMES.....	31

2.1.1. Tipos de Sociedades reguladas en el Código de Comercio. Requisitos específicos para la constitución de cada Sociedad.....	32
2.1.1.1. Sociedades de Personas	36
2.1.1.1.1. Sociedad de Responsabilidad Limitada	37
2.1.1.1.2. Sociedad en Comandita Simple	38
2.1.1.1.3. Sociedad en Nombre Colectivo	39
2.1.1.2. Sociedades de Capital	39
2.1.1.2.1. Sociedad en Comandita por Acciones.....	40
2.1.1.2.2. Sociedad Anónima.....	41
2.1.3. Procedimiento General para legalizar una Pyme.....	48
2.1.3.1. Comerciante Individual.....	51
2.1.3.2. Comerciante Social	53
2.2. CÓMO INFLUYE LA NORMATIVA LEGAL EN EL FUNCIONAMIENTO DE LAS ÁREAS DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.....	56
2.3. LIMITANTES QUE IMPIDEN LA LEGALIZACIÓN DE LAS PYMES.....	59

CAPÍTULO TERCERO: CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FORMALES DE LOS COMERCIANTES DE LAS PYMES

3.1. CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS OBLIGACIONES FORMALES A LAS PYMES.....	63
3.2 OBLIGACIONES FORMALES APLICABLES A LAS PYMES.....	64
3.3. OBLIGACIONES FORMALES CONTENIDAS EN EL ARTICULO 411 DEL CODIGO DE COMERCIO.....	64
3.4. OBLIGACIONES FORMALES DE LAS PYMES CONTENIDAS EN OTROS CUERPOS NORMATIVOS.....	69

3.4.1. Ley de Registro de Comercio	70
3.4.2. Ley de Competencia	71
3.4.3. Ley de Bancos	74
3.4.4. Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles.....	76
3.4.5 Obligaciones contenidas en la normativa Laboral, Municipal y Tributario.....	77
3.4.5.1. Normativa Laboral	77
3.4.5.2. Normativa Municipal	80
3.4.5.3. Normativa Tributaria	82
3.5. CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES DE LAS PYMES.....	85

CAPÍTULO CUARTO: ACCESO AL CREDITO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

4.1. MARCO GENERAL DEL ACCESO AL CREDITO DE LAS PYMES.....	88
4.1.1. Antecedentes Históricos del otorgamiento de créditos a las Pymes en El Salvador	88
4.1.1.1 Período de 1980 a 1985.....	88
4.1.1.2. Período de 1986-1989.....	88
4.1.1.2. Período de 1990-1993.....	89
4.1.1.3. Período de 1994-1997	90
4.1.1.4. Período de 1998 a la actualidad	90
4.1.2. Definición de Créditos y Conceptos Afines	90
4.1.2.3. Clasificación de los Créditos.....	91
4.1.3. Importancia del Crédito para las Pymes.....	92
4.1.4. El Sistema Financiero Salvadoreño. Su Aplicación a las Pymes....	93
4.1.5. Características de los Bancos y otras Instituciones Financieras	97
4.1.5.1. Características de Bancos	97

4.1.5.2. Características de las ONG's.....	98
4.1.5.3. Características de Asociaciones, Cooperativas y Federaciones	98
4.2. REQUERIMIENTOS EXIGIDOS PARA EL OTORGAMIENTO DE LOS CREDITOS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	99
4.2.1. Bancos	99
4.2.2. Asociaciones, Fundaciones y Cooperativas	101
4.3. FASES DEL PROCESO DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	103
4.3.1. Fase Primera: Trámite.....	103
4.3.1.1. Información al Solicitante	103
4.3.1.2. Formulario de Solicitud de Crédito.....	104
4.3.1.3. Recepción de Solicitud.....	104
4.3.2. Fase Segunda: Análisis cualitativo y cuantitativo del crédito otorgado	104
4.3.2.1. Análisis Cualitativo	104
4.3.2.2. Análisis Cuantitativo.....	105
4.3.3. Fase Tercera: Otorgamiento del Crédito	105
4.3.4. Fase Cuarta: Desembolso	106
4.3.4.1. Crédito Desembolsado con fondos propios	106
4.3.4.2. Créditos Redescontados	106
4.3.5. Fase Quinta: Recuperación del Crédito	107
4.3.5.1. Fase Administrativa	107
4.3.5.2. Fase Pre-ejecutiva	107
4.3.5.3. Fase Ejecutiva o Vía Judicial	107
4.4. MARCO LEGAL DEL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES	108
4.5. LIMITANTES DE LAS PYMES PARA EL ACCESO A LOS CRÉDITOS	111

CAPÍTULO QUINTO: OBSTÁCULOS DE LAS PYMES DEL AREA DE SAN SALVADOR. INCIDENCIA EN SU DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD

5.1. CONCEPTUALIZACIÓN DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES	114
5.1.1. Desarrollo Empresarial.....	114
5.1.2. Competitividad Empresarial	115
5.2. INCIDENCIA DE LOS OBSTACULOS VINCULADOS A LA LEGALIZACIÓN, CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FORMALES Y ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES EN EL DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD.....	115
5.3. OTROS FACTORES QUE RESTRINGEN EL DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES	118
5.3.1. Funcionamiento del Estado	118
5.3.2. Burocracia y Corrupción.....	120
5.3.3. Competencia Desleal	121
5.3.4. Deficiencia Educacional General y Técnica	124
5.3.5. Infraestructura Económica Deficiente.....	126
5.3.6. Acceso a la Información	127
5.3.7. Acceso a la Tecnología	128
5.3.8. La Influencia del Tratado de Libre Comercio en el Desarrollo de las Pymes.....	129

CAPITULO SEXTO: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES	131
6.2. RECOMENDACIONES.....	133
BIBLIOGRAFÍA.....	136
ANEXOS.	

ANEXO N° 1: ENTREVISTAS A INSTITUCIONES DE APOYO A LAS PYMES EN EL SALVADOR

ANEXO N° 2: MODELOS DE SOLICITUDES UTILIZADAS EN EL TRÁMITE DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA.

ANEXO N° 3: FORMULARIOS UTILIZADOS POR LAS PYMES EN LA SOLICITUD DE CRÉDITOS

ANEXO N° 4: ENTREVISTAS A INSTITUCIONES FINANCIERAS

ANEXO N° 5: RESULTADO DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A LAS PYMES

DEDICATORIA.

A quien dedicarle mis triunfos si no solo a ti que estas siempre a mi lado y nunca en mi vida me has desamparado, he pasado pruebas muy importantes en las cuales tu guiasteis mis pasos a los senderos correctos, es por eso que hoy dedico uno de mis logros en tu nombre...

De forma especial a mis abuelos, que a pesar que mi abuelo no este presente en cuerpo, pero su recuerdo y enseñanzas persistirán en mi corazón, y a ti abuela gracias por todo, no se como retribuirte tanto amor y comprensión brindada.

Madre, no puedo decirte mas que gracias por tu apoyo en mis momentos de angustia.

Hermanos, gracias por toda su ayuda y momentos felices.

A toda mi familia por brindarme la confianza necesaria, para demostrarles que todo en la vida, es posible con esfuerzo y dedicación

A mis amigos, que me apoyaron y me confortaron en los momentos difíciles y también comparten mis triunfos.

Al Licenciado Marvin por brindarme tu incondicional apoyo, por ser una persona que ayuda a ser mejor cada día, y que me incentiva a seguir a delante, y por regalarme la dicha de conocer el verdadero amor, Gracias.

Y a todas las personas que forman parte de mi vida y de una u otra forma han contribuido al deseo de superación de personas.

Rina Elizabeth Ábrego.

DEDICATORIA

Primeramente a Dios por darme vida, paciencia, comprensión, inteligencia y dinamismo para seguir adelante, luchar siempre para vencer todos los obstáculos que se me presentaron a lo largo de mi carrera.

A mis padres a los cuales amo mucho por darme un apoyo sentimental constante y por todos sus consejos los cuales me ayudaron en la toma de mis decisiones en mis estudios.

A mi hermano José Adalberto Figueroa por creer siempre en mi y por el apoyo económico que me brindó para poder cumplir con mi meta.

A mis siete hermanos por ser mi familia y por darme todo su apoyo.

A mi esposo Douglas Enrique Sosa a quien amo con todo mi corazón por darme todo su amor, comprensión, cariño y compañía en los momentos que mas lo necesite, y por último a mi futuro bebé el cual es el ser más importante en mi vida, mi mayor motivo para luchar y triunfar en todos los aspectos de mi vida.

Roxana Margarita Figueroa Figueroa.

DEDICATORIA

En primer lugar al rey de los cielos que ilumina mi vida y ha escuchado mis súplicas en todo momento de angustia.

A mis padres, quienes con tanta dedicación me han brindado su apoyo incondicional y con tanto esmero se han preocupado por mi educación y el alcance de mis metas profesionales, por todos sus consejos, y las palabras de aliento que añoré en mi acelerado mundo de preocupaciones, y por ser el soporte más grande de mis necesidades económicas.

A mis hermanos por haber sido un apoyo muy indispensable, prestándome su colaboración en momentos de escasez de tiempo y en mi desenvolvimiento universitario, por sus demostraciones de cariño, y las palabras adecuadas en cada situación.

A mi amado Oscar que me ha brindado su amor, su ternura y comprensión y que a pesar de la distancia me alienta con sus palabras, me aconseja, me guía y tranquiliza mi alma cada vez que lo necesito, por ser quien gobierna en mi corazón, por ser el dueño de mis más dulces pensamientos y porque con él he conocido el verdadero y más puro amor.

A mi Bebé Oscar Adriano, quien pronto va a conocer este mundo, y desde el momento en que ha ido creciendo día a día en mis entrañas, me ha generado una fuente inagotable de felicidad e inspiración, por ser mi razón de vivir, y el regalo más grande y hermoso que he recibido del cielo.

Heynie Fanisi Núñez Soriano.

PRÓLOGO

La constante evolución del Derecho Mercantil y en especial lo concerniente a las actividades comerciales de las Empresas, en este caso de la pequeña y mediana empresa, ha despertado el interés por estudiar las formas más adecuadas para el fortalecimiento del sector. Dicho interés es observado tanto Privado como por el Sector Público; ya que es el gobierno el encargado de impulsar la economía a través de las diferentes formas de acceder al mercado, y más aún cuando los beneficiados son los habitantes del país que trabajan por su propio sustento económico de sus familias, dedicándose al trabajo productivo.

Para ello es necesario establecer los medios jurídicos que les permitan a las llamadas PYMEs, encontrar reales oportunidades de competitividad en el mercado.

Pero es necesario que estas herramientas jurídicas sean accesibles a todos, que se reforme el marco regulatorio en relación a toda la tramitación de legalización, y se tomen en cuenta los cambios importantes que se deben realizar institucionalmente en cuanto al acceso al financiamiento y todo el sistema financiero del país. Por otro lado se debe proporcionar el respaldo técnico a las PYMEs, es decir que debe existir un real asesoramiento sobre los medios de cómo estas empresas puedan acceder al mercado que no implique un costo considerable en los ingresos de estos empresarios, además del asesoramiento crediticio para saber utilizar adecuadamente los fondos en proyectos que beneficien el crecimiento de las actividades económicas.

Con fines de explicar toda situación que fluye en relación al tema, se presenta este trabajo, para que sirva como una valiosa herramienta que proporcione soluciones específicas a la problemática de las PYMEs.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de Graduación denominado “La incidencia de la regulación mercantil en cuanto a la constitución, acceso a los créditos y el cumplimiento de las obligaciones formales de los comerciantes de la pequeña y mediana empresa (PYMEs) en relación a su desarrollo y competitividad”, gira alrededor de la problemática que estas empresas deben de afrontar, es decir todas las barreras de tipo económico, jurídico y social que obstaculizan sus actividades en el quehacer comercial de nuestro país.

Como punto de partida, se establece el Análisis histórico y doctrinario en el que se desenvuelven estas empresas, acá se explica la evolución que han tenido las PYMEs, y se expone su marco general donde se define, caracteriza a éstas, se extraen sus elementos, se explica su naturaleza jurídica y se establece su marco institucional, es decir las diferentes entidades encargadas de colaborar en el impulso de estas empresas, de darles asesoramiento y apoyo crediticio, ya sean estas del sector privado o público.

Siguiendo este orden de ideas, se describen en los siguientes capítulos las barreras que a las PYMEs no le permiten su pleno desarrollo y competitividad, el cual constituye el objeto de este trabajo, que ha sido el producto de una investigación de campo realizado a las PYMEs de San Salvador y también a las Instituciones que participan en el apoyo técnico, jurídico o crediticio de éstas.

Comprendiéndose así que el capítulo II especifican el proceso que deben seguir las empresas para legalizarse, realizándose al final un análisis de las ventajas y desventajas que tal legalización trae aparejada respecto a las PYMEs.

En el capítulo siguiente se determinan todas las obligaciones que la legislación mercantil y la demás normativa legal establecen a los comerciantes que operan en estas empresas, donde se analiza la situación del incumplimiento por parte de los comerciantes, el régimen sancionatorio y las consecuencias negativas que acarrea el no reconocer la importancia de estas obligaciones.

Por otro lado, se dedica el capítulo IV a la situación del difícil acceso a los créditos por parte de las PYMEs, donde se desarrollan los aspectos teóricos sobre el crédito y todas las consecuencias que se generan por la falta de financiamiento con que operan. Para lo cual se propone una reestructuración del sistema financiero que apoye a todos los sectores de la economía por igual.

Respecto al último capítulo se refleja aquí lo relacionado a los tres aspectos principales en los cuales a las PYMEs se les dificulta la realización de sus actividades comerciales. Además se amplía la información con lo relacionado a una serie de aspectos que completan su panorama desde la perspectiva general y jurídica.

Es de mencionarse que al final del trabajo, se presenta un análisis de las entrevistas realizadas a las Instituciones de apoyo a las PYMEs, Instituciones Financieras y a las personas encargadas de la dirección de éstas, con el fin de determinar las verdaderas causas de éstos obstáculos. Para lo cual se dejan asentadas también las Conclusiones y las Recomendaciones que creemos convenientes respecto al tema.

CAPÍTULO PRIMERO

ANÁLISIS HISTÓRICO Y DOCTRINARIO SOBRE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En este apartado se desarrolla el origen histórico de la pequeña y mediana empresa, desde sus orígenes hasta la actualidad con el fin de medir en que grado han evolucionado las Pymes con respecto a los mecanismos para constituirse, el acceso al crédito y cumplimiento de sus obligaciones formales para determinar cual ha sido su papel dentro de la sociedad y nuestro ámbito jurídico.

Se examinarán además, los aspectos teóricos y doctrinarios que componen su marco general, es decir, su definición, características, elementos, naturaleza, importancia y el marco institucional que gira alrededor de las PYMEs.

1.1 ORIGEN Y DESARROLLO DE LAS PYMES.

Dentro de este contexto podemos referirnos a su evolución internacional de la siguiente manera: Las PYMEs han tenido una gran importancia a nivel internacional, lo que se refleja mediante las estadísticas que determinan que entre el 90 y el 99% del sector empresarial español y latinoamericano está constituido por pequeñas y medianas empresas. Además, son las PYMEs las empresas con mayor capacidad de creación de empleo, sobre todo durante los últimos años, una vez superada la crisis que tuvo lugar a principios de la década de 1990.¹

Se conoce que las PYMEs son mucho más vulnerables a las condiciones del mercado que las grandes empresas, pues no tienen la capacidad de resistencia

¹ *Cfr.* Rosales Linares, Ramón. "Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina y El Caribe". p. 20

que tienen estas últimas imponiendo precios o cantidades, como ocurre con los grandes mercados que en cada sector son dominados por unas pocas compañías.² Pero esto, que a primera vista puede parecer una desventaja competitiva de las PYMEs frente a las grandes empresas, es al mismo tiempo uno de sus puntos fuertes, porque las obliga a ser más dinámicas y buscar la superación competitiva y por la mínima expresión de sus elementos presentan características de flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados.

En cuanto al comportamiento de las PYMEs fuera de sus territorios nacionales, éstas muchas veces al tener un tamaño reducido, tienen mayor dificultad para expandirse y poder llegar a mercados alejados de su punto de residencia. Por ello, la mayoría de las PYMEs se concentran en mercados locales, regionales o a lo mucho, nacionales. Sin embargo, en los últimos años existe una clara tendencia a la internacionalización de la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas que, mediante acuerdos con otras PYMEs alejadas de sus mercados de origen, consiguen ampliar su alcance y su actividad a territorios y mercados exteriores a los que, de otra forma, no podrían acceder.³

A partir de esto el apoyo que se le ha dado a las pequeñas y medianas empresas por parte de los Estados tanto de los países avanzados, como en los que están en vías de desarrollo ha sido considerable, pero las motivaciones han sido diversas dependiendo del grado de desarrollo de las naciones.⁴

² *Cfr.* Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y Banco Centroamericano de Integración Económica.. “Políticas Industriales para la pequeña y Mediana Empresa”. p. 65.

³ *Cfr.* Rosales Linares. Op. Cit. p. 24

⁴ *Cfr.* Ibid. p. 25

En los países desarrollados la intervención del Estado ha sido con énfasis en la difusión, promoción y estímulo del Sector Pyme, como lo es el caso de Japón y Alemania, después de la Segunda Guerra Mundial. Por otro lado, en los países en vía de desarrollo, también el Estado tiene una activa participación en la creación y funcionamiento del sector por la gran influencia que este tiene en dichos países, tanto en la generación de empleo, exportaciones, democratización del capital y dinamización de estas regiones deprimidas social y económicamente.

A nivel europeo, es de establecer que la Unión Europea tiene lineamientos muy específicos para estimular la cooperación entre pequeñas y medianas empresas, ya que el Tratado de Maastrich establece en el Art. 130 que la política industrial está basada en la cooperación y establecimiento de condiciones comunes de explotación de oportunidades tecnológicas para el crecimiento industrial.⁵

En los países de Europa Occidental, es de referirse al hecho de la caída del Muro de Berlín en 1990, ya que a partir de ahí el Estado se caracterizaba por propugnar el desarrollo basado en grandes empresas. Desde ahí se generó la privatización y reestructuración de otras conglomeraciones industriales y la reinserción de estos países en la globalización económica, punto en el cual las PYMEs son el vehículo para canalizar inquietudes empresariales.⁶

Por otro lado, en Italia las PYMEs se desenvuelven en el ámbito textil, confección, calzado, cerámica, etc. Aquí se ha observado un modelo de desarrollo alternativo diferente al basado en grandes empresas. Anteriormente

⁵ *Cfr.* Rosales Linares, Ramón. Op. Cit. p. 230

⁶ *Cfr.* Ibid. p. 230

en este país solo se admitía este tipo de empresas pero con el objetivo de no permitir la entrada a nuevos competidores. Pero la experiencia que se ha tenido ha sido difícil trasladarla a otras regiones a pesar de las fuertes inversiones que se hicieron en el sector público. Además se ha notado que el desarrollo se da más en las zonas de las grandes empresas que hacen mucho uso de la subcontratación.⁷

El estudio de las PYMEs españolas es muy ilustrativo ya que guarda similitud con las PYMEs de Latinoamérica y El Caribe. Para ello es de mencionarse que al inicio de la década de los ochenta se dio una reconversión de empresas grandes y pequeñas que tuvieron que disminuir sus nóminas y cerrar líneas de producción por el consiguiente desempleo. Luego de lograda la reestructuración, el Estado Español ha dedicado sus esfuerzos en la promoción de este sector como fuente de empleo en estos últimos años, sobre todo con la estimulación a través del área de la asociatividad.⁸

Ahora cabe mencionar la experiencia latinoamericana, la que se caracteriza por la fuerte intervención estatal, poco apoyo a la Pyme, sustitución de importaciones y protección arancelaria a las industrias locales, por ejemplo en el periodo de 1970 a 1985 se notó en la Región de Brasil y México la caída del empleo y de las ventas en el sector manufacturero producto de la crisis económica de esa época.⁹ En Brasil se nota que siendo una de las diez economías más grandes del mundo, en la década de los 70's el papel de la Pyme estuvo subordinado al de las grandes empresas. En 1972 se constituyó el Centro Brasileño de Asistencia Gerencial a la Pequeña y Mediana Empresa,

⁷ *Cfr.* Rosales Linares, Ramón. Op. Cit. p.231

⁸ *Cfr.* Ibid. p.233

⁹ *Cfr.* Ibid. p. 234, 235

iniciándose así la promoción y discusión de la problemática del sector. En 1990 se realizó una revisión del modelo de ayuda al sector y se crea el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, que es una institución sin fines de lucro sostenido por el sector empresarial y con un representante del gobierno.¹⁰

En el caso mexicano a raíz de la crisis económica de 1995, se instrumentaron planes de apoyo, con descuentos en los créditos, procurando la continuidad operativa de las empresas que quedaron insolventes tras dicha crisis financiera, que ha tenido un significativo avance con su sistema de empresas integradoras que se dedican a servicios especializados que dan asistencia en la selección de tecnología y obtención de préstamos a sus clientes que son pequeños y medianos empresarios. En consecuencia de la intervención de los gobiernos en la problemática de las PYMEs, se llevó el tema al seno de los organismos multilaterales en busca de ayuda técnica y financiera para el sector. En 1973 el Banco Mundial otorgó su primer préstamo para una Pyme de Bangladesh y en 1975, Colombia se convirtió en el primer país de Latinoamérica y del Caribe que se hizo acreedor de un préstamo de esta índole.¹¹

En los últimos años los impactos de los ajustes a la economía en los países latinoamericanos y caribeños, motivaron la preocupación por el sector en organismos regionales; la discusión es en cuanto al cambio en las perspectivas de la forma de intervención, tanto de los gobiernos como de los órganos de cooperación internacional. Procurando una gran participación del sector privado con un rol estimulador del Estado.

¹⁰ Rosales Linares, Ramón. Op. Cit. p.236, 237

¹¹ Cfr. Ibid. p. 236

Desde mediados de los años ochenta se ha intentado una mayor intervención de los Estados en la regulación y financiamiento de actividades económicas de las PYMEs, y se ha dado la apertura de las economías nacionales y su inserción al proceso globalizador que caracteriza a la economía mundial. En 1994 se realiza la Primera Reunión del Foro Regional sobre Política Industrial en Costa Rica, teniendo como punto focal de sus encuentros, la problemática de las PYMEs. En 1995, se reunieron en Sao Paulo, Brasil y en Brasilia en 1996, formulando recomendaciones para impulsar el estudio de experiencias en el sector, como la subcontratación, desarrollo de proveedores, alianzas estratégicas y asociatividad.¹²

Con todo esto, se puede decir, que el impacto de las PYMEs es cada vez mayor, que si bien estas detentan una proporción importante del empleo, actualmente existe un potencial para una participación aún mayor.

En Centroamérica¹³ se experimentó en la segunda mitad de los años noventa, un interés por las PYMEs, con nuevas normas y leyes para disminuir el exceso de trámites requeridos en la creación de empresas, incrementando la atracción de inversión extranjera, por ejemplo en Nicaragua se estableció en 1998 el Instituto Nacional de Apoyo a las PYMEs, colaborando además otras instituciones con proyectos públicos y programas de canalización de financiamiento y asistencia técnica. En el caso Guatemalteco, en 1987 se instaló la Comisión Nacional para el Fomento de la Micro y Pequeña Empresa, al seno de la Vicepresidencia y en el año 2000 se creó el Viceministerio de

¹² *Cfr.* . Rosales Linares, Ramón. Op. Cit p. 221

¹³ *Cfr.* Hernández, René. “Competitividad de las Mipyme en Centroamérica. Políticas de Fomento y Mejores prácticas”. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). GTZ Cooperación Técnica Alemana, impreso en México, Naciones Unidas 2003. p. 51-52

Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, proveniente de un programa nacional. En Honduras se fundó en el año 2001 la Dirección de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en la Secretaría de Industria y Comercio, la cual colabora con los municipios en proyectos, se ha visto además desde 1990 varias iniciativas de ONG's y del sector privado en cuanto a créditos y asistencia técnica, además varios instrumentos apoyados por el Banco Centroamericano de Integración Económica.

Para observar el caso de El Salvador, se hace necesario un análisis a partir de la descripción del panorama económico-político-social de las PYMEs.

La agudización de la crisis política en 1979 aceleró el proceso de debilitamiento en la situación financiera y económica negativa en la nación. Aunado a esto la política militar que generó el apareamiento de 1,500.000 desempleados, 500,000 desplazados y 688,500 familias carentes de vivienda.¹⁴

En dicha época los principales problemas percibidos por los pequeños empresarios fueron más que todo la escasez de materia prima importada, la escasez de divisas, la carga tributaria fiscal, la inestabilidad en el suministro de energía eléctrica, el desabastecimiento de insumos y los elevados precios de la materia prima internacional. Cabe mencionar que dichos problemas también eran percibidos por las medianas empresas pero diferían con los de la pequeña empresa en los problemas específicos los cuales son la dificultad en las relaciones con el sector laboral y el difícil acceso al crédito formal, los cuales eran percibidos únicamente por el sector de la pequeña empresa.¹⁵

¹⁴ Cfr. Hernández, René. Op. Cit. p. 7

¹⁵ Cfr. FUNDAPYME. Op. Cit. p. 7-9

Entre 1981 y 1989 un total de 204 empresas cerraron sus operaciones, este fenómeno afectó a 24,500 trabajadores, lo cual obligó a los desempleados a buscar fuentes alternativas de ingresos, todo esto resultó en el incremento del número de pequeños y micro negocios.¹⁶

A mediados de 1984 con base al Plan de generación económica 1984 -1989 un grupo de trabajo interinstitucional desarrolló los lineamientos para una estrategia dirigida a solventar los problemas económicos-productivos de las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas. Esta estrategia tenía como objetivos: Contribuir al proceso de descentralización de la producción, a una mejor utilización de la mano de obra, mejorar la capacidad de asistencia de exportación, desarrollar la capacidad de asistencia técnica a nivel nacional, facilidades de acceso a créditos blandos.¹⁷

Dichos objetivos son la base de apoyo para los proyectos de ayuda para la pequeña y mediana empresa hoy en día. Dentro de las primeras instituciones privadas de apoyo a la pequeña y mediana empresa se pueden mencionar la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social FUSADES, Federación Nacional de la Pequeña Empresa Salvadoreña FENAPES, Sociedad de Comerciantes e Industriales Salvadoreños (CSIS) y Empresarios Juveniles. Todas ellas realizaban su labor de apoyo mediante la organización de cursos, la asistencia directa, charlas y financiamiento.¹⁸

¹⁶ *Cfr.* García Rodríguez, Fernando E. Consultor Banco Centroamericano de Integración Económica. Et al. “El Entorno de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador”. Programa de Apoyo a iniciativas Regionales. Mejoramiento de las entidades no convencionales de financiamiento a la Mype centroamericana. 1ª edición. Tegucigalpa, Honduras. 2003. p. 6

¹⁷ *Cfr.* FUNDAPYME. Op. Cit. p. 7

¹⁸ *Cfr.* Ibid. p. 8

Dentro de las primeras instituciones del sector estatal y mixto de apoyo a la pequeña y mediana empresa se puede mencionar la Federación de Cajas de Crédito FEDECREDITO, Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador FEDECACES, el Fondo de Garantía y Financiamiento de la Pequeña Empresa FIGAPE y el Centro Nacional de la Productividad CENAP. Las tres primeras activas en sus labores se dedican al financiamiento, aunque prestan algún servicio de asistencia técnica, la última ya no existente, se encargaba exclusivamente de la asistencia técnica y de capacitar a las PYMEs. Pero aún con todas estas instituciones de apoyo (Ver entrevistas en el Anexo N° 1), era insuficiente la ayuda brindada. Y aunque existiesen programas de crédito el problema radicaba en la liquidez económica de las instituciones que brindaban el apoyo. Además según datos de FUSADES, se señala que la cartera de mora ascendía, por lo menos, al 40% del total de los créditos.¹⁹

La pequeña empresa durante el inicio de la etapa de posguerra surge como una alternativa ante el alto grado de desempleo y ausencia de oportunidades en el sector moderno en la cual dicho sector se convierte en un factor principal de desarrollo económico y social.²⁰

Durante la mayor parte de los años noventa, El Salvador se esforzó por transformarse de una sociedad altamente dividida y destrozada por un conflicto armado, a una sociedad con una mayor participación económica y social basada en una economía de mercado dentro de la cual la pequeña empresa es un sector altamente representativo.²¹

¹⁹ *Cfr.* García Rodríguez, Fernando. Op. Cit. p. 52

²⁰ *Cfr.* Ibid. p. 6

²¹ *Cfr.* Ibid. p. 6-7

Luego el sector se ha tenido que enfrentar con la reconstrucción por lo ocurrido en los pasados terremotos de enero y febrero del 2001 que desbastaron a todo el país y en especial al área rural, afectando a toda la población civil y por consiguiente al sector de la pequeña empresa. Dichos acontecimientos tuvieron un impacto negativo en la economía nacional, dando como resultado las reformas económicas las cuales han sido implementadas en varias áreas. Gracias a esto se ha visto que la economía en general ha tenido un incremento positivo del cual la pequeña empresa no se ha visto excluida.²²

Las instituciones nacionales e internacionales tienen dentro de sus prioridades el desarrollo de la pequeña y mediana empresa ya que se encuentran convencidos que dicho sector es importante para la economía de muchos hogares salvadoreños. Siendo así que se creó por Decreto Ejecutivo N° 12 a partir del mes de Julio de 1999, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE, institución semiautónoma que tiene soporte internacional y se encuentra adscrita al Ministerio de Economía. En el año 1997 la referida institución presentó una propuesta legislativa para promover la formalización de las PYMES, lanzando en octubre del año 2000 una política nacional para la pequeña empresa en la que quedaron plasmados como principales objetivos eliminar las barreras que impiden a los empresarios insertarse con éxito en los mercados nacionales e internacionales, y propiciar el desarrollo del mercado de servicios empresariales orientando a la pequeña empresa a fin de que pueda incrementar su productividad y competitividad. Además el Ministerio de Economía a través de CONAMYPE en el 2002 desarrolló programas que buscan mejorar la gestión empresarial y por ende la

²² Cfr. García Rodríguez, Fernando. Op. Cit. p. 7

competitividad, específicamente se ha impulsado el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) y el Programa de Promoción de Asociatividad Competitiva.²³

1.2 DEFINICIÓN DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y CARACTERIZACIÓN.

Partimos del hecho de que la *Empresa* surge a través de una idea de prestar un servicio o cubrir una necesidad de una población en sí. Doctrinariamente a ésta se le puede definir como “una organización económica, una unidad productiva de bienes y servicios, a través de la combinación de trabajo, capital y otros recursos. Son organizaciones jerarquizadas, con relaciones jurídicas, y cuya dimensión depende de factores endógenos (capital) y exógenos (economías de escala)”.²⁴

Legalmente tiene importancia mencionar lo que establece el Artículo 553 del Código de Comercio “la empresa mercantil está constituida por un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios”.

Otras significaciones de importancia son las del concepto de *Comerciante Individual* ya que este es el principal sujeto en el derecho mercantil. Este es la persona natural que ostenta tal calidad y cumple con el requisito de la habitualidad y el de la titularidad de la empresa mercantil. Es decir que hablamos de personas naturales capaces de obligarse según lo menciona el Art. 7 del Código de Comercio. A dicho concepto es de relacionar el de *Comerciante Individual en Pequeño* que según el Art. 2, literal b) del

²³ Cfr. García Rodríguez, Fernando. Op. Cit. p. 36-37

²⁴ Definición extraída de la página web de recopilación de definiciones realizadas por especialistas en la materia: www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/emp/gesemperesarial.htm#2.

reglamento derogado de la Ley reguladora del ejercicio del comerciante e industria, es la persona que con un capital de cien mil colones en su empresa, se dedica al comercio. Que además coincide con la concepción actual de comerciante individual en pequeño regulado por el Art. 15 del código de Comercio. Por otro lado existe también la figura de *Comerciante Social*: Estas son las llamadas Sociedades Mercantiles, las cuales sabemos que “se da a través de un contrato entre dos o más personas, los socios, que ponen en común determinados bienes o determinadas actividades, con móvil de lucro, a fin de administrar en común determinados negocios y repartirse los beneficios obtenidos. Pero a la vez, este contrato es fuente de creación de un sujeto de derecho, de una persona distinta de los socios, es decir un ente jurídico capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones y de ser representado judicial y extrajudicialmente”²⁵. Ambas concepciones son las distintas posturas que explican la naturaleza del comerciante social. Pero la que nos interesa saber es la última de las posturas, pues la Sociedad Mercantil como persona jurídica puede constituir una empresa.

El tema de las empresas se encuentra estrechamente vinculado a la conceptualización de Sector Formal y Sector Informal, pues el ámbito empresarial se desglosa en estos dos segmentos. En cuanto a *Sector Formal* “se refiere al sector moderno integrado por empresas jurídica y administrativamente organizadas, y con dominio de medios y recursos para la producción de bienes y servicios”²⁶. En cuanto al término *Sector Informal*, este

²⁵ Lara Velado, Roberto. “Introducción al Estudio del derecho Mercantil”. 2ª edición. Edit y año desconocidos. p. 24.

²⁶ Quintanilla Baquero, Ana Miriam; Serrano Martínez, Juan F.; Asbun Duarte, Rocío Raquel; Jaime de Alcoleas, Olivia Elizabeth. “El Crédito a la micro y pequeña empresa: Estrategia para facilitar un acceso”. Tesis para optar al grado de licenciatura en administración de empresas. UCA, San Salvador, 1999. p. 6.

es utilizado en el contexto de análisis de empleo y “se refiere a las unidades económicas, cuyo nivel de estructuración o formalidad organizacional se caracteriza por la escasa delimitación de las funciones administrativas respecto de las productivas”²⁷. Según la XV Conferencia Internacional de Estadística del Trabajo de 1993, el sector informal se define según los criterios del tamaño de la empresa (número de trabajadores), y la contabilidad del negocio. Así debe entenderse por *Informalidad* el limitado acceso a los recursos financieros y técnicos que tienen las unidades económicas de pequeña escala, y la falta de ajuste a las regulaciones que un adecuado marco normativo les impone.

De lo anterior se puede decir que de una manera general se entiende a la pequeña empresa dentro de este rubro, por entenderse a esta como una unidad económica de pequeña escala, generalmente establecida en locales que son utilizados únicamente para la finalidad del negocio; además, realizan sus bienes y servicios en mercados de relativa cobertura nacional, teniendo gran facilidad de entrada al mercado de trabajo, por lo general no presentan una organización formal, pero si integra unidades económicas generadoras de empleo, además no tienen participación en la exportación o si esta se da, es por subcontratación²⁸. En cambio la mediana empresa alcanza un grado de mayor formalidad, por el cumplimiento de los requisitos exigidos por la ley al momento de registrarse como tal, comprendiéndose así entonces dentro del sector formal. Pero de la pequeña empresa se debe necesariamente hacer la aclaración, que si ésta cumple a cabalidad las formalidades legales que se le imponen y está debidamente inscrita en el Registro ha de considerarse en el sector formal, y más aún debe de considerarse dentro de este rubro siempre si además cumple con los estándares oficiales que son manejados respecto al

²⁷ FUSADES, Et al. “Libro Blanco de la Microempresa”. El Salvador, C.A. 1996. p. 3

²⁸ *Cfr.* Quintanilla Baquero, Et al. Op. Cit. p. 3.

número de empleados y la cantidad de ingresos mensuales de la empresa, es decir si operan dentro del contexto de una empresa legalizada.

Habiéndose establecido estas definiciones afines, es de retomarse el aspecto relacionado a los Criterios en base a los cuales se define la informalidad de una empresa, ya que estos son los mismos que sirven de apoyo para determinar que se debe entender por pequeña o mediana empresa. A continuación se expone la diferenciación conceptual que las diferentes instituciones hacen en nuestro país de lo que ha de llamarse Pequeña y Mediana Empresa:

- 1- AMPES: Pequeña empresa es la que tienen entre seis y veinte personas empleadas a su servicio y/o un capital activo invertido en ella o en ellas, de entre 25 mil a 200 mil colones.²⁹
- 2- CONAMYPE: Para esta institución la pequeña empresa es aquella que tiene hasta 50 personas y las ventas que realizan oscilan entre los \$5,714.28 y \$7,142.85 mensuales.³⁰
- 3- FIGAPE: Define la pequeña empresa como el sector económico conceptualizado por estas características: está identificado por la factibilidad de entrada al mercado de trabajo, en elementos tecnológicos y de mercado limitante por lo general se presentan en una organización formal, pero si integra unidades económicas generadoras de empleo, aunque no tengan apoyo de gobierno.³¹
- 4- FUSADES (PROPEMI): Para esta la pequeña empresa es aquella que emplea entre 10 y 50 trabajadores y sus ventas mensuales son menores a \$57,142.29 y la mediana empresa la define como aquella que ocupa entre 50 y 100 trabajadores y sus ventas son de hasta \$114,285.00.

²⁹ Cfr. Quintanilla Baquero, Et al. Op. Cit. p. 2.

³⁰ FUNDAPYME, Op. Cit. p. 5

³¹ Quintanilla Baquero, Et al. Op. Cit. p. 2.

- 5- FUSADES (DEES): Ellos definen a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 19 empleados y sus activos son menores a \$ 85,714.00 y en cuanto a la mediana empresa esta es aquella que emplea de 50 a 99 empleados y sus activos son menores a los \$228,571.00.
- 6- INSAFORP: La pequeña empresa la cataloga como aquella que tienen de 11 a 49 empleados y la mediana empresa aquella que tiene de 50 a 99 empleados.
- 7- BMI: Lara esta institución la pequeña empresa la ve como aquella que tiene de 11 a 49 empleados y sus trabajadores realizan unas ventas anuales que se ubiquen entre \$5,714.28 y \$57,142.85 y en relación a la mediana empresa esta es la que emplea entre 50 y 199 empleados y tiene ventas mensuales entre \$57,142.50 y \$380,000.00.
- 8- BID: Esta institución solo da los parámetros que tiene sobre la definición de la pequeña y microempresa y no dice nada sobre la mediana; y como la que se ocupa en este momento es la pequeña empresa se mencionará como la define y dice que es aquella que emplea entre 11 y 99 trabajadores y sus ventas anuales son entre \$3.0 millones y \$5.0 millones.
- 9- BANCO PROCREDIC: Para ella la pequeña empresa es aquella empresa que le brinda créditos entre los \$5,142.85 y \$57,145.85, de la mediana empresa no establece un monto.

En base a lo expuesto anteriormente, se determina como postura a seguir la definición dada por FUSADES (PROPEMI), la cual consiste en considerar a la pequeña empresa como aquella que emplea entre 10 y 50 trabajadores y sus ventas mensuales son menores a \$57,142.29 y la mediana empresa la define como aquella que ocupa entre 51 y 100 trabajadores y sus ventas son de hasta \$114,285.00. Que además coincide en lo relacionado al número de empleados con el criterio utilizado por la DIGESTYC (Dirección General de Estadística y

Censos) del Ministerio de Economía, institución que está encargada de generar la información oficial en la materia. Esta postura es retomada ya que es la más estandarizada por las instituciones que tienen que ver con el quehacer de las PYMEs en nuestro país.

Conforme a la conceptualización que se ha expresado entre las distintas posturas utilizadas por las Instituciones directamente relacionadas con las PYMEs, podemos establecer cada una de las Características que las PYMEs presentan en nuestro país. Es decir, que a continuación se presentan los elementos descriptivos generales para tener un más amplio panorama sobre la idea de que es pequeña y mediana empresa:

1) La mayoría de las PYMEs son empresas con experiencia: El 55 % de las empresas pequeñas y medianas tienen más de 10 años de haber iniciado actividades. Ese nivel de antigüedad se acentúa en el sector de la mediana empresa en un 72 %. De igual forma la tercera parte de las empresas pueden ser catalogadas como empresas “en proceso” (con un periodo de vida que oscila entre 4 y 10 años). Y únicamente un 13 % de pequeñas empresas son catalogadas como jóvenes (de 0 a 3 años). En nuestra realidad, las pequeñas y medianas empresas gozan de mayor estabilidad comparado con la microempresa.³²

2) El empleo promedio generado por las PYMEs varía en términos geográficos y sectoriales: El Sector en el área Metropolitana de San Salvador reporta un nivel de empleo fijo de 35 empleados, casi el doble del nivel reportado en Santa Ana y San Miguel. A nivel sectorial, la industria pyme

³² FUNDAPYME, Op. Cit. p. 12

presenta el nivel productivo más alto de empleados fijos (35), seguida por el comercio (25) y servicios (21)³³

3) La pyme tiene como cliente principal a los consumidores finales y destinan su oferta fundamentalmente al mercado nacional: Un 54 % de las empresas lo constituye el consumidor final. En el ámbito sectorial los consumidores finales como clientes tienen un mayor peso para las empresas comerciales y de servicios. Es de mencionar la incidencia no significativa en el mercado y que el área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.³⁴

4) Las PYMEs salvadoreñas tienen una oferta exportable poco desarrollada: La incidencia de las empresas que exportan actualmente es apenas del 14%; y el porcentaje de las que no lo hacen pero tienen interés de hacerlo en el futuro es de 8%.³⁵

5) Los empresarios de la Pyme tienen una experiencia empresarial relativamente grande: El 56 % de los empresarios tienen una experiencia mayor de 10 años. Sólo una quinta parte posee menos de 5 años como dirigente empresarial.³⁶

6) Las PYMEs utilizan los servicios de Internet: La asociatividad a Internet tiende a ser mayor en el segmento de las medianas empresas donde cada 7 de 10 están conectadas; en el segmento de la pequeña empresa sólo 3 de cada 10 disponen del servicio.³⁷

³³ Fuente: Encuesta empresarial FUNDAPYME, 2002

³⁴ *Cfr.* FUNDAPYME Op. Cit. p. 13

³⁵ *Cfr* *Ibíd.* 14

³⁶ *Cfr* *Ibíd.* p. 16

³⁷ *Cfr.* FUNDAPYME Op. Cit. p. 17

7) Administración independiente. (usualmente dirigida y operada por el propio dueño).³⁸

8) Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventanas, producción, finanzas, compras, personal, etc.³⁹

9) Actividad no intensiva en capital, denominado también con predominio de mano de obra.

10) Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño en muchos casos).

11) Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto:

- Aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
- Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

12) Concentración en ciertas ramas de actividad: El mayor número de empleados en este sector se encuentra en actividades relacionadas en el comercio y en el servicio. Las relaciones del sector se encuentran bien marcadas, ya que en gran proporción tanto pequeñas y medianas empresas tienden a contar con proveedores y clientes que forman parte del mismo sector. De la misma forma la mayor parte del sector se encuentra orientado al mercado externo, por lo que los bienes y servicios generados por el sector llevan a suplir demandas locales.

³⁸ Cfr. Spencer Holl, Gallen. "Guía para la Pequeña Empresa". 1ª edición. Editorial Gernika. México, 1986. p. 21.

³⁹ Cfr. Hernández, René. Op Cit. p. 52- 55. Esta bibliografía es la misma para las Características desde la numero 8 a la 30.

- 13) Alto grado de Heterogeneidad entre las unidades productivas que lo conforman: En el sector coexisten medianas empresas, con actividades económicas de subsistencia desarrolladas por personas que perdieron su empleo o que no pueden trabajar en el sector formal de la economía.
- 14) Mano de obra poco calificada: Existe un grave problema en la calidad de la fuerza laboral del sector, ya que prevalecen los altos índices de analfabetismo y bajos niveles de escolaridad.
- 15) Vulnerabilidad legal y organizacional: El sector difícilmente puede ingresar al sector legal de la economía porque los requerimientos legales para formalizarse son muchos y costosos.
- 16) Deficiente gestión y desconocimiento de las herramientas de administración para garantizar la supervivencia de las unidades productivas.
- 17) Fuerte competencia: El sector es obligado a competir en nichos de mercados muy competitivos, donde a veces se encuentran también las grandes empresas.
- 18) Crédito costoso y difícil de acceder: Pocas veces se logra acceder a recursos del sector financiero formal, teniendo las PYMEs que recurrir a fuentes de financiamiento informales tales como ONG's prestamistas y programas de cooperación.
- 19) Fuerte adaptabilidad de las unidades productivas: Ante la carencia de recursos, el sector ha demostrado una gran creatividad para adaptar los recursos disponibles a la realidad enfrentada, principalmente en el aspecto tecnológico.
- 20) Legitimidad: Que da a la mediana y gran empresa su forma moderna de organización, administración comercial e incorporación al régimen legal establecido frente a las formas incipientes y rudimentarias con que se organizan los recursos a nivel del pequeño empresario.
- 21) Normatividad extralegal que rige su actuación.
- 22) El número reducido y baja especialización de los trabajadores.

- 23) La cierta autonomía con que se desenvuelva en cuanto a la operación y comercialización de los bienes y servicios.
- 24) La fácil entrada y salida a diversas actividades productivas.
- 25) Carencia de una trayectoria en desarrollo o mejora continúa de productos y procesos.
- 26) Una vaga o ninguna compensación de las nuevas amenazas y oportunidades presentadas por la orientación básica de la política comercial y arancelaria del país.
- 27) Poca o ninguna experiencia en el campo de la gestión de los cambios tecnológicos.
- 28) Muy baja o nula demanda de servicios no financieros para asesorarlas en aspectos técnicos – productivos.
- 29) Aversión al cambio de tecnologías porque lo perciben como un incremento de riesgo en sus operaciones.
- 30) Oposición al establecimiento de relaciones de operación con otras unidades productivas para trabajar en equipo.⁴⁰
- 31) Pretenden generar utilidades para reinversión y crecimiento.⁴¹
- 32) Ingresos excedentes generalmente destinados para inversión y ahorro.
- 33) Continuo desarrollo de la empresa.
- 34) Lugar destinado específicamente para el negocio en la mayoría de los casos.
- 35) Posee capital y equipo limitado, pero adaptable al negocio.
- 36) Poseen un muy variado campo de acción.
- 37) Infraestructura modesta pero suficiente para la producción.

⁴⁰ *Cfr.* Hernández, René. Op Cit. p. 52- 55. Esta bibliografía es la misma para las Características desde la numero 8 a la 30.

⁴¹ *Cfr.* Quintanilla Baquero, Et al. Op. Cit. pág. 15-18. Esta bibliografía es la misma para las Características desde la número 31 a la número 40.

- 38) Limitado acceso al sistema financiero y capacitación solo en raras ocasiones.
- 39) Utiliza mano de obra asalariada y familiar, y en algunos casos con cierto grado de especialización.
- 40) Insuficientes para respaldar la inversión⁴².

1.3 ELEMENTOS DE LAS PYMEs.

Es necesario dejar establecidos cada uno de los elementos de los cuales se componen las empresas objeto de estudio, para ello se describen a continuación dichos elementos y se da una breve explicación de ellos.

En este apartado desarrollaremos los elementos de que se constituyen las PYMEs según lo establece el código de comercio.

- 1) El pequeño y mediano empresario: Es el propietario y titular de la empresa, quien en este tipo de negocio desarrolla por si mismo la administración, el que fabrica, el que desarrolla todos los procesos al interior de la empresa. Es decir que es además el dueño del establecimiento comercial. El por si solo maneja la administración de la empresa, no contrata a nadie más para tales fines.
- 2) El cliente: Tal como lo estipula el Art. 557 romano II del Código de Comercio es uno de los elementos constituyentes de la empresa. Es decir que se está refiriendo al consumidor final o a la persona prestataria de un servicio que se otorga en su beneficio. Es básicamente de la clientela generada por la empresa, de la cual depende el crecimiento económico del pequeño o mediano empresario. Ello opera a través del

⁴² Cfr. Quintanilla Baquero, Et al. Op. Cit. pág. 15-18. Esta bibliografía es la misma para las Características desde la número 31 a la número 40.

proceso de oferta – demanda; es decir que en base al grado de oferta de un servicio o producto, así se puede evidenciar un crecimiento en las ventas reportadas de una empresa.

- 3) El nombre comercial y los distintivos comerciales (Art. 557 romano III del Código de Comercio). De tales conceptos el art. 2 de la Ley de Marcas y Otros signos distintivos da las siguientes definiciones:

Nombre Comercial: Un signo denominativo o mixto con el cual se identifica y distingue a una empresa o a sus establecimientos. Este debe ser registrado conforme al art. 60 de la mencionada ley.

Distintivo Comercial: Cualquier signo que constituya una marca, una expresión o señal de publicidad comercial, un nombre comercial, un emblema o una denominación de origen.

- 4) Capital: En este punto se debe destacar que en el caso de este tipo de empresas, las que forman parte del sector informal, la dotación de capital con que operan es escasa. Esto mismo produce que a ellos se les dificulte invertir en equipo sofisticado, afectando así su productividad⁴³. Dicho elemento en muchos casos incide también en el aspecto de la exportación, además por los demás requisitos de la ley exigidos para esta, también afecta la falta de una capitalización adecuada de donde puedan arrancar las empresas para su crecimiento.
- 5) Infraestructura: Es de referirse al establecimiento comercial y a los elementos materiales referidos en el art. 553 del Código de Comercio, es decir los bienes corporales de los que se compone la empresa. Para el caso el art. 557 Cod. Com relacionado con el 565 y siguientes establecen la necesidad de que la empresa se componga por un establecimiento, es

⁴³ Cfr. FUSADES. Segundo Foro Centroamericano sobre desarrollo de la pequeña y microempresa. Panel N° 5: “Conclusiones y Recomendaciones del II Foro Centroamericano sobre el desarrollo de la pequeña y micro empresa”. 21-23 Septiembre 1987. San Salvador, El Salvador. p. 2

decir de un local el cual sirva para realizar las actividades comerciales productivas o de prestación de servicios. Como es el caso de esta categoría empresarial, es completamente necesario disponer de dicho local. Pero puede observarse que en la actualidad la cuestión del establecimiento, en algunos casos es muy reducido o convergen, los lugares de domicilio con el local donde desarrollan actividades productivas, punto que es característico de muchas pequeñas y medianas empresas en nuestro país.

1.4 NATURALEZA JURÍDICA DE LA PYMEs.

El segmento pequeño y mediano forma parte integral del sector privado. Además es de mencionar que el sector informal tiene una relación con los conceptos empresariales manejados en específico con el de pequeña empresa, ya que incluye conceptos de autoempleo, libre iniciativa y autonomía en ciertas decisiones, constituye una base firme del sistema de libre empresa⁴⁴. Esto significa que de una manera general, la pequeña ha de pertenecer al comercio informal, todo dependiendo de las especificaciones que las empresas y de que estas tengan un grado mayor de cumplimiento de sus obligaciones mercantiles, de que estén formalmente inscritas, pues a ello obedece el hecho de no considerar dichas empresas como parte del sector informal, sino más bien como empresas constituidas y formalizadas, ya sean medianas o pequeñas. Es decir del sector formal empresarial.

1.5 IMPORTANCIA DE LAS PYMEs EN EL SALVADOR.

Para hacer un análisis de la ocupación de la población económicamente activa por sector de actividad económica, se pone en evidencia que el sector informal

⁴⁴ Cfr. FUNDAPYME. Op. Cit. p. 14

de la economía tiene un papel relevante en cuanto a la generación de empleo de un porcentaje de la población (Más del 50% de la población ocupada).⁴⁵

La importancia también está sustentada por el gobierno, ya que el Presidente de CONAMYPE estableció que “el sector empresarial comprende más del 93% de las empresas, genera más del 50% de los empleos y da un aporte entre el 25 y 40% al PIB; a su vez el sector constituye la forma de producción más estrechamente ligada a los mercados nacionales. Más del 90% de los insumos que utilizan se obtienen en el mercado nacional y destinan casi la totalidad de su producción al mismo mercado”⁴⁶.

De esta manera se ha tomado en cuenta como un elemento prioritario para ser tomado en cuenta dentro del proyecto de desarrollo integral del país, “siendo imperativo crear condiciones que permitan un mejor aprovechamiento, rentabilidad e incremento de sus activos”.⁴⁷

“Por otro lado es de mencionar que los organismos como el Banco Mundial, el BID, FMI y otros, también están dando relevancia a sectores que han sido subatendidos por las Instituciones Financieras (en lo que ha servicios, créditos y depósitos se refiere).”⁴⁸

Y precisamente con todo esto se puede decir que el interés de los organismos, instituciones financieras nacionales e internacionales a sectores como las PYMEs se debe a que se ha comprobado que la pequeña y mediana empresa son confiables y pueden ser sujetos de créditos.

⁴⁵ *Cfr.* Propuesta de la Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, San Salvador, Enero 1998.

⁴⁶ Palabras del Dr. Enrique Burgo Bustamante durante el II Simposio de la Micro y Pequeña empresa, San Salvador, Mayo de 1998.

⁴⁷ Bases para el Plan de Nación, Enero de 1998.

⁴⁸ IV Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y El Caribe, San Salvador, El Salvador, Junio de 1998.

1.6 MARCO INSTITUCIONAL DE LAS PYMEs.

La pequeña y mediana empresa en El Salvador, ha tenido un soporte económico y de asistencia técnica, tanto de instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales y de la empresa privada, las cuales ponen a disposición de dichas empresas, una serie de programas que inclinan al desarrollo y una mayor competitividad de éstas.

Para identificar a los actores institucionales, se deben distinguir los tres niveles institucionales de las PYMEs:

- **Nivel Macro:** Donde agrupamos a las instancias del sector público. Acá se encuentran el Gobierno Central, en este caso forman parte del apoyo gubernamental CONAMYPE y FIGAPE. Además interviene en este nivel, la Asamblea Legislativa con su función legislativa, es decir a través del marco normativo y los Gobiernos locales que colaboran en la elaboración y ejecución de políticas en el ámbito local, incluyéndose aquí las Municipalidades y los Consejos Departamentales de Alcaldes.
- **Nivel Meso:** Donde agrupamos las instancias del sector privado. Se habla de Gremiales para la representación de intereses como AMPES, ONG'S y Fundaciones como FUSADES y FUNDAPYME. Acá se incluyen también los centros privados de formación, como también los Bancos y Financieras (que son abordados en el capítulo cuarto).
- **Nivel Micro:** El cual incluye al conjunto de beneficiarios y usuarios a los cuales va dirigida la acción de las instancias de los niveles macro y meso.⁴⁹

Ya habiendo mencionado al rubro que pertenecen, se desarrollan a continuación las principales instituciones objeto de estudio:

⁴⁹ Cfr. Hernández, René. Op. Cit. p.51

1.6.1 CONAMYPE.

Opera mediante Decreto Ejecutivo N° 12 a partir del mes de Julio de 1999. Está adscrita al Ministerio de Economía, es creada con la combinación del sector público y privado, integrado además por representantes de gremiales del sector empresarial, ONG´s, programas nacionales de apoyo y un miembro propietario y suplente de exclusiva selección del presidente de la república.

Se basa en tres estrategias: 1- La promoción de la articulación de las micro y pequeñas empresas y la formulación de una política para el sector; 2- Mejoramiento y diversificación de la oferta de servicios técnicos hacia las PYMEs por los prestadores; 3- Fortalecimiento de la capacidad técnica, administrativa y organizativa de la CONAMYPE.⁵⁰

Como parte de la política para PYMEs, impulsa una serie de Programas, los cuales se describen a continuación.

1.6.1.1 Sistema de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa⁵¹

El Ministerio de Economía a través de CONAMYPE impulsa este sistema con objetivos de aumentar las oportunidades de empleo, contribuir al crecimiento económico del país, con el propósito de aprovechar las oportunidades del libre comercio. Con este apoyo se pretende responder a las necesidades de dicho sector, que demanda de un marco legal que facilite los negocios, de un mayor acceso a créditos, capacitación, asistencia técnica, desarrollo de calidad, generación de nuevos negocios entre proveedores, productores y comercializadores, desarrollo de capacidad de innovación. Los instrumentos a través de los cuales responde a dichas necesidades son: leyes y entorno de

⁵⁰ Cfr. García Rodríguez, Fernando. Op. Cit. p. 36-37

⁵¹ Cfr. CONAMYPE. “Memoria de Labores”. Ministerio de Economía, 2002. p. 10

negocios, promoción de exportaciones, información, capacitación, asistencia técnica, asociatividad, promoción de negocios y financiamiento.

1.6.1.2 Fondo de Asistencia Técnica (FAT)⁵²

Se trata del apoyo económico que ofrece el gobierno y facilita al empresario contratar servicios de consultoría y asistencia técnica para mejorar su gestión empresarial y su competitividad. Es una ayuda para que puedan mejorar la calidad de sus productos o servicios e incrementar sus ventas y ganancias. El 80% de los costos de dicho servicio proviene del Gobierno y fuentes de cooperación, el otro 20% lo aporta el empresario. Dichas consultorías están orientadas a apoyar temas de calidad, procesos de manejo de recursos humanos, etc. El FAT actualmente opera en cuatro modalidades: individual, grupal, asociativo y empresarial.

1.6.1.3 Programa de Asociatividad Competitiva⁵³

Se trata del apoyo a procesos de formación grupal del sector, a efecto de ir generando en los empresarios, oportunidades de desarrollo que les permitan en corto, mediano y largo plazo mejorar la competitividad de sus empresas.

1.6.1.4 Escuela Virtual para MIPYMES⁵⁴

Ahora los empresarios tienen acceso a los contenidos de gestión empresarial mediante un sistema e-learning (aprendizaje-electrónico), que facilita el aprendizaje al sustituir las capacitaciones presenciales por cursos virtuales, entretenidos y prácticos. Así el usuario avanza cada módulo según su tiempo y ritmo de aprendizaje. Para que pueda acceder a la escuela virtual lo puede hacer a través del Kit de discos compactos que tiene a su disposición CONAMYPE y los Infocentros del país.

⁵² Cfr. Ibíd. p.13

⁵³ Cfr. CONAMYPE. Op. Cit. p. 1

⁵⁴ Cfr. Ibíd. p. 2

1.6.2 FUSADES/PROPEMI⁵⁵

PROPEMI es un programa de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), esta es la mayor organización privada de desarrollo del país, que fue inicialmente financiada con recursos de USAID, y ha tenido como objetivo principal la promoción del sistema democrático y de libre empresa, su papel es promover el desarrollo de la pequeña y microempresa mediante servicios financieros, asesoría y capacitación gerencial-administrativa. Para ello plantea la necesidad de realizar investigación aplicada del sector para diseñar servicios financieros y asistencia técnica con alto grado de eficiencia y competitividad, y de esta manera propiciar el acceso a recursos financieros y se contribuye a la inversión en capital humano del sector.

1.6.3 Fundación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME)

⁵⁶“Esta institución nace con el fin de contribuir, apoyar y fomentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de El Salvador, poniendo a su disposición una oferta de servicios que ayude a mejorar sus capacidades frente a los retos de la globalización. Surge a iniciativa de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y FUNDES Internacional, institución que desde 1984 promueve la creación y el desarrollo de la Pyme en Latinoamérica”.

FUNDAPYME funciona en tres áreas⁵⁷, las cuales son:

- Consultoría Integral: Está orientada a identificar las causas que provocan deficiencias y afectan el desarrollo competitivo de las empresas, proporcionando soluciones efectivas y prácticas.

⁵⁵ Cfr. FUNDAPYME, et. al. Op. Cit. p. 57-58.

⁵⁶ FUNDAPYME. “Boletín Informativo”. 2002. p.2

⁵⁷ Cfr. *Ibíd.*, p. 2.

- Asociatividad: Esta va acompañada de asesoría y capacitación, no sólo incrementa la productividad y mejora la calidad de los productos nacionales, sino que hace más competitivas las empresas y mejora su poder de negociación en el mercado local e internacional.
- Programa Entorno: Se realiza un análisis permanente del entorno para identificar las principales oportunidades que potencian la competitividad de las empresas y también los obstáculos con los que estas se encuentran. Lo que se busca es el desarrollo sostenible, planteando soluciones y haciendo alianza con otras instituciones.

1.6.4 Asociación de la Mediana y Pequeña Empresa Salvadoreña (AMPES)⁵⁸

Se fundó en 1988 con el propósito de aglutinar al mayor número de pequeños y medianos empresarios y constituirse en una organización representativa del sector. Es una organización que tiene personalidad jurídica, con sede en San Salvador. Es una gremial que tiene como objetivos representar los intereses de la micro, pequeña y mediana empresa salvadoreña, promover el desarrollo integral, aumentar la participación y el grado de influencia de estos sectores dentro del proceso de desarrollo económico y social del país. AMPES promueve el apoyo a la organización gremial o interempresarial, la capacitación, prestación de servicios empresariales. Anteriormente tenía un programa crediticio pero ya se convirtió en una Financiera que presta el servicio a todos los empresarios que cumplan los requisitos sean o no socios de AMPES.

Además tienen representación en CONAMYPE y sostiene relaciones con los ministerios, gremios de su misma naturaleza y organismos de cooperación. Los

⁵⁸ Cfr FUNDAPYME. “Boletín Informativo”. 2002. p. 56.

requisitos para pertenecer a tal asociación son: Tener como mínimo un año de trabajar como empresario, llenar la solicitud y tener negocio real y propio. Las actividades que ejecutan y los servicios que prestan, son financiadas por dos vías: donaciones y fondos propios.⁵⁹

1.6.5 Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)⁶⁰

Es una institución oficial autónoma y financiera creada por la ley publicada en el Diario Oficial N° 105, Tomo 239, entrando en vigencia el 16 de junio de 1973, y que forma parte del apoyo gubernamental para las micro y pequeñas empresas, dicha institución ofrece apoyo al sector, concediéndoles créditos ágiles para la ampliación de las empresas ya establecidas, cuando éstas tengan factibilidad en sus proyectos. El monto del crédito va desde \$ 228.57 hasta \$ 34,285.71 y el tipo de garantía exigida es solidaria, hipotecaria, prendaria o combinación de ambas. El destino de estos créditos es para capital de trabajo, consolidación de deudas adquiridas por la actividad empresarial, formación de capital, con plazos hasta de ocho años.

⁵⁹ *Cfr.* García Rodríguez. Op. Cit. p. 37-38

⁶⁰ *Cfr.* FIGAPE. “Boletín Informativo”. 2002. p. 2

CAPÍTULO SEGUNDO

LEGALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. LEGALIZACIÓN DE LAS PYMES.

La legalización se refiere al “conjunto de prescripciones de la ley, respecto de las solemnidades que deben observarse al formalizar el acto jurídico”⁶¹, tienen la opción de legalizarse tanto los comerciantes individuales o sociales”. (Ver modelos en Anexo N° 2).

Comerciantes Individuales: “Son las personas naturales que teniendo capacidad legal se dedican al ejercicio del comercio y se encuentran enumeradas por el Código de Comercio”.⁶² Cuando decimos que el sujeto debe tener capacidad no es más que, la aptitud que tiene para contraer obligaciones y a la vez para exigir el cumplimiento de ellas.⁶³ (Art. 2 I C. Com.)

Comerciantes Sociales o Colectivos: “Son todas las sociedades independientemente de los fines que persiguen, sin perjuicio de lo preceptuado en el artículo 20 del código de comercio”.⁶⁴ (Art. 2 II C. Com.)

⁶¹ Argeri, Saúl A. “Diccionario de Derecho Comercial y de la Empresa”. Editorial Astrea. Buenos Aires, Argentina. 1982. p. 197

⁶² Asamblea Legislativa. “Código de Comercio” Decreto N° 671 Editorial Jurídica Salvadoreña El Salvador 30ª edición Marzo 2003.; art. 7.

I- Las personas naturales que, según el Código Civil son capaces para obligarse.

II- Los menores que teniendo dieciocho años cumplidos hayan sido habilitados de edad.

III- Los mayores de dieciocho años que obtengan autorización de sus representantes legales para comerciar, la cual deberá constar en escritura pública.

IV.- Los mayores de dieciocho años que obtengan autorización judicial.

Estas autorizaciones son irrevocables y deben ser inscritas en el Registro de Comercio.

⁶³ García Araniva, René, Tesis para optar por el grado de licenciatura en ciencias jurídicas “De las Cosas Mercantiles”, UES, Agosto de 1981. San Salvador, El Salvador. p. 10.

⁶⁴ Asamblea Legislativa. Op. Cit. Art. 20.- No obstante su Calidad de mercantiles, las sociedades que se constituyan como colectivas o comanditarias simples, de capital fijo, y que tienen exclusivamente una o

Sociedad: “es el ente jurídico resultante de un contrato solemne, celebrado entre dos o más personas, que estipulan poner en común, bienes o industria, con la finalidad de repartir entre sí los beneficios que provengan de los negocios a que van a dedicarse”.⁶⁵

Es bueno aclarar que sociedad mercantil no es sinónimo de empresa mercantil, ya que el primer término “es una persona que goza de derechos y obligaciones y la empresa es una cosa típicamente mercantil. Y la empresa es una cosa mercantil que está constituida por un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con el objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios”.⁶⁶ Esta definición es retomada por el Art. 553 C. Com.*, y tanto una persona natural o jurídica pueden ser los titulares de una empresa.

2.1.1. Tipos de Sociedades que se regulan en nuestro Código de Comercio. Requisitos específicos para la constitución de cada tipo de Sociedad.

Antes de conocer los tipos de sociedades es menester conocer como se constituyen las sociedades, estas se constituyen a través de una escritura pública, la cual debe reunir ciertos requisitos y solemnidades:

1) Actos Preparatorios⁶⁷:

más de las finalidades que se indican a continuación, quedan exentas de las obligaciones profesionales de los comerciantes contempladas en el Libro Segundo de este Código, salvo las de inscribir en el Registro de Comercio la escritura social.

* Los elementos que se pueden identificar sobre la empresa, ya fueron abordados en el Capítulo anterior.

⁶⁵ Asamblea Legislativa. Op. Cit. Art. 20. inciso Final

⁶⁶ Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 138.

⁶⁷ Cfr. Rodas Rozotto, Carlos Rafael de Jesús. “La Sociedad de Responsabilidad Limitada”. Tesis para optar al grado de licenciatura en Ciencias Jurídicas. Universidad Dr. José Matías Delgado. San Salvador, 1990. p. 57

- Elaboración de los inventarios de los bienes. Art. 602 Código de Comercio.
- Aprobación del Inventario por la Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles.
- Posibilidad de incluir dinero en efectivo en el inventario.
- Una vez aprobado el Inventario, se emite un acuerdo y se le da cumplimiento a la publicación.
- Transcurrido los plazos de publicación y sin oposición, se constituye y se otorga escritura pública.
- Además como un requisito previo para el otorgamiento de la escritura constitutiva, los socios suscribirán y pagarán el capital antes de constituir la Sociedad. La forma en que tal suscripción y pago debe hacerse, es depositando las aportaciones en una Institución bancaria.

2) Requisitos de la Escritura Pública de Constitución:

Según el Art. 22 del Código de Comercio la escritura debe contener:

- Nombre, edad, ocupación, nacionalidad y domicilio: Respecto a las generales en caso de persona natural, su base jurídica se establece en el Art. 32 numeral 4º de la Ley de Notariado, las generales en cuanto a la persona jurídica, encuentran su sustento legal en el Art. 35 de la Ley de Notariado.
- Domicilio: Este debe quedar establecido en el acta para efectos del cumplimiento de sus obligaciones para con terceros y público en general. (Art. 32 numeral 4º Ley de Notariado).
- Naturaleza: Las diferentes clases de Sociedades que se pueden constituir se regulan en el Art. 18 y 19 de Código de Comercio.
- Finalidad: Según el Art. 343 del Código de Comercio, su objeto debe ser lícito para que la Sociedad no sea nula y quedan sujetas a lo establecido en el Art. 354 del mismo cuerpo legal, ya que si la

Sociedad realiza actos lícitos pero se encuentran fuera del objeto social, está obligada a reformar tal objeto.

- Razón Social o denominación: Según Art. 101 del Código de Comercio, la razón social se forma con el nombre de uno o más socios, y la denominación, se forma libremente, pero debe ser distinta de cualquier sociedad existente.
- Duración o Declaración expresa de constituirse por tiempo determinado: Se exige para proteger a terceros que contraten con la Sociedad, así se podrá saber si una Sociedad se ha constituido por un tiempo determinado o indeterminado.
- Importe del capital Social: Este no debe ser inferior a cien mil colones (Art. 103 C. Com.).
- Expresión de lo que cada socio aporta en dinero o en otros bienes, y el valor atribuidos a ellos. Para ello se siguen las Reglas del Art. 196 Código de Comercio al igual que las Sociedades Anónimas, las aportaciones en especie serán efectuadas según valúo hecho previamente por auditor autorizado.
- Régimen de Administración: El Art. 114 C. Com. establece las reglas para las Sociedades de Responsabilidad Limitada, la administración debe estar a cargo de uno o más gerentes, debiendo existir además la junta general de socios como órgano supremo como lo estipula el Art. 117 C. com. y además las resoluciones que se deban realizar, será por mayoría de votos (Art. 121 C. com.).
- Manera de distribución de las utilidades: En el caso de la Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada, esta será entre todos los socios (Art. 109 C. Com.).

- Modo de Constitución de Reservas: La reserva legal será del 7% de las utilidades netas y el límite mínimo legal de dicha reserva será la quinta parte del capital social (Art. 123, 124 C. Com.).
- Bases para practicar la Liquidación: Debiendo primero estar disuelta la Sociedad, además deberán ser administradores y representantes los liquidadores tal como lo establecen los Arts. 326. 327, 332 del Código de Comercio.

3) Inscripción en el Registro de Comercio:

La Escritura de constitución deberá ser inscrita en el registro de Comercio tal como lo ordena el Art. 111 C. Com., el cual establece la importancia de la Inscripción, pues determina que las Sociedades en mención, deben ser inscritas y publicarse en extracto. Ya que las consecuencias de la falta de inscripción y publicación, hace incurrir a los socios con respecto a terceros en responsabilidad solidaria e ilimitada. El deber de la inscripción también se encuentra fundado en el Art. 465 romano C. Com., el Art. 13 numeral 3 Ley de Registro de Comercio, y el Art. 4 numeral 1 y 5 del Reglamento de dicha ley, deberá publicarse en el Diario Oficial y en uno de mayor circulación 486 C. Com.

Es de mencionarse, que la Certificación del Acuerdo que aprueba el Inventario debe agregarse a la Escritura Pública.

En cuanto a la clasificación de las Sociedades, es necesario dejar establecido que los tipos de Sociedades tradicionalmente se han dividido en dos especies: Sociedades Civiles y Sociedades Mercantiles, según el código de comercio,⁶⁸ pero a parte de esta clasificación existen otras dentro del derecho mercantil y según este se pueden clasificar⁶⁹ así:

⁶⁸ *Cfr.* Lara Velado, Roberto Op. Cit. p. 33.

⁶⁹ *Cfr.* *Ibíd.* p. 33.

1. Por la circunstancia de que la voluntad de asociarse implique o no más confianza personal de los socios entre si; desde este punto de vista las sociedades pueden ser: Sociedades de Personas y Sociedades mercantiles.
2. Por la forma en que se estructura el capital social; desde este punto de vista las sociedades mercantiles pueden dividirse en sociedades de cuota y sociedades de acción.
3. Por el tipo de responsabilidad que grave personalmente a los socios; desde este punto de vista las sociedades mercantiles se dividen en sociedades de responsabilidad ilimitada, sociedades de responsabilidad limitada y sociedades mixtas.

Según los puntos de vistas anteriormente señalados podemos decir que el código de comercio hace referencia a dos tipos de sociedades, las sociedades de personas y sociedades de capital, y esto se encuentra regulado en el artículo 18 C. Com. y que ambas clases de sociedades pueden ser de capital variable, y la única condición es que al final de su razón social o denominación se le agregue la abreviatura C.V. o la palabra capital variable.

Es por eso que se continúa con una breve explicación de la división o clasificación de sociedades que se hace en el código comercio.

Las sociedades de personas difieren de las de capitales o sociedades por acciones, en el sentido que la condición esencial para formar dicho tipo de sociedades, en el primer caso, es la calidad personal de los socios, mientras que en las últimas, la condición esencial es el aporte económico de los accionistas, representado por títulos valores llamados acciones⁷⁰.

2.1.1.1. SOCIEDADES DE PERSONAS:

Su marco regulatorio general esta en el código de Comercio es Art. 44 al 72.

⁷⁰ Cfr Lara Velado, Roberto Op. Cit. 41-51

Este tipo de sociedades tiene las siguientes características: 1- La confianza personal entre los socios es elemento determinante de la voluntad de asociarse, 2- Las proporciones de los socios pueden ser desiguales y no guardan proporcionalidad entre si en cuanto a su cuantía. 3- El capital no esta dividido en partes alícuotas (existe una excepción para las sociedades de responsabilidad limitada), 4- Admite la existencia de socios capitalistas y de socios industriales.

Dentro de este tipo de sociedad se encuentran:

2.1.1.1.1. Sociedades de Responsabilidad Limitada

Su régimen jurídico esta en los art. 101 al 125, C Com.

En la sociedad de responsabilidad limitada que abreviamos así S. R. L., los socios responden de las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportes individuales de capital. Dichos aportes se dividen en cuotas o participaciones sociales, que nunca serán representadas por acciones.

El nombre comercial de una S. R. L. puede ser constituido ya sea bajo razón social, con el nombre de uno o más socios, o por denominación libremente⁷¹. Una u otra deben ir inmediatamente seguida de la palabra "Limitada" o su abreviatura "Ltda." La omisión de este requisito, hará responsables solidaria e ilimitadamente a todos los socios.

Ninguna S. R. L. tendrá menos de dos ni más de veinticinco socios⁷². Cada socio tendrá únicamente una cuota o participación social. En cuanto a las aportaciones de los socios se pueden hacer de tres formas diferentes:

1. Las aportaciones comunes y corrientes, que constituyen el capital social.

⁷¹ Cfr. Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 51

⁷² Cfr. Ibíd. p 49

2. Las aportaciones suplementarias, las cuales obligan a los socios cuando así reestablezca en la escritura social, previa exigencia de la Junta General de Socios.
3. Prestaciones accesorias, estas se registrarán por un pacto incluido en la escritura social y los acuerdos que de conformidad tome con estos pactos la Junta General de Socios.⁷³

El capital social no puede ser inferior a cien mil colones; se dividirá en participaciones sociales que pueden ser de valor y categoría diferentes, pero que en todo caso serán de cien colones o de un múltiplo de cien. No se admite aporte industrial. (Art. 103 C. Com.)

En el evento en que uno de los socios adquiera una nueva cuota o haga aportaciones adicionales, el valor (y no la cantidad) de su cuota aumentará.

2.1.1.1.2 Sociedades en Comandita Simple.

Su régimen jurídico se encuentra en los Arts. 93 al 100. C Com.

Esta tipo de sociedad se parece ala sociedad colectiva con las diferencias que se mencionan a continuación:

1. La responsabilidad de los socios es mixta. Este tipo de sociedades tiene socios con responsabilidades limitadas o comanditarias y socios con responsabilidades ilimitadas o comanditadas. Generalmente los socios comanditados son conocidos con el nombre de gestores o socios colectivos.⁷⁴
2. La excepción es que si fallecieren o se retiren todos los socios comanditados, cualquiera de los comanditarios puede tomar la administración, hasta que entre un socio comanditado.

⁷³ Cfr Lara Velado, Roberto. Op. Cit. 50

⁷⁴ Cfr Ibíd. p. 47-48.

2.1.1.1.3 Sociedades en Nombre Colectivo

Su régimen jurídico se encuentra en los Arts. 73 al 92. C Com.

En este tipo de sociedades, los socios responden ilimitadamente y solidariamente entre ellos y con la Sociedad.

Características:

1. Todos los socios responden ilimitadamente y solidariamente por las obligaciones sociales, y todos los socios tienen derecho a participar en la administración.
2. El nombre de la sociedad es una razón social. O sea un nombre derivado de la combinación de los nombres de los socios, y como son muchos los socios al final agrega la palabra Compañía (CIA), Hermanos (Hnos.), Socios, u otras similares, en las que se puedan denotar que hay mas socios.⁷⁵

En cuanto a su administración y representación legal, las facultades les corresponden a todos los socios en virtud del carácter colectivo, es que todos los socios tienen iguales derechos, pero pueden por pacto modificar este régimen.⁷⁶

El administrador tiene dos tipos de limitaciones: la primera con relación a las finalidades de la sociedad, ya que no puede hacer actos no comprendidos en las finalidades, o en el caso que se le hayan asignado finalidades específicas en el pacto social. Y la otra es que los socios le hayan señalado en el acto de delegar sus facultades administrativas.

2.1.1.2. SOCIEDADES DE CAPITALS

Su marco regulatorio general esta en el código de comercio es Art. 126 al 190.

⁷⁵ Cfr. Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 45.

⁷⁶ Cfr. Ibíd. p. 46

Las sociedades por acciones se caracterizan por: 1- La confianza entre los socios no es elemento de la voluntad de asociarse, es por eso que las participaciones pueden traspasarse sin necesidad de aprobación de los socios. 2- Pueden documentarse la participación en documentos como títulos valores 3- El capital social se divide en partes alícuotas, las cuales son representativas de una acción. 4- Por sus naturalezas capitalistas no permite socios industriales.⁷⁷

Dentro de esta categoría están las siguientes sociedades:

2.1.1.2.1 Sociedades en Comandita por Acciones

Su marco regulatorio se encuentra en los Arts. del 296 al 305 del C. Com.

Esta sociedad es de forma mixta⁷⁸ y requiere por lo menos un socio con responsabilidad ilimitada o *Comanditado* (quien será solidaria e ilimitadamente responsable por las obligaciones sociales) y por lo menos un socio con responsabilidad limitada o *Comanditario* (responsable hasta el valor de sus acciones). Este tipo de sociedad generalmente se regula por las reglas aplicables a las sociedades por acciones, y disposiciones de la Sociedad en Comandita Simple también le son aplicables.

Características de esta sociedad⁷⁹:

1. Quienes administran al igual que en la Sociedad comandita simple son los Comanditados y poseen el derecho exclusivo e indefinido. Estos también responden ilimitadamente, los socios comanditarios representan el elemento capital, los cuales son accionistas y responden limitadamente.

⁷⁷ Cfr. Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 46

⁷⁸ Cfr. Ibíd. p. 85

⁷⁹ Cfr. Ibíd. p. 85-86

2. El órgano de la comandita de fondos, es la junta General de Accionistas, la cual aprueba o no la gestión de los comanditados, al final de cada ejercicio fiscal. Sus efectos son similares a los de la sociedad anónima
3. Los comanditados pueden ser a las vez accionistas por su calidad de administradores de la sociedad, les corresponde presidir la junta general si a la vez son accionistas, tienen derecho de deliberación y de voto. Si no lo son, su participación se reduce a mera función de presidencia.
4. Por su naturaleza mixta, la sociedad comandita por acciones es una sociedad de transición entre las sociedades de personas y de las de capital, y es una figura poco flexible.

2.1.1.2.2 Sociedad Anónima

Su marco regulatorio es artículo 191 al 295 del código de comercio.

Las acciones representan el capital social de este tipo de sociedad. Los accionistas son responsables hasta el monto de su participación en capital social de la sociedad, es decir que responden limitadamente.

Este tipo de sociedad se caracteriza por los siguientes planteamientos:

1. Tiene su capital dividido en cierto número de alícuotas, que pueden circular libremente.
2. Su administración se efectuara por medio de los organismos previstos por la ley en el pacto social, por elección de los socios.
3. Están sujetas a determinadas disposiciones relativas a vigilancia y publicidad, destinadas a proteger al público, ya que estas sociedades responden únicamente con su patrimonio social las obligaciones contraídas a favor de sus acreedores.⁸⁰

⁸⁰ Cfr. Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 66

Antes de entrar al procedimiento de Constitución según las dos formas de constituirse, es necesario mencionar los requerimientos del Art. 192 C Com. para proceder a la constitución de una sociedad anónima:

I. Que el capital social no sea menor de cien mil colones y que esté íntegramente suscrito.

II. Que se pague en dinero efectivo, cuando menos el 25% del valor de cada acción pagadera en numerario.

III. Que se satisfaga íntegramente el valor de cada acción, cuando su pago haya de efectuarse en todo o en parte, con bienes distintos del dinero.

Por otro lado, las Sociedades Anónimas tienen una serie de requisitos especiales en que le son requeridos para la Escritura de constitución. Estos se encuentran regulados en el Art. 194 C. Com. Además de los exigidos por el Art. 22 C. Com., también son necesarios los siguientes requisitos:

- La suscripción de las acciones, con indicación del monto que se haya pagado del capital, el cual no debe ser menor de cien mil colones (Art. 192, I C. Com.).
- La manera y plazo en que deberá pagarse la parte insoluta del capital suscrito: Deberá estar íntegramente pagada una cantidad igual a la cuarta parte del capital de la fundación (Art. 192 inc. 2º C. Com.).
- El número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social: Dicho valor será de diez colones o múltiplos de diez (Art. 129 C. Com.), en cuanto a la naturaleza las acciones son indivisibles (Art. 130 C. Com.) y siempre nominativas, mientras su valor no se haya pagado totalmente (Art. 134 inc. 1º C. Com.).
- En su caso, la determinación de los derechos, prerrogativas y limitaciones en materia de acciones preferidas: Estas son reguladas del Art. 159 C. Com. en adelante. El Art. 160 del mismo cuerpo legal, permita que en el acta constitutiva se pueda

establecer la emisión de acciones preferidas de voto limitado, las cuales no votarán en las juntas ordinarias, sino en las extraordinarias exclusivamente.

- Todo lo relativo a otros títulos de participación, si se pacta la existencia de ellos: Según el Art. 144 C. Com. la acción es el título necesario para acreditar, ejercer y transmitir la calidad de accionista. Relacionado a este tema, el Art. 211 del mismo Código, establece los Bonos de Fundador, los cuales confieren derecho de percibir utilidades, pero no dan derecho a intervenir en la administración de la Sociedad. Estos a su vez se dividen en Bonos nominativos o al portador (Art. 212 C. Com.).
- La facultad de los accionistas para suscribir cualesquiera aportaciones suplementarias o aumentos de capital: Tal como lo permite el Art. 30 C. Com., es permitido para toda Sociedad, aumentar su capital. Cualquier aumento del capital social, se puede hacer mediante la emisión de nuevas acciones o bien por la elevación del valor de las ya emitidas (Art. 173 C. Com.)
- La forma en que deban elegirse las personas que habrán de ejercer la administración y la auditoría, el tiempo que deban durar sus funciones y la manera de proveer las vacantes: El Art. 254 C. Com. establece que la Administración estará a cargo de uno o varios directores electos por la junta general, el tiempo para ejercer sus cargos será por tiempo fijo, salvo revocación acordada por la junta general; el plazo de ejercicio será determinado por el pacto social, no pudiendo ser mayor de cinco años (Art. 255 C. Com.).
- Los plazos y forma de convocatoria y celebración de las juntas generales ordinarias; y los casos y el modo de convocar y celebrar las extraordinarias.

Formas de Suscripción de las Sociedades Anónimas:

Al igual que las demás sociedades se constituye a través de escritura pública y se inscribe en el registro de comercio según el Art. 111 C. Com, pero esta sociedad tiene variantes en su proceso de constitución las cuales son: la constitución sucesiva o pública y la constitución simultánea⁸¹.

1) Suscripción Sucesiva o Constitución Pública⁸²:

Por esta forma, la Sociedad no queda fundada en un solo momento. Previamente a la celebración del contrato, preceden una serie de actos organizativos y preparatorios que van a converger en el momento de la fundación de la Sociedad, y que tienen relevancia para la existencia de la persona jurídica, ya que los promotores de la organización de la Sociedad, a los que la ley llama fundadores, redactarán y depositarán en el Registro de Comercio un Programa que deberá contener el Proyecto de Escritura Social y de los Estatutos (Art. 197 C. Com.). Se invitará al público a suscribir las acciones de la Sociedad por fundarse, y cada compromiso de suscripción se recogerá por duplicado en ejemplares del Programa, el contenido de estos ejemplares se encuentra en el Art. 198 C. Com. Los suscriptores deberán depositar en un banco a favor de la Sociedad, el importe de lo que se comprometen a exhibir en el momento de la Constitución, requisito que es exigido de igual forma que en el mecanismo de Suscripción Simultánea. Las aportaciones de los bienes que sean diferentes al dinero, se formalizarán al constituirse la Sociedad (Art. 201 C. Com.). Cuando ya se encuentre suscrito el capital social y se hayan realizado las exhibiciones legales, los fundadores deberán publicar la convocatoria para junta general constitutiva según lo dispuesto en el Art. 206 y 228 del Código de Comercio. Al final si se aprueba el

⁸¹ Cfr. Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 67

⁸² Cfr. Revelo López, Hildred Roxana. "Sociedades Anónimas". Tesis para optar al grado de Licenciatura en Ciencias Jurídicas. Universidad Dr. José Matías Delgado. San Salvador. 1997. p. 21

Proyecto de escritura de constitución de la Sociedad, se debe protocolizar. Quedando así constituida la Sociedad, mediante el mecanismo de Suscripción sucesiva o pública.

2) *Sistema de Constitución Simultánea*⁸³:

A dicho Sistema de fundación simultánea, se le conoce también como procedimiento ordinario.

Este sistema se caracteriza porque el acto de fundar una Sociedad Anónima es uno solo. Se celebra el contrato con la comparecencia de todos los socios fundadores y se paga el capital en los porcentajes permitidos por la ley. Los actos precontractuales aquí, no forman parte del procedimiento y por ello esta forma de constitución se considera más adecuada, sobre todo por los defectos que se le atribuyen al sistema de constitución sucesiva.

Un requisito especial aquí es el Art. 195 C. Com., ya que determina que las aportaciones en efectivo se harán por medio de cheque certificado de depósito del dinero hecho en una institución bancaria debidamente endosado. Esas circunstancias deben ir relacionadas en el acta de constitución.

Tal como lo menciona el Art. 193 C. Com., la fundación Simultánea es una forma de constituir Sociedades, que no necesita más trámites que la Escritura Pública. Es decir que nos remitimos a los Requisitos exigidos por el Art. 194 C. Com., que ya detallamos en párrafos anteriores. Seguido de su debida Inscripción en el Registro de Comercio, tal como lo ordenan los Arts. 465 romano C. Com. Art. 13 numeral 3 Ley de Registro de Comercio, y el Art. 4 numeral 1 y 5 del Reglamento de dicha ley, y 486 C. Com, anteriormente relacionados.

Ésta es la forma de sociedad comúnmente usada en El Salvador. Esto se debe a varios aspectos, entre los cuales resaltan los siguientes:

⁸³ *Cfr.* Revelo López, Hildred Roxana. Op. Cit. p. 22.

- Su flexibilidad: En este tipo de sociedad, las acciones pueden ser transferidas libremente por el simple endoso luego de haber sido completamente pagadas. Cualquier pacto en contrario de lo anterior, será nulo. En el evento que las acciones no estén completamente pagadas, pueden ser transferidas previa autorización de la Administración.
- Responsabilidad Limitada: Los accionistas son responsables por las obligaciones sociales hasta el monto de sus respectivas acciones en el capital social de dicha sociedad.
- Su denominación debe ir acompañada de las palabras Sociedad Anónima o de sus siglas S. A., esta es una distinción al igual que en las otros tipos de sociedades, para que el público conozca la clase de sociedad, y de igual forma la omisión de estas siglas, trae ciertas obligaciones como responder de forma ilimitada los accionistas ya administradores de la sociedad infractora.

Elementos Principales de una Sociedad Anónima de Capital Variable.

Nombre Comercial. La sociedad tendrá el nombre de preferencia seguido por “Sociedad Anónima de Capital Variable” o, su abreviatura “S.A. de C.V.”⁸⁴ Es necesario realizar una búsqueda en el Registro de Comercio a fin de confirmar la disponibilidad del nombre seleccionado.

Fines Sociales. La sociedad tendrá fines sociales legales. En cualquier caso, la parte interesada debe definirlos considerando las actividades a desarrollar en el país. Nuestra recomendación es que se exprese un fin social bastante amplio para que las futuras operaciones no se vean limitadas.

Accionistas. La ley exige un mínimo de dos accionistas para constituir la sociedad, ya sea que sean personas naturales o jurídicas.

⁸⁴ Cfr. Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 87

Nacionalidad. La sociedad tendrá la nacionalidad salvadoreña independientemente del número de extranjeros, que sean accionistas o que formen parte de su administración. Después de su inscripción en el Registro de Comercio, la sociedad será sometida a las leyes salvadoreñas.

Plazo. La ley exige fijar un plazo o duración de la sociedad. Se recomienda proveer un plazo indefinido, permitiendo a los accionistas disolver a la sociedad en cualquier momento.

En cuanto al capital social, se exige que este no sea menor de veinte mil colones y que esté íntegramente suscrito al momento de la constitución (Art. 192 I C. Com.) El notario autorizante de la escritura social debe expresar el haber tenido a la vista el cheque certificado contra Banco salvadoreño por el monto total del capital social. El cheque debe emitirse con el objeto que se incorpore la sociedad.⁸⁵

Administración. La administración de la sociedad será confiada ya sea a una Junta Directiva, compuesta por al menos dos directores (comúnmente, Presidente y Secretario) y sus correspondientes suplentes, o a un Administrador Único y su correspondiente suplente. Aunque la representación legal de la sociedad recaiga sobre el Presidente de la Junta Directiva, se recomienda que tanto el Presidente como el Secretario de la Junta ejerciten la representación legal, conjunta o indistintamente. En el evento en que la administración se otorgue a un Administrador único, éste tendrá la representación legal y, en su ausencia, la ejercerá su suplente. Los Directores o el Administrador único pueden durar en sus cargos entre uno y cinco años, optando a la reelección al final del período.

Audidores Externos. Deben ser nombrados ya sea al momento de la constitución o después en una Junta General de Accionistas.⁸⁶

⁸⁵ *Cfr* Lara Velado, Roberto. Op. Cit.56-70

⁸⁶ *Cfr*. *Ibíd.* p. 55

Diferencias entre Capital Fijo y Capital Variable. El régimen de Capital Variable (en contraposición con una Sociedad de Capital Fijo) permite que los accionistas varíen (aumenten o disminuyan) la parte variable del capital social con ninguna formalidad más que la celebración de una Junta General de Accionistas y su registro en el Libro de Accionistas de la Sociedad.

El siguiente paso es que inmediatamente se haya constituido una Sociedad debe registrarse⁸⁷ como comerciante social y registrar su establecimiento o empresa.

2.1.2. PROCEDIMIENTO PARA MATRICULAR UNA EMPRESA:

Toda empresa debe registrarse y los que pueden hacerlo son tanto el comerciante individual como el social y cada empresa mercantil tendrá una sola matrícula, a pesar de que ejerza distintas actividades comerciales. Arts. 417 y 419 C. Com.

1. Solicitud del dueño de la empresa, dirigida al Registrador de Comercio.⁸⁸

La solicitud que se hace para la matrícula de la empresa debe ser acompañada por los siguientes documentos:

- a) Constancia de matrícula personal del solicitante.

⁸⁷ Asamblea Legislativa. Ley de Registro de Comercio. Decreto N° 271. 15 de febrero de 1976. Art. 13.- En el Registro se inscribirán:

3.- Las escrituras de constitución, modificación, fusión, transformación, disolución y liquidación de sociedades; los Estatutos de las sociedades anónimas; las ejecutorias de las sentencias o las certificaciones de las mismas, que declaren la nulidad u ordenen la disolución de una sociedad o que ordenen o aprueben la liquidación de ella; y las certificaciones de los puntos de acta, en los casos en que deban inscribirse.

⁸⁸ Asamblea Legislativa. Op. Cit. Art. 13.- En el Registro se inscribirán:

1.- Las matrículas de los comerciantes individuales, de los comerciantes sociales y de las empresas mercantiles.

- b) Inventario de los bienes que forman parte de la empresa.
- c) Balance de situación económica de la misma.
- d) Escritura Pública de adquisición de la empresa, debidamente inscrita en el Registro de Comercio, cuando el solicitante la haya adquirido de otra persona.

2. Presentada la solicitud, el Registrador la hará pública. Dentro del plazo de quince días, en los cuales podrán presentarse las oposiciones a esta. Si hubiere oposición se suspenderá el procedimiento y se remitirá a las partes a ventilar sus derechos ante el Juez de Comercio competente; salvo que la oposición se funde en matrícula de empresa del establecimiento de que se trata, extendida con anterioridad, en cuyo caso se denegará la solicitud.

Transcurridos quince días después de la publicación referida, sin haberse presentado oposición o sin que las presentadas hayan podido prosperar, el Registrador ordenará que se asiente la matrícula de empresa en el libro respectivo y extenderá constancia de ello al solicitante. En el caso del que el solicitante al momento de la publicación referida se hayan presentado oposiciones este deberá presentar las certificaciones de las sentencias judiciales que declaren sin lugar las oposiciones presentadas. Art. 418 C. Com. La matrícula de empresa extienda por el Registrador será la constancia y la prueba única para establecer la propiedad de las empresas mercantiles, contra terceros. Art. 243. C Com.

Si las empresas tienen mas establecimientos, sucursales o agencias, deberá obtener matrícula separada para cada uno de ellos. Art. 419 C Com.

Las empresas mercantiles cuyo activo sea inferior a veinte mil colones no deben matricularse, basta que sus titulares tengan matrícula personal.

El Art. 63 de la Ley del Registro de Comercio establece los parámetros para registrar la matrícula de empresa en base a su activo:

ACTIVO ¢	TOTAL A PAGAR EN COLONES
De 100,000.00 hasta 500,000.00	800.00 más 300.00 por establecimiento
De 500,001.00 hasta 1,000,000.00	1,200.00 más 300.00 por establecimiento
De 1,000, 001.00 hasta 2,000,000.00	2,000.00 más 300.00 por establecimiento

Si el activo fuere superior a dos millones de colones, se pagará además cien colones por cada millón o fracción de millón, pero en ningún caso los derechos excederán de cien mil colones. Ejemplo: Si una empresa tiene un activo de ¢ 10,553.000 ¿cuánto le tocará pagar según este arancel?

R/ ¢ 2,000.00 por los dos millones más ¢800.00 por los restantes ocho millones, más ¢100.00 por la fracción, más ¢300.00 por el establecimiento, total a pagar: ¢3,200.00

Cuando una empresa tuviere uno o varios establecimientos, sucursales o agencias, se pagará por el registro de matrícula de cada uno de ellos ¢300.00.

Por la renovación de cada uno de los establecimientos, sucursales o agencias se pagará ¢300.00.

Por el traspaso de matrícula de empresa y sus establecimientos se pagará ¢ 300.00, y si sólo se traspasa el establecimiento, por cada uno se pagará ¢300.00.

2.1.3. PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LEGALIZAR UNA PYME.

Tanto las pequeñas como medianas empresas deben realizar estos trámites, no existe ninguna distinción entre estas en cuanto al procedimiento a realizar, la

diferencia que existe es en cuanto al sujeto que las realiza, tratándose o del Comerciante Individual o del Comerciante Social.

2.1.3.1. Comerciante individual:

Los trámites que realiza este son los llamados de puesta en marcha de su empresa. Los cuales son los siguientes:

Ley de Registro de Comercio, con base al Art. 86 de la Ley de Registro de Comercio el titular de la empresa o establecimiento comercial estará obligado a solicitarla dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de instalación de la empresa o establecimiento comercial. (Ver procedimiento para matrícula de empresa)

- El Registro del número de identificación tributaria (NIT)
 1. Completar Formulario Original
 2. Fotocopia de DUI
 3. Recibo de Pago (1ª vez \$0.23, Reposición \$0.46). De no tramitarse personalmente, se requiere autorización.
- Inscripción IVA
 1. Completar Formulario
 2. Original y Fotocopia de NIT
 3. Original y Fotocopia de DUI. De no tramitarlo personalmente, se requiere autorización
- Inscripción Balance Inicial
 1. Original y copia de balance inicial auditado externamente
 2. Recibo pago derechos de registro (\$17.14)
 3. Fotocopia tamaño oficio, reducida al 74%
 4. Si el monto del activo es superior a ¢300,000 (\$34,285.71) deberá estar certificado por un Contador Público

- Solvencia Inscripción DIGESTYC-Completar formulario de solicitud
 - Original y fotocopia de NIT
 - Original de balance inicial auditado externamente
 - Recibo de pago según activo
- Matrícula de Empresa y Establecimiento
 1. Completar formulario de solicitud
 2. Original y copia de balance inicial (si es primera vez)
 3. Constancia de inscripción de establecimiento de la Alcaldía
 4. Recibo original de derechos de registro
 5. Constancia de autorización para el ejercicio de la actividad económica extendida por la oficina correspondiente. (ejemplo: si es farmacia presentar autorización del Consejo Superior de Salud Pública)
 6. Constancia extendida por la DIGESTYC
 7. Original y fotocopia de NIT, IVA y DUI propietario,
 8. Recibo pago derechos de registro de acuerdo a activo
 9. Partida de nacimiento original
- Registro NIP
 1. Aviso de inscripción de patrono (solicitud)
 2. Original y fotocopia NIT
 3. Original y fotocopia DUI
- Inscripción Centro de Trabajo (más de 10 trabajadores)
 1. Solicitud
 2. Original y copia de DUI del patrono
 3. Original y copia de balance general, auditado externamente
 4. Original y copia de NIT del patrono
- Inscripción del Reglamento Interno de Trabajo
 1. Original y copia de nota de remisión
 2. Tres ejemplares del reglamento interno de trabajo

2.1.3.2. Comerciante Social:

- Constitución de la Sociedades, en este se harán los siguientes tramites:
 1. Seleccionar el Nombre Comercial de la sociedad y realizar una búsqueda en el Registro de Comercio para confirmar la disponibilidad.
 2. Obtener un cheque certificado pagadero a la sociedad librado con un Banco salvadoreño por el 100% del capital social o su % correspondiente. (Mínimo Legal \$ 25,000)
 3. Otorgamiento de la escritura pública de constitución de la sociedad ante notario salvadoreño.
 4. Testimonio original de la escritura de constitución de la sociedad .
 5. Presentar el testimonio de la escritura social en el Registro de Comercio para la inscripción. La sociedad puede iniciar operaciones a partir de dicha inscripción.
- Para la Inscripción de la escritura de constitución de la sociedad
 1. Pago de derechos de registro: \$0.57 por cada \$114.29 de capital. Art.66 Ley de Registro de Comercio.
 2. Fotocopia tamaño oficio, reducida al 74% de escritura de constitución de la sociedad.
- Inscripción balance inicial
 1. Balance inicial (original) auditado externamente
 2. Fotocopia de balance inicial, tamaño oficio, reducida al 74%
 3. Por la inscripción de un Balance se pagará \$17.14
 4. Por la inscripción de una rectificación de balance se pagará \$17.14
 5. Por la certificación de un Balance se pagará \$5.94
 6. Por la constancia de un Balance se pagará \$3.43
- Registro NIT

1. Completar Formulario
 2. Original y fotocopia de la escritura de constitución de la sociedad inscrita
 3. Original y fotocopia de NIT de representante legal y accionistas
 4. Original y fotocopia de DUI de representante legal
 5. Recibo de pago: 1ª vez \$0.23, reposición \$0.46
(De no tramitarlo personalmente, se requiere autorización)
- Registro IVA
 1. Completar Formulario
 2. Original y fotocopia de escritura de constitución de sociedad inscrita
 3. Original y fotocopia de NIT de la sociedad y del representante legal
 4. Original y fotocopia de DUI del representante legal (De no tramitarlo personalmente, se requiere autorización)
 - Solvencia de inscripción DIGESTYC
 1. Completar formulario de solicitud
 2. Original y fotocopia de NIT de la sociedad
 3. Original y fotocopia de escritura de constitución de sociedad inscrita
 4. Original de balance inicial auditado
 5. Recibo de pago según activo de la empresa

MONTO DEL ACTIVO:

MENOS DE.....	\$ 11,428.57	-----	\$ 5.00
DE \$ 11,428.58 a	\$ 57,142.86.	-----	\$ 8.00
DE \$ 57,142.86 a	\$ 114,285.71 .	-----	\$ 10.00
DE \$ 114,285.72 a	\$ 228,571.43	-----	\$ 15.00

DE \$228,571.44 a más -----\$ 20.00

* POR CADA ESTABLECIMIENTO

- Matrícula de empresa y de establecimiento
 1. Completar formulario de solicitud
 2. Fotocopia de balance inicial (si es primera vez)
 3. Constancia extendida por la DIGESTYC
 4. Original y fotocopia de NIT e IVA de la sociedad
 5. Constancia de inscripción de establecimiento de la Alcaldía Municipal respectiva
 6. Recibo original de derechos de registro, art. 63 lit. C de la Ley de Registro de Comercio.
 7. Constancia de autorización para el ejercicio de la actividad económica extendida por la oficina correspondiente (ejemplo: si es farmacia presentar autorización del Consejo Superior de Salud Pública).
 8. Original y fotocopia de DUI del representante legal
- Registro NIP (Tramite en el Instituto Salvadoreño del Seguro Social ISSS)
 1. Aviso de inscripción de patrono (solicitud)
 2. Original y fotocopia de la escritura de constitución de sociedad inscrita
 3. Original y fotocopia de NIT de la sociedad
 4. Original y fotocopia de DUI del representante legal
 5. Cancelación de \$ 0.57 Cts. Por tarjeta. (Primera vez o Renovación)
- Inscripción de Centro de Trabajo (más de 10 trabajadores)
 2. Solicitud Original y copia de escritura de constitución de la sociedad inscrita
 3. Original y copia de balance inicial, auditado

4. Original y copia de NIT de la empresa
5. Original y copia de NIT del representante legal
 - Inscripción del Reglamento Interno de Trabajo
6. Original y copia de nota de remisión
7. Tres ejemplares del reglamento interno de trabajo

2.2 CÓMO INFLUYE LA NORMATIVA LEGAL EN EL FUNCIONAMIENTO DE LAS ÁREAS DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.

Además de los Componentes que ya fueron analizados sobre la empresa. Esta también se divide en cuatro áreas clave: Operaciones, Finanzas, Recursos Humanos y el área de ventas. Como se está discutiendo de qué manera influiría la normativa legal en la operatividad de la empresa. Para ello se hace un breve análisis de cómo se desarrollan estas áreas en el marco legal mercantil.

Operaciones: “Esta área tiene que cumplir con una función trascendental ya que a través de ella se cumplen algunos de los propósitos institucionales de la empresa. Su finalidad es la de reunir los factores y hechos que influyen en el mercado, para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo en forma tal, que esté a su disposición en el momento oportuno, en el lugar preciso y al precio más adecuado”⁸⁹. Esta área es la encargada de realizar el estudio de mercado, tomar decisiones sobre los productos y precios, la distribución y promoción de los productos. Lo que sucede es que existe una Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles quien está facultado para sancionar situaciones que afecten la actividad empresarial en el Art. 12 la mencionada ley, la cual en si no constituye ningún obstáculo, sino mas bien se

⁸⁹ L.A.E Blanca Estela Bernal Escoto. Catedrática de la Universidad Autónoma de Baja California, es la elaboradora de estos conceptos prácticos “Áreas de Actividad de la Empresa”. publicado en la página web: <http://www.monografias.com/trabajos19/areas-de-actividad/areas-de-actividad.shtml>. p. 1

trata de un problema institucional, es decir de las personas que deben sancionar las actividades fuera del orden, pues muchas veces no es equitativa la actividad sancionatoria y son las empresas de tamaño más grandes las que tienen prácticas operacionales que afectan a las más pequeñas y a estas se les debería aplicar la sanción. Pues su margen de operatividad es mucho mayor, por lo cual al realizar estas actividades de la manera menos adecuada afecta los intereses de superación del sector informal sobre todo.

Finanzas: “De vital importancia es esta función, ya que toda empresa trabaja con base en constantes movimientos de dinero. Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con el objeto de que puedan funcionar debidamente. El área de finanzas tiene implícito el objetivo del máximo aprovechamiento y administración de los recursos financieros”⁹⁰. Acá el problema es obviamente la obtención de recursos y para ello si encontramos bastantes situaciones problemáticas en la legislación, por un lado no existe un Fondo de garantía especializado para que las empresas tengan mayor acceso a créditos y se tiene la Institución de FIGAPE, de la cual se supone su ley fue creada para beneficiar crediticiamente a las pequeñas empresas, y es totalmente ineficaz pues actualmente no esta otorgando cruditos y existe la iniciativa legislativa de suprimirla. Esta seria una buena polución siempre que se establezcan nuevas propuestas que si tengan eficacia jurídica. Otra situación es la proveniente al acceso al crédito por parte de las PYMEs en relación a las instituciones financieras, lo cual como veremos mas adelante, es importante reformar el aspecto del grado de exigibilidad que se le imponen a este tipo de empresas y regularse adecuadamente el funcionamiento

⁹⁰ L.A.E Blanca Estela Bernal Escoto. Op Cit. p. 6

de sistema financiero especializándolo también en este sector, esto se deberá hacer en la ley de la Superintendencia del Sistema Financiero, con el fin de igualar las oportunidades crediticias para todas las áreas del sector empresarial.

Recursos Humanos: Son todas aquellas personas que integran o forman parte de una organización. El objeto del Departamento de Recursos Humanos es conseguir y conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa, a través de programas adecuados de reclutamiento, selección, capacitación y desarrollo⁹¹. Respecto a este tema, nada establece la legislación mercantil, pero es la práctica lo que se opone al buen funcionamiento de esta área, pues para la contratación de personal se deben tomar en cuenta condiciones de educación, hecho que en nuestro país se proyecta como un problema, pues las personas que operan muchas empresas no tienen los conocimientos adecuados y para ello debe hacerse una reforma en cuanto a la situación de la educación formal y programas de formación en las áreas comerciales. La mano de obra poco calificada depende de la selección que se haga en esta sección integrante de la empresa, por ello se debe tomar en cuenta la preparación académica de las personas que van a hechar a andar una empresa.

Ventas: “El departamento de ventas es el encargado de persuadir a un mercado de la existencia de un producto, valiéndose de su fuerza de ventas o de intermediarios, aplicando las técnicas y políticas de ventas acordes con el producto que se desea vender”⁹². En este departamento es importante tener conocimiento de los mercados, de las preferencias del consumidor, sus hábitos de compra y su aceptación del producto o servicio es fundamental para una

⁹¹ L.A.E Blanca Estela Bernal Escoto. Op. Cit. p. 7

⁹² *Ibíd.* p. 3

buena administración de ventas, debido a que se debe recoger, registrar y analizar los datos relativos al carácter, cantidad y tendencia de la demanda, el estudio de mercado debe incluir el análisis y la investigación de ventas, estudios estadísticos de las ventas o productos, territorio, distribuidores y temporadas; los costos de los agentes de ventas, costos de venta y de operación. Pero el problema estriba en que el Ministerio de Economía es el ente que debe vigilar porque las empresas cumplan con todas estas condiciones de ventas y la competencia desleal siempre esta presente a pesar de regularse específicamente en el Art. 491 y estar tipificado como delito en el código penal, lo que sucede es que estas acciones anticompetitivas no son observadas con la magnitud del problema que representa. Entonces esta falta afecta a las empresas que si cumplen con los requisitos necesarios para desarrollarse bien en el área de ventas, y los no competidores, es decir los vendedores informales generan estas practicas y en nuestra realidad no son sancionados.

2.3 LIMITANTES QUE IMPIDEN LA LEGALIZACIÓN DE LAS PYMES.

Como se advirtió en este Capítulo, las pequeñas empresas deben seguir un largo proceso para poder estar constituidos legalmente, en primer lugar deben realizar el procedimiento para formalizarse, para lo cual deben seguir una larga tramitación en diferentes entidades, pero con la colaboración del Centro de Trámites de CONAMYPE, dependencia del Ministerio de Economía, dicho proceso se puede acelerar, ya que en un solo lugar se tramitan todos los actos referentes a inscripción de matrículas, impuestos, entre otros. Pero dicha factibilidad que las empresas tienen por medio de esta institución gubernamental, no tiene la suficiente publicidad acerca de los servicios que presta, y por ello muchos empresarios deben contratar la asesoría necesaria para legalizarse, haciendo más oneroso el proceso.

Los beneficios de estar constituidos se atribuyen a la mayor difusión que las empresas pueden llegar a adquirir en el rubro de comercio al que se dedican, o del tipo de servicio que prestan. Pero para ello deben enfrentarse a la problemática de la onerosidad de los gastos que se deben efectuar para llegar a constituirse, dinero que debe ser invertido en asesoría técnica, jurídica, además en todos los impuestos que deben pagar los socios y la matrícula comercial y las inscripciones. Sumándole a ello el factor del tiempo que se invierte, nos encontramos con el hecho de que las empresas en el rubro pequeño, se les hace una tarea sumamente difícil su constitución, por una parte debido a la falta de conocimientos apropiados de Derecho Empresarial y por otro lado se debe a la falta de liquidez de las empresas, es decir que este tema se ve estrechamente vinculado al de la denegación y estancamiento en el acceso a los créditos.

Por otro lado, las PYMEs que se legalizan como comerciante social, como es visto en el caso de las Sociedades Anónimas fundadas por el mecanismo de constitución sucesiva se encuentran con una figura jurídica menos apropiada que el de suscripción simultánea, ya que la primera requiere de una serie de trámites previos que hacen más extensa la legalización, y la segunda forma es más conveniente pues en un solo acto convergen los fundadores con sus aportaciones y en el solo acto del otorgamiento de la escritura de constitución de sociedad, quedan ya listos para operar dentro de los términos de la legalidad.

Acá se suscita una situación que se debe analizar, como comerciante individual, este puede constituir una empresa y no se le exige un capital inicial al menos en teoría, basta con que obtenga el permiso para ejercer el comercio y lo puede desempeñar por si mismo, pues en este caso a él le corresponde la administración y debe responder de manera ilimitada en las deudas que adquiera; en cambio al comerciante social puede crear una empresa, pero a

este le es exigido determinado capital por orden de la ley. Pero la limitación es en este caso porque son personas ajenas al propietario de la empresa a quienes les corresponde la administración, teniendo a la vez aparejada la ventaja de que ellos responden pero solo limitadamente en sus obligaciones. Por lo tanto la problemática es de valoración sobre la conveniencia sobre cual modalidad es por la que se va a optar en la creación de una empresa, pero a nuestro criterio las empresas sobre las cuales el propietario lleva la administración, tienen un desarrollo más funcional y realiza sus actividades comerciales dentro del margen de sus reales necesidades, cosa que es difícil cuando el propietario no administra su propio negocio.

En el marco jurídico, es evidente la dificultad sobre todo para las empresas del rubro pequeño, pues le son exigidos los mismos requisitos que a otras empresas con una consolidación económica mayor. En un marco más general, la situación se puede apreciar de la manera en que las medianas empresas pueden llegar a gozar de más factibilidades que las pequeñas empresas para constituirse. Las medianas ya tienen un nivel de estabilidad económico mayor. Con todo esto se observa que existe un mayor apoyo a las empresas, en cuanto a éstas sean de tamaño más grande, en cambio las de tamaño pequeño, a pesar de existir apoyo crediticio y programas gubernamentales y de ONG's de asistencia técnica y crediticia para las Pequeñas Empresas, en la práctica siempre se encuentran con otros graves problemas, en este caso para un paso muy relevante para las PYMEs como lo es la Constitución, debido a las trabas económicas y a los largos trámites que se deben realizar para poder conseguir con éxito, el hecho de encontrarse en un nivel más grande de formalidad jurídica.

CAPITULO TERCERO

CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FORMALES DE LOS COMERCIANTES DE LAS PEQUENAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Dentro de este capítulo se aborda el marco regulatorio, encargado de establecer algunas de las obligaciones que tienen las PYMEs dentro de su actividad empresarial, siendo de suma importancia señalar las obligaciones emanadas en cada una de las leyes que se verán a continuación, nos parece prudente detenernos a enumerar algunos de los obstáculos o barreras que presenta el marco jurídico para las empresas, en ese orden de ideas tenemos que dentro de dicho marco jurídico se encuentra una normativa amplia, compleja y dispersa, indiferenciada, sin condiciones específicas según el tamaño de la empresa, una deficiente cobertura territorial para la realización de los trámites de legalización, aunado a una dispersa y descoordinación institucional y deficiente calidad de los servicios de atención, procesos administrativos de legalización⁹³ de las empresas excesivamente complejos y costosos para las PYMEs y por último la ausencia de incentivos a la legalización, ya que como se estableció en el capítulo anterior que la ley no hace ninguna distinción en el costo para legalizar una empresa no se mencionara en este capítulo, es decir, que el costo se regula de forma general para todas las empresas y en ningún momento hace referencia al tipo de empresa; pero para todos estos problemas se han establecido una serie de recomendaciones las cuales podrían ayudar a mejorar la regulación aplicable a las PYMEs iniciando por simplificar los trámites de registro, reducir los costos legales de operación de las PYMEs, crear un marco legal incentivador, revisar y

⁹³ *Cfr.* Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDES), “Alternativas para el Desarrollo de la MIPYME en El Salvador”. Primera Edición. Mayo 1999, impreso en talleres de imprenta criterio, San Salvador, p. 94

simplificar el marco legal para facilitar la integración de las PYME en la economía nacional. Es por todo lo anterior que la regulación y obligaciones a las cuales están sujetas las PYMEs se establecerán de una manera general por no existir dentro de ellas apartados especiales para éstas.

3.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS OBLIGACIONES FORMALES DE LAS PYMES.

Antes de iniciar el tema de las obligaciones formales de las PYMEs es necesario conocer que se entiende por obligación en un ámbito general y en relación a ello el autor Justiniano dice que “Obligación es un vínculo jurídico en virtud del cual una persona se encuentra en la necesidad de procurar a otra persona el beneficio de un hecho o de una abstención determinada y susceptible de estimación pecuniaria”.⁹⁴ El maestro Robert Joseph en su tratado de las obligaciones manifiesta que es de esencia en las obligaciones que exista una causa de donde nazca la obligación, personas entre las cuales se haya contratado y alguna cosa haya sido objeto de la misma. Después de haber establecido que es obligación se puede decir que Obligaciones Formales es el vínculo jurídico y administrativo que les nacen a las personas naturales o jurídicas una vez constituidas legalmente para la práctica del comercio en el mercado.

Después de haber dado algunas de las tantas definiciones de obligaciones y de establecer que se entiende por obligación formal, se dice que a consecuencia del contacto que el comerciante tiene con el público a través del ejercicio de sus actividades, ha sido prudente establecer una serie de obligaciones nacidas de la necesidad de ofrecer garantías al público en general y al mismo tiempo de beneficiar a los comerciantes. En un principio la teoría

⁹⁴ García González, José Alfredo. “El Cumplimiento de las Obligaciones de un Comerciante”. Tesis para optar al grado de licenciatura en ciencias jurídicas. Universidad de El Salvador. Febrero, 1992. p. 2.

clásica conoció únicamente las obligaciones que consistían en llevar una contabilidad formal y la de dar publicidad a todos aquellos actos que la ley requiere que sean publicados pero con el pasar del tiempo dichas obligaciones se han ampliado, y es así que en la actualidad la teoría moderna se ha ocupado en la creación de otras obligaciones imponiendo una serie de limitaciones a la actividad mercantil, ya que se basan en exigencias de tipo ético.

3.2 OBLIGACIONES FORMALES APLICABLES A LAS PYMEs.

Las obligaciones formales que se aplican a las pequeñas y medianas empresas se encuentran dispersas en el código de comercio así como también en otras leyes de nuestro ordenamiento jurídico, el problema que se presenta es que éstas no están reguladas de una forma especial sino que para estudiar las obligaciones formales de las cuales están sujetas éstas empresas se tienen que ver de un modo general ya que las leyes no especifican cuales obligaciones son para las PYMEs sino que lo regula de un manera general, es así que a continuación se especifican una serie de obligaciones contenidas en algunas de las leyes que se encargan en regularlas.

3.3 OBLIGACIONES FORMALES CONTENIDAS EN EL ARTICULO 411 DEL CODIGO DE COMERCIO.

Dentro de las obligaciones contenidas en el Código de Comercio se tienen las establecidas en el Art. 411 las cuales literalmente son "I- matricular su empresa mercantil y sus respectivos establecimientos, II- llevar la contabilidad y la correspondencia en la forma prescrita por este código, III- inscribir anualmente en el Registro de Comercio el balance de su empresa, debidamente certificado por contador público autorizado en el país, así como los demás documentos relativos al giro de ésta, que estén sujetos a dicha formalidad; y cumplir con los demás requisitos de publicidad mercantil que la ley establece y VI- realizar su actividad dentro de los límites de la libre competencia establecidos en la ley, los

usos mercantiles y las buenas costumbres, absteniéndose de toda competencia desleal". A continuación se establecerán lo que se regula de cada una de las obligaciones contenidas en el artículo 411 del código de comercio.

I- Matricular su empresa mercantil y sus respectivos establecimientos, En cuanto a la matricula de comercio esta se encuentra regulada a partir del artículo 412 en adelante en donde se establece que la matricula de comercio es de carácter permanente, siendo el ente competente para emitir las el registro de comercio, dicha matricula constituirá el registro único, es por ello que aunque el comerciante realizare distintas actividades mercantiles las podrá hacer bajo una sola empresa pero al haber varios establecimientos cada uno de ellos deberá tener su matricula de comercio, para matricular una empresa mercantil el comerciante individual lo hará a través de una solicitud que presentará en el Registro de Comercio, con toda la información que le soliciten y otros requisitos que sean necesarios, y para el caso de un comerciante social la empresa mercantil quedará matriculada desde el instante que su escritura de constitución sea inscrita en dicho Registro, pero también tiene que presentar la solicitud con toda la información correspondiente como en el caso anterior, luego el Registrador de Comercio si el comerciante cumple con todos los requisitos extenderá la respectiva constancia con la cual se pueden comprobar dos situaciones, la primera de ellas es la calidad de comerciante y el segundo es la propiedad de la empresa y de sus establecimientos, es por ello que ninguna empresa mercantil puede realizar sus funciones sin tener la matricula respectiva, al darse el caso de algún establecimiento que funcione sin su matricula este será cerrado por el Alcalde, previa resolución del Consejo Municipal para no tener esa clase de inconvenientes el comerciante deberá renovar la matricula anualmente, esto servirá para actualizar la información respecto del titular de la empresa y de sus establecimientos.

II- Llevar la contabilidad y la correspondencia en la forma prescrita por este código.

Con respecto a este apartado se encuentra regulado a partir del artículo 435 en adelante en el cual se establecen que el comerciante esta obligado a llevar contabilidad debiendo estar debidamente organizada, los comerciantes deben conservar en buen orden la correspondencia y demás documentos contables, y deben llevar en sus registros contables los Estados Financieros, el diario mayor y los demás que le sean exigidos, los comerciantes pueden llevar sus registros en hojas separadas pero siempre debiendo hacer las anotaciones en el Diario de forma resumida, y para facilitar el trabajo se les permite el uso de sistemas electrónicos o cualquier otro medio técnico idóneo para el registro de sus operaciones contables, dichos registros se deben llevar en idioma castellano y en moneda de curso legal, y debe llevarse dentro del país; en lo que respecta a los comerciantes cuyo activo sea menor de cien mil colones (\$11,428.57) llevarán la contabilidad por si mismos, por el contrario los comerciantes cuyo activo sea superior están obligados a llevarla por medio de contadores o personas especialistas en el ramo, estos registros obligatorios deben llevarse en libros empastados o en hojas separadas, debiendo ser debidamente foliadas y autorizadas por el Contador Público debidamente autorizado que hubiere nombrado el comerciante, en cuanto a los comerciantes sociales será el auditor externo el que autorice los libros o registros, debiendo ser avalados por el administrador designado en los estatutos. Los comerciantes deben asentar sus operaciones diariamente y llevar la contabilidad con claridad, en orden cronológico sin tachaduras de ningún tipo, también deben establecer al cierre de cada ejercicio fiscal, la situación económica de su empresa, la cual será mostrada por medio de balances generales y estado de pérdidas y ganancias debiendo estos estar certificados por un contador público debidamente autorizado y el balance debe estar inscrito en el registro para que surta efectos contra terceros. Con respecto al Diario que deben llevar los comerciantes en el se asentarán como primera partida, el balance que muestre la situación económica y financiera del comerciante al principiar sus operaciones debiendo

anotar las cuentas del activo, pasivo y capital, luego se asentarán en orden cronológico las partidas que corresponden a las operaciones que realice el comerciante por cuenta propia o ajena, de acuerdo al artículo 446 inciso segundo el registro del diario y mayor se puede hacer por varios registros siempre y cuando llene todos los requisitos que se exigen, pero también se puede hacer en un solo registro; para hacerles más eficiente el trabajo a los comerciantes se les permite hacer uso de microfilm, discos ópticos o de cualquier otro medio que permita archivar documentos o información.

III- Inscribir anualmente en el Registro de Comercio el balance de su empresa, debidamente certificado por contador público autorizado en el país, y según el artículo 443 los balances generales se deben expresar con veracidad y con exactitud compatible con sus finalidades y la situación financiera del negocio; sus renglones se formarán tomando como base las cuentas abiertas, esto de acuerdo con los criterios de estimación emitidos por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría, y en su defecto por las Normas Internacionales de Contabilidad, el balance comprenderá un resumen y estimación de todos los bienes de la empresa y de sus obligaciones así como los demás documentos relativos al giro de ésta, que estén sujetos a dicha formalidad; y cumplir con los demás requisitos de publicidad mercantil que la ley establece; en relación a la publicidad a la que hace referencia este numeral se encuentra la publicidad formal regulada en el artículo 461 el cual comprende tanto los asientos que aparezcan como las anotaciones marginales que se hagan en los mismos, y la publicidad material regulada en el artículo 484 el cual comprenderá la publicación periódicamente de los nombres de los comerciantes que obtengan matricula de empresa y el nombre y número de ésta y también los nombres de los establecimientos que obtengan matricula y el número de ésta.

VI- Realizar su actividad dentro de los límites de la libre competencia establecidos en la ley, los usos mercantiles y las buenas costumbres, absteniéndose de toda competencia desleal

Obligación que se encuentra regulada a partir de los artículos 488 en adelante en los cuales se establece lo que se considera como competencia desleal y es la realización de actos encaminados a atraerse clientela indebidamente, estableciéndose una serie de ejemplos que a continuación se establecen:

I- Engaño al público en general, o a personas determinadas a través de:

❖ Sobornar a los empleados del cliente para inducirlo a error sobre los servicios o productos suministrados; utilización de falsas indicaciones acerca del origen o calidad de los productos o servicios, o acerca de premios y distinciones obtenidos por los mismos; empleo de envases, inscripciones o cualesquiera otros medios que atribuyan apariencia de genuinos a productos falsificados o adulterados; propagar, acerca de las causas que tiene el vendedor para ofrecer condiciones especiales, noticias falsas que sean capaces de influir en el propósito del comprador, como anunciar ventas procedentes de liquidaciones, quiebras o suspensiones sin que existan realmente. Las mercancías compradas en una quiebra, suspensión o liquidación no podrán ser revendidas con anuncio de aquella circunstancia. Sólo pueden anunciarse como ventas de liquidación las que resulten de la extinción de la empresa, del cierre de un establecimiento o sucursal o de la terminación de actividades en uno de sus ramos; efectuar realizaciones en las que los artículos puestos a la venta no lo sean a precios que impliquen una rebaja efectiva respecto a los precios anteriores.

II- Perjudicar directamente a otro comerciante, sin infringir obligaciones contractuales para con el mismo, por medio de:

❖ Propagar noticias capaces de desacreditar los productos o servicios de otra empresa; Soborno de los empleados de otro comerciante para que le retiren la clientela; obstaculización del acceso de la clientela al establecimiento de otro comerciante; comparación directa y pública de la calidad y los precios de las propias mercancías o servicios, con los de otros empresarios señalados nominativamente o en forma que haga notoria su identidad.

III.- Perjudicar directamente a otro comerciante faltando a los compromisos contraídos en un pacto de limitación de competencia.

IV.- Aprovechar los servicios de quien ha roto sus contratos de trabajo a invitación del comerciante que le dé nuevo empleo. A este efecto, salvo prueba en contrario, la invitación se presume hecha por quien utiliza los servicios de la persona que se halla en este caso.

V.- Cualesquiera otros actos similares encaminados directa o indirectamente a desviar la clientela de otro comerciante.

3.4 OTRAS OBLIGACIONES FORMALES DE LAS PYMES CONTENIDAS EN OTROS CUERPOS NORMATIVOS.

Además de las obligaciones que se vieron anteriormente a continuación se establecerán las que se contemplan en otros cuerpos normativos siendo unos de estos los que consideramos más importantes en el desarrollo y cumplimiento de las obligaciones, y las cuales son necesarias para la competitividad y la actividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas.

3.4.1 Obligaciones contenidas en Ley de Registro de Comercio.

En esta ley se regula todo lo concerniente a la inscripción de matriculas de comercio, balances generales, patentes de invención, marcas de comercio y fábrica y demás distintivos comerciales, derechos reales sobre naves, derechos de autor, y los actos y contratos mercantiles esto según el artículo 1 en lo que respecta a las obligaciones a las cuales se encuentran sujetas las PYMEs éstas básicamente son las que se encuentran reguladas en el Código de comercio en lo que respecta a la inscripción de la matricula de comercio la cual es considerada como un documento que al mismo tiempo sirve para acreditar la calidad del comerciante y la propiedad sobre la empresa mercantil, y es así como la matricula se ha convertido en un medio para asegurarse de la solvencia moral y económica del futuro comerciante⁹⁵, aparejada a ello viene la obligación de pagar su respectivo arancel el cual será calculado por lo que se manifiesta en el artículo 63, al mismo tiempo se establece la obligación de la renovación de la matricula la cual causa también el pago de arancel; además de ello en los artículos que siguen, es decir del 63 en adelante se establecen los aranceles para cada transacción que el interesado hiciera en el registro de comercio, con respecto a los actos y contratos mercantiles que se deben inscribir en dicho Registro estos se encuentran regulados en el artículo 13 numerales 3 al 21, los cuales son los siguientes: escrituras de constitución, modificación, fusión, transformación, disolución y liquidación de sociedades; los Estatutos de las sociedades anónimas; las ejecutorias de las sentencias o las certificaciones de las mismas, que declaren la nulidad u ordenen la disolución de una sociedad o que ordenen o aprueben la liquidación de ella; y las certificaciones de los puntos de acta, los poderes que los comerciantes otorguen y que contengan cláusulas mercantiles; los poderes judiciales que se

⁹⁵ Lara Velado, Roberto. Op. Cit. p. 10.

utilicen para diligencias que deban seguirse ante el Registro de Comercio; los documentos por los cuales se modifiquen, sustituyan o revoquen los mencionados poderes o nombramientos; los nombramientos de factores y agentes de comercio; las credenciales de los directores, gerentes, liquidadores y en general, administradores de las sociedades, Los contratos de venta a plazos de bienes muebles, las escrituras de emisión de bonos y las de modificación y cancelación de las mismas, las escrituras en que se transfieran las empresas o establecimientos mercantiles o naves, o se constituya cualquier derecho real sobre ellos, los contratos de crédito a la producción y de prenda sin desplazamiento, las escrituras de constitución, modificación y cancelación de fideicomisos, las escrituras de emisión de certificados Fiduciarios de participación, las escrituras de emisión de cédulas hipotecarias y bonos bancarios, otorgados mediante declaración del Banco emisor, los documentos constitutivos de las sociedades extranjeras, y las autorizaciones del Ministerio de Economía para que estas sociedades ejerzan el comercio en la República, las escrituras en que se constituya una empresa individual de responsabilidad limitada, el nombre comercial, las marcas de fábrica y de comercio y demás distintivos comerciales, los instrumentos en que se transfieran dichos distintivos o en que se autorice el uso de las primeras, las patentes de invención, derechos de autor, o de propiedad literaria, los balances generales certificados de comerciantes, la transferencia o la transmisión de las patentes de invención, la transmisión de las empresas mercantiles, naves, el arrendamiento de empresas mercantiles y naves.

3.4.2 Obligaciones contenidas en Ley de Competencia.

La presente ley tiene como objetivo primordial el de “promover, proteger y garantizar la competencia, mediante la prevención y eliminación de prácticas anticompetitivas que manifestadas bajo cualquier forma limiten o restrinjan la competencia o impidan el acceso al mercado a cualquier agente económico, a

efecto de incrementar la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores” esto según el artículo 1. Para estudiar las obligaciones contenidas en esta ley es necesario saber lo que la ley considera como agente económico, ya que resulta importante saber para conocer quienes son las personas sujetas a esta ley y así se tiene que en el artículo 2 inciso tercero manifiesta que agente de comercio es toda persona natural o jurídica, pública o privada, dedicada directa o indirectamente a una actividad económica lucrativa o no, una vez establecido esto se puede decir que las obligaciones para la pequeña y mediana empresa contenidas en esta ley y como se establece en el artículo 1, se refiere a la de competir en el mercado de una manera profesional y sin la utilización de prácticas anticompetitivas que podrían generar un retroceso en el desarrollo y expansión de las empresas, ya que tendrían que responder a las sanciones que se establecen en la presente ley, ya que el respectivo ente encargado de asegurar el cumplimiento de la presente ley es la Superintendencia de Competencia la cual es una institución de Derecho Público con personalidad jurídica y patrimonio propio, de carácter técnico con autonomía administrativa y presupuestaria para cumplir con el ejercicio de las atribuciones y deberes que esta ley le establece, dicha institución tiene como finalidad velar por que se cumpla todo lo estipulado en esta ley a través de un sistema de análisis técnico, jurídico y económico debiendo complementarse con los estudios de apoyo y demás pertinentes para efectuar todas estas actividades en forma optima, en relación a las atribuciones que esta ley establece se encuentran en el artículo 13 las correspondientes al superintendente, entre las cuales se mencionan, la de conocer de oficio o por denuncia, aquellas situaciones en que pueda ser afectada la competencia en el mercado, realizando las investigaciones y ordenando la instrucción del expediente que corresponda en su caso; declarar la admisibilidad, inadmisibilidad o improcedencia de las denuncias presentadas; ordenar y contratar la realización de estudios de mercado y consultorías específicas sobre

aspectos técnicos que sean necesarios para cumplir con el objetivo de la presente ley; proteger la confidencialidad de la información empresarial, comercial u oficial contenida en el archivo de la Superintendencia; solicitar a cualquier autoridad del país o del extranjero la información necesaria para investigar posibles violaciones a la ley; tramitar las denuncias por violaciones a la ley; compilar las resoluciones y publicarlas; llevar a cabo un programa de educación pública para promover la cultura de la competencia; y en el artículo 14 se encuentran las atribuciones pertenecientes al Consejo, que es la máxima autoridad de la Superintendencia, y esta conformado por el superintendente y por dos directores los cuales son nombrados por el Presidente de la República, y sus atribuciones son ordenar y contratar la realización de estudios de mercado y consultorías específicas sobre aspectos técnicos que sean necesarios para cumplir con el objetivo de la presente ley, siempre y cuando dichos estudios sirvan para ampliar o suplir los realizados por el Superintendente durante la instrucción de los expedientes; instruir al Superintendente para que inicie investigaciones de oficio; ordenar el cese de las prácticas anticompetitivas de conformidad a los términos establecidos en esta ley; autorizar, denegar o condicionar las solicitudes de concentración económica de conformidad a la Ley; conocer y resolver sobre el recurso de revisión interpuesto contra sus resoluciones de conformidad a esta Ley; y resolver los casos de su competencia y aplicar las sanciones correspondientes; en este apartado se ha hablado de prácticas anticompetitivas pero hasta ahora no se han mencionado ninguna de ellas por lo tanto es necesario remitirnos a los artículos 25 y 26, en los cuales se establece la prohibición de realizar prácticas anticompetitivas realizadas entre competidores y no competidores; las cuales adopten las siguientes modalidades:

- a) Establecer acuerdos para fijar precios u otras condiciones de compra o venta bajo cualquier forma;
- b) Fijación o limitación de cantidades de producción;

- c) Fijación o limitación de precios en subastas o en cualquier otra forma de licitación pública o privada, nacional o internacional, a excepción de la oferta presentada conjuntamente por agentes económicos que claramente, sea identificada como tal en el documento presentado por los oferentes; y
- d) División del mercado, ya sea por territorio, por volumen de ventas o compras, por tipo de productos vendidos, por clientes o vendedores, o por cualquier otro medio.
- e) Venta condicionada, cuando un proveedor venda un producto bajo condición que el comprador adquiriera otros productos del proveedor o empresas asociadas al proveedor;
- f) La venta o la transacción sujeta a la condición de no usar, ni adquirir, ni vender ni proporcionar los bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros o por terceros; y
- g) La concertación entre varios agentes económicos o la invitación a ellos para ejercer dicha práctica.

De todo lo mencionado anteriormente se puede decir que afecta a las PYMEs en el sentido que a pesar que en esta ley se regula los parámetros para que exista una buena competencia entre las empresas, el problema recae en que no tienen un control en lo que se refiere a los no competidores, porque se da el caso que estos por no estar debidamente legalizados no se les establecen mayores obligaciones como a los demás que si lo están, se les haría fácil el vender productos a un menor precio ocasionando esto un problema ya que les quitarían la clientela a los competidores debidamente registrados.

3.4.3 Obligaciones contenidas en Ley de Bancos.

Antes de iniciar con las obligaciones que regula para las PYMEs esta ley es necesario establecer cual es el objetivo de dicha ley así lo vemos regulado en el

artículo uno el cual es regular la función de Intermediación Financiera y las otras operaciones realizadas por los bancos, propiciando que éstos brinden a la población un servicio transparente, confiable y ágil, que contribuya al desarrollo del país, pero todo esto solo se relaciona con los bancos los cuales se distinguen por ser instituciones que actúan de manera habitual en el mercado financiero, haciendo llamamiento al público para obtener fondos a través de depósitos, la emisión y colocación de títulos valores o cualquier otra operación pasiva, quedando obligados directamente a cubrir en principal, intereses y otros accesorios, para su colocación en el público en operaciones activas⁹⁶.

Con respecto a las obligaciones que se establecen en esta ley para las pequeñas y medianas empresas estas nacen desde el momento de acceder a los créditos, siendo los requisitos mas comunes para otorgar dicho crédito, tener por lo menos un año de funcionamiento en la empresa, presentar la escritura de constitución, llevar la contabilidad en orden, estar al día con los pagos en el Ministerio de Hacienda con respecto a los impuestos y la renta, entre otros los cuales serán desarrollados en el siguiente capítulo. Es así como en el Artículo 56 se regula el funcionamiento de las actividades bancarias estableciendo la documentación pertinente para solicitar un crédito en alguna institución bancaria, aunque a veces esta documentación suele variar en los bancos, pero casi es la misma documentación que se pide lo que si cambia es la forma de proceder en la ejecución del crédito, ya que tienen que llevar un control de la utilización del dinero, con el fin de ayudar para el desarrollo y fortalecimiento de la empresa. En las entrevistas hechas a las instituciones bancarias la mayoría de ellos manifestaron que su único fin es ayudar a las pequeñas y medianas empresas porque creen que están beneficiado a la

⁹⁶ Asamblea Legislativa de El Salvador. “Ley de Bancos”, Decreto No 697, D.E. N° 66, del 17 de septiembre de 1973, publicado en el D.O. N° 172, Tomo 240, del 17 de septiembre de 1973, Artículo número 2.

economía del país y a la competitividad y desarrollo de éstas, ya que su única visión es proporcionar de herramientas para estas empresas y contribuir para su expansión y desarrollo.

3.4.4 Ley de la Superintendencia de Obligaciones Mercantiles.

La mencionada ley tiene como objeto ejercer la vigilancia por parte del Estado, sobre comerciantes, tanto nacionales como extranjeros, y sus administradores el cual lo ejercerá a través de la Superintendencia del Sistema de Obligaciones, para cumplir con su objetivo la mencionada entidad debe tener algunas atribuciones las cuales se mencionan en el artículo 3 y son en relación con la vigilancia de las obligaciones mercantiles que debe tener la Superintendencia con respecto al funcionamiento, modificación, transformación, fusión, disolución y liquidación de las sociedades, excepto las sujetas a la vigilancia de la Superintendencia del Sistema Financiero, a la Superintendencia de Valores y a la Superintendencia de Pensiones; las establecidas en el artículo 20 del Código de Comercio y las que señalen otras leyes; el funcionamiento de las sociedades extranjeras o sus sucursales, que operen en el país; el funcionamiento, modificación, disolución y liquidación de las empresas individuales de responsabilidad limitada, de conformidad a lo establecido en el Código de Comercio; las actividades mercantiles, sujetas a su competencia por disposición expresa del Código de Comercio y otras leyes;

Por lo tanto de lo anteriormente establecido se puede decir que las pequeñas y medianas empresas están en la obligación de permitir la investigación de los delegados de la Superintendencia, y prestarles la colaboración necesaria para el cumplimiento de sus atribuciones, suministrar datos verdaderos y enviar la información que les sea solicitada; y también de comparecer a las citaciones que les hiciere la Superintendencia en caso que existiere algún inconveniente.

En relación con esta ley pues afecta a las PYMEs en el sentido que no hace ninguna distinción entre los tipos de empresas por lo tanto al haber algún incumplimiento de las obligaciones contenidas en el Código de Comercio por parte de las empresas se establece la misma sanción para todas sin tomar en cuenta la capacidad económica o técnica de éstas, dicha sanción tal como lo establece el artículo 12 consiste en una amonestación escrita o en una multa, significando esto al ser impuesta una disminución de capital para la empresa, considerando que para que la empresa desarrolle plenamente sus funciones debe cumplir con el cumplimiento de más obligaciones las cuales generalmente consisten en dinero.

3.4.5 Obligaciones contenidas en la normativa Laboral, Municipal y Tributario.

3.4.5.1 Obligaciones en la Normativa Laboral.

El objeto que se persigue en el Código de Trabajo es armonizar las relaciones entre patronos y trabajadores, estableciendo sus derechos, obligaciones y se funda en principios que tiendan al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores. En lo que respecta a sus obligaciones en relación a las PYMEs pues estas se tratan de aquellas dirigidas al patrono o dueño de la empresa con respecto a sus empleados, así se inicia con el artículo 7 en donde establece que el personal de la empresa debe de integrarse con el 90% de personal salvadoreño pero por circunstancias especiales que el Ministerio de Trabajo y Previsión Social establece, el patrono puede emplear un 10% de empleados extranjeros con la obligación y al mismo tiempo le establece la obligación de capacitar a los empleados salvadoreños por un plazo no mayor de cinco años, en el artículo 8 se encuentra regulado lo que respecta al saldo que deberán devengar los trabajadores manifestando que éste no deberá ser menor del 85% de la suma total que por este pague la empresa.

Remitiéndonos a lo que se establece en el artículo 18 con respecto a la obligación que tiene el patrono de la elaboración de contratos individuales de trabajo siendo esto una garantía a favor del trabajador, dicho contrato deberá hacerse por escrito constando de tres ejemplares de los cuales se repartirán así, un ejemplar al patrono, otro al trabajador y el ultimo tendrá que ser remitido dentro de un plazo de ocho días a la Dirección General de Trabajo, siguiendo con el tema de las obligaciones se encuentra otra en el artículo 26 la cual se refiere a los contratos de prestación de servicios subordinados en la ejecución de una obra determinada, en el inciso número dos del mismo artículo le establece la obligación al patrono que en el caso que la obra durara mas de quince días debe de dar aviso a los trabajadores afectados en la terminación de las labores, debiendo hacerlo por escrito particularmente a los trabajadores o por medio de la Dirección General de Trabajo, en caso contrario el patrono esta obligado a pagar a los trabajadores una prestación equivalente al salario ordinario que habrían devengado en siete días, además de ello si se diera el aviso pero no con la anticipación debida que es de siete días antes también el patrono deberá pagar lo que los trabajadores hubieren devengado en los días que faltaren para completar el plazo de la ejecución de la obra.

En el artículo 29 se establecen una serie de obligaciones a las cuales el patrono está sujeto en relación a los trabajadores, en suma son que el patrono debe pagar al trabajador su salario de la manera establecida en el contrato, pagar al trabajador el equivalente del salario ordinario que hubiere devengado en el tiempo que dejare de trabajar por causas imputables al patrón, el patrono debe proporcionar al trabajador de todas aquellos materiales así como también de las herramientas necesarias para que este se desempeñe mucho mejor en sus labores, y para las herramientas debe proporcionar de un lugar seguro para guardarlas, no debe maltratar a los trabajadores de ninguna forma, concederles licencias a los trabajadores por cuestiones de obligaciones de carácter público que tenga el trabajador, por cuestiones familiares y para que desempeñe

comisiones indispensables en el ejercicio de sus funciones en el caso que este fuera directivo de una asociación profesional, se encuentra otra obligación para el patrono en el caso que hubiere un despido⁹⁷ sin causa justificada, y esta consiste en dar una indemnización al trabajador por la cantidad equivalente al salario básico de treinta días por cada año de servicio proporcionalmente por fracciones de año. Después que se da una terminación de contrato cualquiera que fuera la causa de terminación el patrono está obligado a dar al trabajador una constancia en donde se exprese la fecha que inició a trabajar y cuando finalizó, la clase de trabajo que desempeñó y el salario que devengó durante el último período de pago. Otra obligación se encuentra regulada en el artículo 72 la cual hace referencia cuando el patrono contrate trabajadores a domicilio, deberá inscribirlos en el registro que lleva la Dirección General de Inspección de Trabajo, al igual que deberá llevar un libro debidamente autorizado por dicho departamento en el cual constará las generales de los trabajadores, cantidad y naturaleza de la obra, cantidad, calidad y precio de las materias primas que suministre, fecha de entrega y fecha en que los trabajadores deben devolver los artículos elaborados y por último el monto del salario, estando regulados en el artículo que sigue (artículo 73) las obligaciones a que el patrono está sujeto frente a los trabajadores a domicilio. Además de las obligaciones frente a esta clase de trabajadores también se regula en este código las obligaciones frente a trabajadores menores de dieciocho años, la cual consiste en llevar un registro en donde conste la fecha de nacimiento, la clase de trabajo convenido, el horario de trabajo y el salario a pagar. En el artículo 158 se regula la obligación que tiene el patrono una vez aprobado el decreto en donde se encuentren las tarifas de salarios mínimos por el Órgano Ejecutivo y este sea publicado de colocar ejemplares de este con sus respectivos instructivos en sitios visibles

⁹⁷ Entiéndase por despido aquella declaración de voluntad unilateral por parte del patrono por medio de la cual se extingue el vínculo jurídico que tiene su base en el contrato de trabajo.

para que sus trabajadores tengan el conocimiento. Existe una obligación por parte del patrono para con el Consejo Nacional de Salario Mínimo la cual consiste en permitirle a cualquier funcionario del Consejo el acceso a todos los sitios donde se ejecute algún trabajo y proporcionarle todos los datos que necesite con el único fin de obtener información acerca de las condiciones de trabajo que existen en el lugar y permitirles examinar o sacar las copias necesarias de las planillas o recibos de pago.

De todas las obligaciones establecidas en el Código de Trabajo se puede decir que afecta considerablemente a la pequeña y mediana empresa por la falta de flexibilidad que existe dentro de ella, ya que impone a las pymes altos costos de operación las cuales limitan sus condiciones de competitividad⁹⁸.

3.4.5.2 Obligaciones en la Normativa Municipal.

El objeto que se persigue en el Código Municipal es la regulación de la estructura y las competencias de los gobiernos locales, así como el marco fundamental de las relaciones de convivencia de los ciudadanos en el ámbito Municipal, dentro de el se establecen algunas obligaciones a las cuales las empresas están sujetas como al pago de los servicios e impuestos municipales que se recibe de las alcaldías municipales, así en el artículo 4 numerales 9, 12 y 14 se les da facultad a las municipalidades del país para que ejerza la regulación, promoción y control sobre las actividades del desarrollo industrial, comercial y agrícola, artesanal y de los servicios, así como también a las actividades de los establecimientos comerciales, industriales de servicios y otros similares, y la regulación del funcionamiento de restaurantes, bares, clubes nocturnos y otros establecimientos similares. En relación a ello se puede hacer referencia a lo que se establece en la Ley General Tributaria Municipal la cual es una ley especial que tiene como finalidad establecer los principios

⁹⁸ *Cfr.* FUNDAPYME. Op. Cit. p. 29

básicos y el marco normativo general que requieren los Municipios para ejercitar y desarrollar su potestad tributaria, el estudio de la presente se iniciará con establecer el sujeto responsable de la obligación así en el artículo 18 se establece que “el sujeto pasivo de la obligación tributaria municipal es la persona natural o jurídica que según la ley u ordenanza respectiva está obligado al cumplimiento de las prestaciones pecuniarias, sea como contribuyentes o responsable⁹⁹. En cuanto a las obligaciones que se generan, se encuentra la regulada en el artículo 21 en el cual establece que la obligación consiste en el pago de los tributos, en el cumplimiento de todas las obligaciones tributarias que les corresponden y de los deberes formales contemplados en esta ley. Sobre las obligaciones tributarias municipales a las cuales las pequeñas y medianas empresas están sujetas a cumplir, se pueden encontrar en el artículo 3 el cual manifiesta que los tributos municipales son los impuestos en relación a estos el artículo 125 manifiesta mas específicamente que podrán ser afectadas por impuestos las empresa comerciales, industriales, financieras y de servicios, no importando cual sea el giro o especialidad; las tasas las cuales se regulan en el artículo 129 en adelante en dichos artículos se establecen que se debe pagar tasas por servicios a los inmuebles, tasa por licencias, matriculas o patentes y tasas por servicios jurídicos y las contribuciones especiales municipales¹⁰⁰ se regulan a partir del artículo 146 en

⁹⁹ Asamblea Legislativa de El Salvador “Ley general Tributaria Municipal”, decreto número 86, 17 de octubre de 1991, artículo 19 contribuyente se refiere al sujeto pasivo respecto al cual se verifica el hecho generador de la obligación tributaria y el término responsable en el artículo 20 en el cual manifiesta que responsable es aquel que, sin ser contribuyente por mandato expreso de ley o de las ordenanzas respectivas debe cumplir con las obligaciones de este.

¹⁰⁰ Asamblea Legislativa de El Salvador Op Cit. artículo 4 se le denomina impuesto municipal a los tributos exigidos por los municipios, sin contraprestación alguna individualizada, en cuanto a las tasas municipales en el artículo 5 a los tributos que se generan en ocasión de los servicios públicos de naturaleza administrativa o jurídica prestados por los municipios, y por ultimo se tiene a lo que respecta a las

adelante. Además de estas obligaciones de los contribuyentes también se establecen otras en el artículo 90 los cuales son el de inscribirse en los registros tributarios, proporcionar todos los datos pertinentes y comunicar oportunamente al realizarse alguna modificación, solicitar por escrito a la municipalidad las licencias o permisos previos que se requieren para la instalación de establecimientos y locales comerciales, al mismo tiempo debe informar a la autoridad tributaria la fecha de inicio de las actividades, dentro de un plazo de treinta días; debe informar sobre los cambios de residencia y sobre otra circunstancia que modifique o pueda hacer desaparecer las obligaciones tributarias, dentro de un plazo de treinta días; la de permitir y facilitar las inspecciones, exámenes, comprobaciones o investigaciones que ordene la administración tributaria municipal; presentar las declaraciones para la determinación de los tributos; concurrir a las oficinas municipales si fueren citados por la autoridad tributaria; y si se diera el caso que el contribuyente pusiera fin a sus negocios o actividades deberá informar este hecho por escrito a la autoridad municipal, además de ello deberá presentar las declaraciones pertinentes, el balance o inventario final y debe efectuar el pago de los tributos adeudados.

3.4.5.3 Obligaciones en la Normativa Tributaria.

En este apartado de las obligaciones tributarias se verán todas las concernientes reguladas en derecho tributario las cuales comprenden las contenidas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta para entender mejor dichas obligaciones es necesario remitirse a dicha Ley la cual manifiesta que genera la obligación del pago del impuesto sobre la renta toda obtención de rentas por los

contribuciones especiales que es el tributo que se caracteriza porque el contribuyente reciba real o presuntamente, un beneficio especial, derivado de la ejecución de obras públicas o de actividades determinadas, realizadas por los municipios, artículo 6.

sujetos pasivos en el ejercicio o período de que se trate, ahora se mencionaran las que regula el Código Tributario en el cual se regulan las tasas, tributos y contribuciones especiales de las cuales ya se habló de sus diferencias anteriormente, de ahí se tiene en el artículo 16 lo que vamos a entender por obligación tributaria y es aquel vínculo jurídico de derecho público, que establece el Estado en el ejercicio del poder de imponer, exigible coactivamente de quienes se encuentran sometidas a su soberanía, cuando respecto de ellos se verifica el hecho previsto por la ley y que le da origen, en cuanto a los sujetos pasivos de esta obligación estos se ve en el artículo 30 en el cual el sujeto pasivo es el obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea en calidad de contribuyente o en calidad de responsable, en relación a las obligaciones algunas de ellas están plasmadas en el artículo 39 las cuales son el pago de los tributos y al cumplimiento de las obligaciones formales establecidas en el código de comercio y otras leyes tributarias respectiva, así como también al pago de las multas e intereses a que haya lugar, además de estas obligaciones se encuentran establecidas en el artículo 86 en donde se establece que las pequeñas y medianas empresas deberán inscribirse en el registro, está obligado también según el artículo 90 a fijar un lugar para recibir notificaciones dentro del territorio de la república para todo efecto tributario, este deberá proporcionarlo en el formulario respectivo que llenará. En el siguiente artículo se establece la obligación de presentar las declaraciones tributarias en los formularios respectivos dentro del plazo correspondiente para ello, en dicho formulario deben proporcionarse los datos e información de la naturaleza tributaria que cada impuesto requiera, además de los nombres, denominación o razón social, número de identificación tributaria y número de registro de contribuyente, actividad económica, ejercicio de imposición o período al que corresponde la declaración, dirección del declarante en el caso de la renta y del IVA, entre otras. Todo esto se encuentra establecido en el artículo 95. También se establece la obligación a aquellos contribuyentes del impuesto a la

Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios de emitir y otorgar a otros contribuyentes un documento que se denominara "Comprobante de Crédito Fiscal" el cual podrá ser emitido de forma manual, mecánica o computarizada, se establece una obligación en el caso de retención del impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, los adquirentes de bienes y prestatarios de servicios deberán emitir y entregar un documento denominado Comprobante de retención, al igual deberán exigir que se consigne en el original y fotocopia los datos generales del sujeto excluido de dicho impuesto esto según el artículo 119. Existe también la obligación de informar todos los datos y permitir el control que la administración tributaria o sus dependencias requiera para la investigación, determinación, recaudación y demás materias relacionadas con los tributos que administra. Todas las personas naturales o jurídicas que efectúen retenciones del impuesto sobre la renta, tienen la obligación de remitir dentro del mes de enero, un informe por medios manuales, magnéticos o electrónicos, de las personas naturales o jurídicas o entidades, a las cuales hayan realizado tales retenciones en el año inmediato anterior, dicho informe debe contener el nombre, denominación o razón social, número de identificación tributaria, monto sujeto a retención y el impuesto retenido según el artículo 123 de este código. De ahí se encuentra otra obligación en el artículo 139 la cual es en relación a llevar la contabilidad formal entendiéndose está la que se ajusta consistentemente a uno de los métodos generalmente aceptados por la técnica contable apropiado para el negocio de que se trate, es llevada en libros autorizados en legal forma, dicha contabilidad formal deberá complementarse con libros auxiliares de cuentas necesarios y respaldarse con la documentación legal que sustente los registros, que permita establecer con suficiente orden y claridad los hechos generadores de los tributos, tales asientos se harán en orden cronológicos, completos, en castellano y en moneda de curso legal, con respecto a las partidas contables y documentos deberán conservarse en legajos y estar ordenados

cronológicamente, estas partidas deberán poseer la documentación de soporte que permita establecer el origen de las operaciones que sustentan, los sujetos pasivos están obligados a exhibir la contabilidad en las oficinas de la casa matriz o en el lugar que hayan informado que la mantendrán. Además de ello los sujetos pasivos están obligados en llevar registros especiales con toda la documentación debida con el fin de establecer la situación tributaria que tenga según lo regulado en el artículo 140, se establece una obligación en el artículo 144 en relación a los sujetos pasivos que cesen definitivamente por cualquier motivo con las actividades de su negocio, deberán informar por escrito dicho acontecimiento a la administración tributaria en un plazo de quince días; otra de las obligaciones se da cuando el Estado, las municipalidades y las corporaciones y fundaciones de derecho público y las corporaciones y fundaciones de utilidad pública reciban alguna donación deben informar dentro de los primeros diez días hábiles del siguiente mes, proporcionando la identificación y número de identificación tributaria del donante y el monto de la donación.

Dentro de este tipo de normativa para la pequeña y mediana empresa se debe manifestar que existe un grave problema el cual consiste en las altas tasas de tributación¹⁰¹, significando esto un gran obstáculo para las PYMEs pero esto no es parte de este capítulo sino que se vera más adelante.

3.5 CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES DE LAS PYMES.

El conjunto de preceptos jurídicos que establecen las obligaciones a las pymes, generan responsabilidades que al ser cumplidas de forma irrestricta se proyectan en beneficios que se despliegan de forma directa o indirecta, entre las que se mencionan entre otras, la protección del Estado al otorgar la

¹⁰¹ FUNDAPYME. Op. Cit. p. 29

personalidad jurídica de las Pymes, y la tutela de las actividades realizadas por éstas, facilidad de acceso a créditos que posibilitan un posicionamiento en el mercado que se traduce en ventajas competitivas. Las derivaciones del incumplimiento de la normativa que regula la constitución y existencia de las Pymes, se constata en primer momento en la imposibilidad de acceder a nuevas fuentes de financiamiento, puesto que las mayoría de instituciones del sistema financiero que atienden las demandas crediticias del sector de las PYMES exigen una formalización y existencia de conformidad a la ley mercantil (Código de Comercio).

La tutela estatal en lo relativo a la protección de las creaciones intelectuales, en el caso de las Pymes es limitada al no encontrarse en algunas casos reconocidos los productos que se comercializan, la misma situación es predicable a los casos de competencia desleal pues el desarrollo de las operaciones mercantiles deben estar reconocidos en un registro publico para que puedan ser exigibles frente a terceros e invocar la protección de las instituciones estatales encargadas de controlar estas situaciones.

El despliegue de las actividades comerciales de las pymes básicamente está orientado al logro de dos finalidades: 1) Al Posicionamiento y Reconocimiento dentro del mercado en que se presta un servicio o se elabora el producto.

2.) La Expansión y Desarrollo dentro del mercado que realiza su actividad.

Esas finalidades no pueden ser alcanzadas si hace falta el elemento capital que permita la contratación del Recurso Humano y la Adquisición de Nuevos Instrumentos, lo que genera inmediatamente una barrera insuperable en algunos casos se traduce en una efímera existencia de las PYMES, sin que exista la posibilidad real de sobrevivir en un mercado altamente competitivo en el que el binomio Calidad- Bajos Costos, frente al consumidor es una variable que permite el auge o la caída de una micro empresa.

El acceso a capacitaciones que brinda el Estado a través de sus diferentes dependencias en las áreas técnicas, jurídicas, financieras, es otro factor al que en algunos casos no se puede recurrir por no cumplir los requisitos exigidos por las distintas normativas.

CAPÍTULO CUARTO

ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

4.1 MARCO GENERAL DEL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES.

4.1.1 Antecedentes Históricos del otorgamiento de Créditos a las PYMEs en El Salvador.

Para realizar un análisis integral de lo que ha sido el otorgamiento a los créditos por parte de estas empresas, se separa periódicamente¹⁰² la evolución que se ha tenido en general de dicho aspecto en el país.

4.1.1.1 Periodo de 1980 a 1985.

Durante este periodo la situación sobre todo para la pequeña empresa, fue bastante difícil, según investigaciones del AMPES, más de 62% de pequeñas empresas no solicitó créditos a instituciones financieras y/o apoyo, y al rededor de un 17% se le denegó por falta de garantías.

4.1.1.2 Periodo de 1986 a 1989.

¹⁰³Entre esta fecha el número de usuarios era relativamente limitado con relación al número total de demandantes. Las Instituciones que más brindaron su apoyo fueron FIGAPE y FEDECREDITO. ¹⁰⁴ Es de advertir que según información del Banco Central de Reserva, en dicho periodo sólo fue otorgado un promedio de 13% de créditos a pequeños empresarios, y se refleja más claramente la orientación hacia la gran empresa. Incluso para la mediana

¹⁰² *Cfr.* Baquero, Ana Miriam, et al. "El Crédito a la micro y pequeña empresa: Estrategia para facilitar su acceso" tesis para optar a licenciatura en administración de empresas. 1999. UCA p. 45-49

¹⁰³ *Cfr.* Ibid. p. 45-46

¹⁰⁴ Boletín informativo y social N° 66. FUSADES, Mayo 1991.

empresa se mantuvo un porcentaje de solo 8% de créditos generados en dicho periodo.

4.1.1.3 Periodo de 1990 a 1993.

¹⁰⁵Para 1993, la banca comercial destinaba una baja cuota de la cartera de préstamos al sector pequeño pues para ellos tenía muy poco impacto la accesibilidad del crédito, en parte por cuestiones garantía y por los trámites burocráticos de la banca tradicional.

“En dicha época la banca de desarrollo, es decir instituciones como FIGAPE, BFA, FEDECREDITO no habían cumplido su objetivo de cobertura a las unidades más pequeñas, pues estas instituciones se caracterizaban por aplicar tasa de interés subsidiadas”.¹⁰⁶

Pero debe mencionarse que también hicieron un esfuerzo las Instituciones no gubernamentales que hacían posible el crédito a los pequeños empresarios, pues existían 56 instituciones registradas con apoyo a micro, pequeñas y medianas empresas¹⁰⁷. “El éxito de estas instituciones ha sido notable, tanto en lograr el objetivo de permitir el acceso al financiamiento como en la respuesta en el pago, teniendo una tasa de morosidad muy baja”¹⁰⁸. Ello se debe a que combinan capacitación y financiamiento, asesoría y visitas continuas a los lugares de trabajo de los usuarios para asegurar el buen uso del crédito.

En 1991 con la creación de FIGAPE y con el mecanismo de participación del BCR, se ha permitido la concesión de los préstamos con un poco de recarga en las tasas pero con la ausencia en algunos casos de garantías. Si bien dicho mecanismo ha compensado la falta de garantías, también es bastante limitada

¹⁰⁵ Cfr. Baquero, Ana Miriam, et al. Op. Cit. p. 46-48

¹⁰⁶ Boletín Económico y social N° 95, FUSADES, octubre, 1993.

¹⁰⁷ PNUD, Directorio de Instituciones Privadas, 1992.

¹⁰⁸ FUSADES, Entrevistas a Organizaciones no gubernamentales con créditos a PYMEs, 1992.

su cobertura por los procesos burocráticos de acceso a los pequeños empresarios.

4.1.1.4 Periodo de 1994 a 1997.

¹⁰⁹Es importante mencionar que en Agosto de 1994 se creó el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), como una institución especializada en crédito, que permite al BCR cumplir solamente la función de mantener la estabilidad monetaria y su papel de prestamista de última instancia. El BMI funciona como un banco de segundo piso, el cual no otorga préstamos a usuarios finales, sino a instituciones financieras que se convierten en intermediarias entre el BMI y los empresarios. En 1994, la asistencia crediticia del BMI hacia el sector fue del 22%, pero para 1997 bajó al 18%.

4.1.1.5 Periodo de 1998 a la actualidad.

Según información obtenida por el BMI respecto a las operaciones crediticias, el sistema formal otorga a las PYMEs, se aprecia que el mayor número de éstas se concentran en las Instituciones: FEDECREDITO y Financiera CALPIA. Es así que los montos mínimos que pueden otorgar estas dos instituciones les facilitan el poder llegar a un mayor número de usuarios. De ello se deduce que los grandes bancos no están interesados en prestarles mucha atención a las pequeñas empresas, sino más a las grandes o medianas.

4.1.2 Definición de Créditos y Conceptos Afines.

Para efectos de estudio, el concepto de crédito más conveniente es el de *Crédito Bancario*: "Se debe decir que la función de intermediación que realiza la banca entre la oferta y demanda de dinero, se concreta en el crédito: por una parte, los poseedores de recursos en dinero llevan sus fondos a los bancos

¹⁰⁹ Cfr FUSADES. Op. Cit. p.49.

atraídos por una retribución, por la seguridad o el servicio: y por otra la banca utiliza esos recursos para colocarlos en operaciones activas, que reciben el nombre genérico de créditos”¹¹⁰.

Existen también una serie de conceptos¹¹¹ aplicados al Sistema Financiero ya que este es un mecanismo de apoyo para los bancos e instituciones financieras, las cuales pueden realizar todas sus operaciones activas y pasivas que las obtienen por medio de los fondos que el público en general aporta a estos mismos ya sea por *Cuenta de Abono* que se define como un préstamo que hace el depositante al banco y que puede retirar en cualquier momento, *Cuenta Corriente* definido como el monto que las personas o las entidades tienen a la vista en bancos, usualmente no devengan intereses y se manejan por medio de una libreta de cheques, y otras operaciones; además se protegen los intereses del público que utiliza estos servicios antes mencionados.

4.1.2.1 Clasificación de los Créditos.

La siguiente clasificación¹¹² de créditos es la que se encuentra dentro de nuestra práctica bancaria, a continuación se explican las más importantes para efectos de este estudio:

a. Por su Naturaleza: Se refiere a todos los créditos otorgados por las instituciones financieras, tanto a empresas comerciales en los diferentes sectores (MYPE, mediana y gran empresa), como los créditos personales, de vivienda y agrícolas.

¹¹⁰ *Cfr.* Baquero, Ana Miriam, et al. Op. Cit. p. 28

¹¹¹ Castro, Katia Ivón, et al. “Análisis de políticas crediticias para la pequeña y mediana empresa salvadoreña”. Tesis para optar por licenciatura en Administración de Empresas. UCA, San Salvador, Septiembre, 2002. p. 28.

¹¹² *Cfr.* Baquero, Ana Miriam, et al. Op. Cit. p.35-36

b. Por el tipo de Garantía: Se refiere a la diferentes garantías que solicitan as instituciones financieras como uno de los requisitos a cumplir para ser sujetos de crédito. Entre éstas garantías se pueden mencionar las garantías de tipo personal o fiduciaria, prendaria, así como garantías hipotecarias.

Además las instituciones financieras pueden optar por otro tipo de garantías existentes, por ejemplo: FOGAPE (Fondos para Garantías a Pequeños Empresarios), Avales, Fianzas y Garantías de Instituciones Financieras locales y extranjeras, legalmente autorizadas por los organismos correspondientes.

c. Por su Finalidad: Se refiere al destino que se le dará al crédito otorgado, el cual puede ser para consumo (uso personal del sujeto de crédito), y para la producción (actividades Productivas).

d. De acuerdo al origen de los fondos en el Sistema Bancario: Se refiere al origen de donde provienen los fondos para los créditos, los cuales pueden ser: Con fondos propios de los bancos, y con fondos de otras fuentes de recursos, por ejemplo del BMI.

4.1.3 Importancia del Crédito para las PYMES.

Es necesario brindar apoyo crediticio a la PYMEs, porque se está contribuyendo en gran medida en el desarrollo económico y social del país, y ello se lleva a cabo mediante el sistema de ahorro e inversión. El rol¹¹³ del Sistema financiero consiste en ser agente económico en el mercado de dinero actuando como parte de la política diseñada por el gobierno.

Es de mencionar que aquí tiene un papel muy importante la figura de la *Intermediación Financiera*¹¹⁴, pues esta tiene lugar cuando las Instituciones financieras canalizan fondos desde los ahorrantes hasta los inversionistas como lo hacen los bancos cuando prestan los depósitos recibidos de los prestatarios

¹¹³ Cfr. Castro, Katia Ivón, et al. Op. Cit. p. 29.

¹¹⁴ Cfr. Ibid. p. 29

que desean invertir. La necesidad surge porque los costos de transacción son generalmente muy altos para que puedan haber transacciones directas de fondos de deudor a acreedor. Normalmente los ahorrantes individuales no tienen recursos, ni tiempo, ni la información para evaluar a los que piden préstamos. Los intermediarios financieros se especializan en los deudores potenciales, lo que los convierte en instituciones eficientes para canalizar los fondos de los ahorrantes a los que necesitan capital.

Lo importante es reconocer que con el crédito no necesariamente se pueden resolver todos los problemas, lo que ocurre es que si los empresarios toman decisiones incorrectas o tienen obstáculos insuperables en el desarrollo de esas empresas, su capacidad de pago de esos deudores será muy limitada.

Entonces se llega al punto de que sí, es necesario el financiamiento para el fortalecimiento del sector y desarrollo e incluso para mejorar su nivel de competitividad, pero sólo si se tiene el debido asesoramiento por parte de las instituciones financieras para que así conozcan los riesgos a los que se exponen. Con todo esto, es de manifestar que a las empresas del sector pequeño y mediano les beneficia el apoyo crediticio si se utiliza en verdaderas necesidades, contribuyendo también a descentralizar los polos del crecimiento industrial y para integrar la economía nacional.

4.1.4 El Sistema Financiero Salvadoreño. Su aplicación a la PYMEs.

Es necesario contar con un vehículo que permita transar, en dichas transacciones lo que se utiliza es el dinero del público, es decir, dinero privado, convirtiéndose este, en el Ahorro de la Economía y es aquí donde el estado juega un papel importante, ya que es el encargado de dar permiso a los bancos para que ejecuten esa función, y es responsable de que las instituciones bancarias autorizadas hagan la intermediación financiera de ciertas normas y condiciones. Todo ello tiene un propósito: “Garantizar que esas transacciones se hagan de acuerdo al modelo económico en un ambiente de competencia e

igualdad, y resguardar el interés del público del sistema privado, que es el ahorro de la economía”.¹¹⁵

Como se explica en el siguiente cuadro, el Banco Central de Reserva es una entidad que tiene una función importante ya que se encarga de la emisión monetaria, la custodia y administración de reservas monetarias, el control y regulación del crédito, entre otras. Además se explicará en el mencionado cuadro, la función de la otras instituciones como parte de su labor de cooperar crediticiamente con las Pequeñas y Medianas empresas del país.

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO SALVADOREÑO (Aplicado a las PYMEs)¹¹⁶		
<i>Entidades Supervisoras</i>	<p>Banco Central de Reserva: entidad que tiene como objetivo controlar el volumen del crédito y la demanda del medio circulante para asegurar la estabilidad del valor externo de la moneda y regular la expansión o contratación del crédito y fortalecer la liquidez de los bancos comerciales mediante un fondo central de reserva bancaria bajo su control.</p> <p>Superintendencia del Sistema Financiero: su función principal es fiscalizar y vigilar el cumplimiento de las disposiciones aplicables al Banco Central, bancos, financieras, sociedades de seguros, Intermediarios Financieros no bancarios, Casas de Cambio e Instituciones Oficiales de Crédito.</p>	
<i>Entidades Participantes</i>	<i>Bancarias</i>	Bancos: Se constituyen como sociedades anónimas con capital mínimo de \$ 11.43

¹¹⁵ Cfr. Baquero, Ana Miriam, et al. Op. Cit. p.31

¹¹⁶ Castro, Katia Ivón, et al. Op. Cit. p.3-6

		<p>millones. Necesitan de autorización previa de la Superintendencia del Sistema Financiero para iniciar sus operaciones.</p>
	<p><i>Organizaciones Auxiliares</i></p>	<p>Cooperativas: Entidades constituidas para prestar servicios financieros crediticios a sus socios y al público, pueden constituirse en forma de sociedades o Asociaciones Cooperativas.</p> <p>Algunas están supervisadas por la SSF (aquellas autorizadas para captar fondos del público), y otras lo estarán por la federación a la que pertenecen (captando fondos únicamente de sus socios).</p> <p>Federaciones: Son organizaciones en las que se agrupan cooperativas de giro financiero. Su finalidad es prestar servicios financieros, de asesoría y asistencia técnica a las cooperativas asociadas. Dentro de estas instituciones destaca la de FEDECREDITO (Federación de Cajas de Crédito) que forma parte del fortalecimiento financiero para el subprograma especial de micro y pequeñas empresas.</p> <p>Sociedades de Abono y Crédito (SAC): Son ONG's de giro financiero que se transforman en sociedades anónimas que pueden captar depósitos del público y colocar créditos, para lo cual deben cumplir con los requisitos</p>

		respectivos señalados para tal efecto en la Ley de Bancos y en la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios.
	<i>Instituciones Oficiales</i>	<p>Banco Multisectorial de Inversiones: Institución pública de crédito, creada para promover la inversión de proyectos del sector privados por medio de la concesión de préstamos en condiciones de mercado, a través de la instituciones financieras del sistema.</p> <p>Banco de Fomento Agropecuario: Institución oficial de crédito cuyo objetivo es crear, fomentar y mantener facilidades financieras y servicios conexos necesarios para contribuir al desarrollo agrícola.</p>
	<i>Programas de Garantía</i>	<p>Programa de Garantía Agropecuaria (PROGRARA): tiene como objetivo dar garantías complementarias a pequeños empresarios productores del servicio agropecuario, cooperativas y asociaciones cooperativas, los cuales requieren de dichas garantías sobre créditos que les otorgan las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI's)</p> <p>Programa de Garantía para Pequeños Empresarios (PROGRAPE): Proporciona garantías complementarias en el otorgamiento de créditos a los pequeños empresarios de todos los sectores económicos.</p>

		<p>Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE): Este programa está dirigido al grupo de negocios de pequeña escala o similar. La utilización de los fondos es referente a capital de trabajo, refinamiento y formación de capital.</p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Todo el sistema financiero descrito anteriormente tiene una gran importancia que radica en que “sus servicios reducen el costo de los bienes y servicios mediante la utilidad relacionada con el otorgamiento de créditos”¹¹⁷.

4.1.5 Características de los Bancos y otras Instituciones Financieras.

Como se mencionó forman parte del Sistema Financiero, las Instituciones Bancarias, las Asociaciones y Cooperativas, a continuación se describen las características¹¹⁸ que las distinguen de otros Intermediarios Financieros.

4.1.5.1. Características de los Bancos:

- a. Capacidad de crear dinero. Eso las distingue de otros intermediarios financieros.
- b. Guardar fondos ajenos en forma de depósitos.
- c. Conceder créditos y préstamos a otros clientes, cobrando a cambio de estas operaciones, otros tipos de interés.
- d. Los pasivos de los bancos (depósitos y dinero prestado) son más líquidos, se pueden convertir con mayor facilidad en efectivo que los activos que aparecen en su balance (préstamos a terceros e inversiones).

¹¹⁷ Castro, Katia Ivón, et al. Op. Cit. p.34

¹¹⁸ Cfr. Castro, Katia Ivón, et al. Op. Cit. p.. 11-12

- e. Se organizan y operan como sociedades anónimas de capital fijo, dividido en acciones nominativas.
- f. El capital social mínimo pagado para constituir un banco no puede ser inferior a \$11.43 millones.
- g. Poseen un sistema eficiente de control interno, que les permite un manejo adecuado de sus riesgos.
- h. Reciben depósitos a la vista, retirables por medio de cheques u otros medios.

4.1.5.2. Características de las ONG's:

- a. Ofrecen servicios financieros como el crédito, pero están limitadas en cuanto al tamaño, cobertura y capital.
- b. Proporcionan créditos a los sectores pequeños y desfavorecidos económicamente.
- c. Por lo general, sus servicios están reducidos al crédito y la asistencia técnica.

4.1.5.3. Características de las Asociaciones, Cooperativas y Federaciones:

- a. Crédito de liquidez automático en situaciones normales de solvencia, con recursos provenientes de los depósitos que las cooperativas mantengan en concepto de encaje.
- b. Crédito para cubrir deterioros mayores de liquidez.
- c. El Banco Central de Reserva establece las normas para su aplicación, incluyendo los requerimientos de garantía y el pago de intereses.

4.2 REQUERIMIENTOS EXIGIDOS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Respecto a la exigencia de requisitos por parte de las Instituciones Financieras, existe un grado considerable de exigencia para la pequeña y mediana empresa. Aunque la exigencia para la mediana es mayor que la exigencia de la pequeña, se considera que las condiciones crediticias requeridas son normales en la operatividad del acceso al crédito.

A continuación se detallan los requisitos¹¹⁹ que las Instituciones Financieras exigen a la pequeña y mediana empresa para el otorgamiento de créditos. Se ha realizado un compendio de los que comúnmente son requeridos.

4.2.1. Bancos.

Persona Natural:

- Formulario de préstamos, completamente lleno. (Ver Anexo N° 3)
- Fotocopia de DUI, NIT, Carné de Residente
- Fotocopia de los Balances generales y estados de resultados de los últimos tres ejercicios y último balance de comprobación debidamente firmado por un contador, con sus respectivos anexos (en caso de llevar contabilidad formal).
- Constancia de sueldo actualizada (original, que incluya los descuentos respectivos).
- Constancia de otros ingresos original, a excepción de certificados de depósitos o contratos de arrendamiento.
- Referencias personales y bancarias, por escrito.

Persona Jurídica:

- Fotocopia del representante legal de la sociedad o apoderado y copia de DUI y NIT.

¹¹⁹ Cfr. Castro, Katia Ivón, et al. Op. Cit. p.106-109

-Fotocopia de los estados financieros auditados, de los últimos tres ejercicios, con anexos respectivos y del último balance de comprobación.

-Fotocopia de NIT de la empresa y registro fiscal.

-Detalle de accionistas y su participación en el capital social.

Codeudores:

-Fotocopia de DUI y NIT.

-Balance personal y estado de ingresos y egresos mensuales. -Constancia de trabajo.

Garantías exigidas:

❖ Hipotecaria:

-Fotocopia de escritura de propiedad del inmueble ofrecido en garantía debidamente inscrita.

-Certificado extractado del registro de propiedad, raíz e hipoteca en donde conste que el inmueble ofrecido en garantía esté libre de gravámenes y traspasos.

❖ Prendaria:

-Facturas o documentos que demuestren la propiedad del bien ofrecido en garantía, indicando donde radica para verificar si existen derechos de propiedad del solicitante.

-Detalle de la prenda a dar en garantía debidamente firmado por el contador de la empresa y su propietario.

Otros Requisitos:

-Estar calificado "A" en el sistema financiero.

-El costo del valúo correrá por cuenta del solicitante y deberá cancelarse anticipadamente.

-Croquis del inmueble ofrecido en garantía.

-Presupuesto y plano de la obra a realizar debidamente autorizado, así como el permiso de construcción extendido por las autoridades competentes.

4.2.2. Asociaciones, Fundaciones y Cooperativas.

Los requisitos a cumplir para el otorgamiento de créditos en la pequeña y mediana empresa se encuentran en función de la elegibilidad del usuario, es decir, la persona sujeta de crédito.

Sujetos de créditos son: Personas naturales y jurídicas que demuestran su capacidad empresarial y factibilidad económica del proyecto propuesto para su ejecución.

Para el otorgamiento del crédito, estas instituciones financieras deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser asociado o aspirante a asociado.
- Estar solvente de pago de sus compromisos pecuniarios y otros derivados de su calidad de asociado.
- Poseer buen record crediticio.
- Que esté capitalizado continuamente, según la política de capitalización de la cooperativa.
- Poseer capacidad de pago y buenas referencias comerciales y personales, así como estar en el pleno goce de sus derechos civiles y de los que le corresponden como asociado.

Así como las cooperativas, los bancos, asociaciones y fundaciones que prestan el servicio de crédito deben de determinar quienes son sus sujetos de crédito, para lo cual exigen el cumplimiento de los requisitos y documentación detallada a continuación.

Requisitos que debe cumplir el usuario solicitante:

1. Solicitud completamente llena, con letra legible.

2. Fotocopia de DUI.
3. Balance general y estados de resultados vigentes, fotocopia de tarjeta de IVA y copia de las últimas tres declaraciones de IVA.
4. Anexar recibo de agua, luz o teléfono del lugar de habitación o negocio.
5. Comprobante del destino del crédito:
 - a. Cotizaciones de proveedores de equipos, maquinaria o mercadería a adquirir con el crédito.
 - b. Presupuesto de construcción o mejoras.
 - c. Constancia de deudas.
 - d. Proyecto de creación y desarrollo de la micro, pequeña o mediana empresa (estudio de factibilidad).
6. Garantías exigidas:
 - a. Si la garantía es solidaria:
 - i. Fotocopia de DUI.
 - ii. Completar solicitud de codeudor solidario.
 - iii. Devengar sueldo igual o mayor que el solicitante del crédito.
 - iv. Constancia de sueldo y constancia de tiempo de servicio en la institución donde trabaja.
 - v. Balance general y estados de resultados vigentes, fotocopia de tarjeta de IVA y copia de las últimas tres declaraciones de IVA.
 - vi. Copia del certificado patronal ISSS.
 - b. Si la garantía es Hipotecaria:
 - i. Presentar copia de la escritura y certificación extractada del registro de la propiedad respectiva.
 - ii. Solvencia municipal del inmueble a hipotecar.
 - iii. Pago de honorarios de notario, por el valor estipulado para la autenticación del documento o hipoteca.

- iv. Cancelar dicho valor anteriormente mencionado mas kilometraje para efectos de pago al valuador.
 - v. Si el inmueble está ubicado en el área rural, anexar croquis para su mejor ubicación.
- c. Si la garantía es Prendaria:
- i. Cancelación de mobiliario o equipo ofrecidos en garantía si esta fuera prendaria.

4.3 FASES DEL PROCESO DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS A PYMES.

Los pasos que se llevan a cabo para que un crédito sea concretado, incluyen por lo menos cinco fases¹²⁰. Cada institución bancaria pone sus propios procedimientos crediticios, por eso algunas ponen más trámites en algunas ocasiones. A continuación se hace una síntesis del procedimiento que más comúnmente se lleva a cabo para esta actividad.

4.3.1 Fase Primera: Trámite:

Es la parte descriptiva de un crédito que proporciona toda información que necesita conocerse del solicitante. Los pasos o actividades que debe contener todo trámite de una solicitud de crédito son los siguientes:

4.3.1.1 Información al Solicitante:

Es aquella actividad a través de la cual se le proporciona al solicitante, todos aquellos datos e información básica que deben cumplir para que éste sea calificado como sujeto de crédito.

Aquí se pueden dar dos modalidades: a) cuando el solicitante se presenta por primera vez a la institución y no tienen referencias o experiencias anteriores, b)

¹²⁰ Procedimiento proporcionado por Gerencia de Créditos Scotiabank. Este reúne las fases más comunes a las que por lo general obedecen la mayoría de Instituciones Bancarias.

cuando el solicitante ya es sujeto de crédito para una determinada actividad a financiar y ya se tiene todo un expediente del usuario solicitante.

4.3.1.2 Formulario de Solicitud de Crédito:

Este formulario deberá ser llenado por el solicitante, según el crédito solicitado en base a los requerimientos que deben contener para una actividad económica determinada. Es decir que cada formulario o solicitud, está diseñado de tal forma que contenga los elementos necesarios para poder desarrollar posteriormente una evaluación que pueda dar mejores resultados, en la etapa propiamente de análisis técnico.

4.3.1.3 Recepción de Solicitud:

Hasta aquí se puede definir lo que es puramente el trámite de la solicitud, en lo que se refiere a la recepción de la solicitud de crédito, en la cual se hace una revisión por parte del ejecutivo de crédito, de tal forma que no falten datos ni documentos. De aquí en adelante, sigue una serie de pasos fundamentales que son parte del proceso de crédito.

4.3.2 Fase Segunda: Análisis Cualitativo y Cuantitativo del Crédito otorgado:

Dentro de estos aspectos es importante señalar que existen dos elementos que son importantes en un crédito, los cuales son:

4.3.2.1 Análisis Cualitativo:

Este análisis toma como elemento más importante a la persona, ya que ninguna garantía real puede compensar la incompetencia o falta de condiciones intelectuales y morales del solicitante. No existe sustituto para la honestidad e integridad del solicitante.

La capacidad es el factor de habilidad gerencial que determina el éxito en épocas pasadas, lo cual es una referencia positiva para el futuro; sin embargo, al consolidarlo con la honestidad e integridad del cliente puede obtenerse resultados positivos.

4.3.2.2 Análisis Cuantitativo:

Se puede considerar que el análisis cualitativo es el segundo elemento que se requiere dentro de una buena evaluación de los créditos, ya que ayuda al ejecutivo de crédito a planificar la recuperación adecuada de los recursos que los bancos otorgan, en el plazo estipulado. Además demuestra que el cliente cuenta con protección adecuada contra pérdidas financieras incontrolables.

Dentro de la práctica bancaria, juega un papel importante la experiencia que tenga el ejecutivo de crédito, ya que muchas veces al inicio del análisis éstos se hacen aparentemente a nivel intuitivo, sin embargo, cualquier tipo de análisis que se aplique a la solicitud, requiere una verificación de las fuentes y condiciones de pago del solicitante antes de efectuar un desembolso.

4.3.3 Fase tercera: Otorgamiento del Crédito:

El objetivo fundamental de todo proceso de crédito es el otorgamiento en el menor tiempo posible. Las instituciones adoptan diferentes modalidades de recorrido en el proceso de otorgamiento del crédito, dependiendo de la organización, de las normas que las rigen,

tanto internas como externas a la institución y además del perfil de los ejecutivos que dirigen la institución, tanto de su experiencia, así como de las etapas de otorgamiento, que se hacen por costumbre y no por un estudio técnico que refleja la mejor alternativa de efectividad y agilidad para la concesión misma del crédito.

En el otorgamiento del crédito, deben definirse las condiciones especiales que deben respaldar el financiamiento a concederse. Es decir, que además de las condiciones generales estipuladas, los comités de crédito o junta directiva de cada banco crean, codifican o eliminan condiciones especiales a determinados créditos, con la finalidad de garantizar destinos y recuperaciones.

4.3.4 Cuarta: Desembolso:

Los bancos comerciales, proceden a los desembolsos de los créditos otorgados en base a la posición de encaje o de liquidez de fondos que se dispongan en forma diaria. Se pueden dar de dos modalidades:

4.3.4.1 Créditos desembolsados con fondos propios:

Cuando un crédito es financiado con recursos propios de los bancos del sistema, se hace en una forma programada de acuerdo a las necesidades del proyecto o en un solo retiro, girando a favor del usuario, un cheque, el cual se hace efectivo inmediatamente o abonado a la cuenta que apertura con dicha institución.

4.3.4.2 Créditos Redescontados:

Son aquellos créditos que son financiados con fondos externos a las Instituciones Financieras y que son Redescontados.

Entre los fondos externos más comunes tenemos los del BMI y los del B.C.I.E (Banco Centroamericano de Integración Económica), los cuales cuentan con varias líneas de crédito para dar apoyo a diferentes sectores del país.

Estos fondos son redescontados por las Instituciones Financieras Formales autorizadas para utilizarlos, en un plazo no mayor de 30 días una vez sea escriturado el crédito que se ha otorgado.

4.3.5 Fase Quinta: Recuperación del Crédito:

En la práctica bancaria se acepta que la recuperación en el campo crediticio, es el retorno de las actividades invertidas en crédito o cuentas por cobrar. Se puede decir que dentro de la recuperación del crédito de la Pyme se presentan dos situaciones: a) en primer lugar se tiene la recuperación normal de los recursos por créditos cuyos pagos se encuentran al día y b) la recuperación de créditos cuyos pagos por vencimiento, se encuentran atrasados, es decir aquellos créditos que por definición incurren en mora.

Existen tres fases para el procedimiento de recuperación del crédito, las cuales se describen a continuación:

4.3.5.1 Fase Administrativa:

Es aquella desarrollada a través de los ejecutivos de créditos, que en sus inicios se realiza con procedimientos convenientes a nivel de recordatorios, cartas o llamadas telefónicas.

4.3.5.2 Fase Pre- ejecutiva:

El departamento o unidad de recuperación de créditos, debe contar con un asesor jurídico, el cual sirve como soporte y/o enlace con el departamento jurídico. El asesor tiene como función básica asesorar al ejecutivo de recuperación de créditos, en aspectos legales, así como de realizar directamente gestiones de recuperación hacia clientes con los cuales ya se han considerado agotadas las gestiones administrativas.

4.3.5.3 Fase Ejecutiva o Vía Judicial:

Cuando no se han logrado resultados en las primeras dos instancias anteriores, se traslada a la vía judicial o embargo, el cual está a cargo de los apoderados

judiciales de la institución, quienes inician sus gestiones, previo estudio del caso en los tribunales de lo mercantil.

4.4 MARCO LEGAL DEL ACCESO AL CRÉDITO DE LA PYMES:

Para analizar el marco legal que gira alrededor del otorgamiento de créditos a las Pymes, es de mencionar que existe un sistema financiero que funciona estructurado de tal forma, que sus entidades supervisoras deben de velar porque se cumplan las normas para que los bancos y las instituciones de carácter financiero, realicen sus operaciones dentro de los límites de la ley.

Como ente principal, se tiene a la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), la está regida por su propia Ley Orgánica, contenida en el Decreto Legislativo No. 628 publicado en el Diario Oficial No. 278, Tomo 309 del 10 de Diciembre de 1990 y sus Reformas y tiene como finalidad principal vigilar el cumplimiento de las disposiciones aplicables a las Instituciones sujetas a su control y fiscalizar algunas entidades como el propio BCR, los Bancos Comerciales, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo, FIGAPE, entre otras. (Art. 2 Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador). La redefinición de la SSF estuvo enmarcada dentro del programa de reestructuración, modernización y fortalecimiento del sistema financiero, emprendido por el Gobierno de la República a través del BCR a principios de los noventa, para convertirlo en un sistema eficiente y promotor del desarrollo económico y social.¹²¹ La SSF tiene la calidad de ente fiscalizador del sistema financiero y funciona con autonomía administrativa y presupuestaria para el logro de sus funciones, además su propia ley le concede las facultades para normar el sistema y para sancionar los incumplimientos. La mencionada ley en su Art. 3, le faculta para que dicte y haga cumplir las normas al BCR y demás

¹²¹ *Cfr.* www.ssf.gob.sv

instituciones financieras, fiscalice sus operaciones y realice funciones de inspección en los casos que sea necesario, como también se le faculta para que autorice la constitución, funcionamiento y cierre de los Bancos, Asociaciones de Ahorro y Préstamo o Instituciones de Seguros.

Por otro lado, las operaciones de crédito en el sistema bancario del país son reguladas por la Ley de Bancos y son ejecutadas por el Banco Central de Reserva de El Salvador¹²². Esta ley establece el marco legal para el funcionamiento de los bancos con una base jurídica fundamentada en principios internacionales de regulación y supervisión bancaria, con el objetivo de generar las condiciones que propicien un sistema financiero sólido y competitivo. Asimismo, establece los mecanismos para una supervisión consolidada de los conglomerados financieros.¹²³

Las políticas contenidas en la Ley de Bancos deben ser aplicadas por todas las Instituciones financieras públicas y privadas, las cuales deben estar incluidas por sus leyes de creación. Asimismo esta ley hace énfasis en las áreas que son reguladas, como las de operaciones y servicios financieros, las cuales tienen que ver con la concesión de crédito referidas a los siguientes aspectos:

a. Concesión de Crédito:

Los bancos podrán conceder todo tipo de préstamo, tales como los referidos a las actividades relacionadas con la agricultura, ganadería, comercio y otros. (Art. 51, lit. "t" ley de Bancos).

¹²² El objetivo del BCR es velar por la estabilidad macroeconómica y la del sistema financiero, estableciendo medidas prudenciales y regulaciones que aseguren su solvencia financiera y que permitan ofrecer servicios financieros eficientes. Esto reduce los costos operativos, fomenta el ahorro y facilita el crédito, lográndose el desarrollo financiero y contribuyendo al crecimiento económico.

¹²³ *Cfr.* www.bcr.com

b. Criterios para el otorgamiento de financiamiento:

Los bancos deberán sustentar la concesión de los financiamientos en un análisis de las respectivas solicitudes, que les permitan apreciar el riesgo de recuperación de los fondos. Para ello deberán considerar la capacidad de pago y empresarial de los solicitantes, su solvencia moral, su situación económica y financiera presente y futura, para lo cual deberán requerir obligatoriamente sus estados financieros, auditados cuando lo requiera la ley; las garantías que, en su caso, fueren necesarias; la nómina de socios o accionistas con su participación en el capital social y demás elementos e información que se considere pertinente. Además, podrán solicitar sus declaraciones fiscales y demás elementos que consideren necesarios. (Art. 59 ley de Bancos).

c. Facilidad de financiamiento del Banco Central:

Cualquier Banco tendrá acceso a todas las facilidades de financiamiento del Banco Central, con el propósito de contribuir a mantener su liquidez y solvencia. (Art. 57 Ley de Bancos).

d. Sistema de Información:

La Superintendencia mantendrá un servicio de información de crédito sobre los usuarios de las instituciones integrantes del sistema financiero, con el objeto de facilitar a la misma la evolución de riesgo de sus operaciones (Art. 61 ley de Bancos).

e. Tasas de Interés:

Los Bancos establecen libremente las tasas de interés que aplican sobre sus operaciones activas y pasivas, tomando como referencia las tasas de interés que cobren a sus usuarios en créditos obtenidos con recursos del BCR (Art. 64 ley de Bancos).

f. Límites y Prohibiciones en la concesión de Créditos:

Los bancos no podrán conceder créditos ni asumir riesgos por más del veinticinco por ciento de su Fondo Patrimonial de una misma persona natural o

jurídica, inclusive las instituciones y empresas estatales de carácter autónomo, excepto que se trate del Banco Central o del Estado. (Art. 197 Ley de Bancos).

Además de estos aspectos legales importantes, también las instituciones de crédito, sean públicas o privadas, están sujetas a las normas internas establecidas por cada institución en particular, de acuerdo a sus propias políticas crediticias, pero todas esas normas deben estar aprobados por el BCR tal como lo ordena el Art. 55 de la Ley de Bancos.

4.5 LIMITANTES DE LAS PYMEs PARA EL ACCESO A LOS CRÉDITOS.

Es de mencionar que según el resultado de las entrevistas realizadas en este estudio, dirigidas a las instituciones bancarias y otras que otorgan financiamiento (Ver Anexo N° 4), además de las encuestas dirigidas a las PYMEs (Ver Anexo N° 5), se determinó en general que existen serias dificultades para acceder a los créditos, ya que la determinación de los montos de las tasas de intereses deben realizarse con base a la capacidad de pago de las empresas, haciéndose un análisis más completo para poder financiar de esta manera, créditos con orientación hacia inversiones mayores, para lo cual el solicitante debe presentar garantía prendaria, hipotecaria o de otro tipo entre otros requisitos, muchas veces las garantías no van acorde a la realidad económica del solicitante.

Pero existe un problema de mucho más peso, pues la oferta de servicios financieros del sistema bancario, las ONG's y los intermediarios financieros no bancarios todavía no satisfacen las necesidades crecientes de estos segmentos del mercado. La rápida ampliación de las sucursales del sistema financiero y la

aparición creciente de intermediarios no formales, confirman la certeza de que existe un espacio para nuevas instituciones de esta misma modalidad.¹²⁴

Para entender el problema, se deben estudiar el conjunto de factores relacionados al sistema financiero salvadoreño, porque “estos determinan la oferta de recursos financieros para las empresas y las condiciones bajo las que las empresas pueden tener acceso a dicha oferta de recursos”.¹²⁵ Como se mencionó anteriormente existe la tendencia del sistema bancario a exigir garantías reales, fundamentalmente hipotecarias, y este se identifica como uno de los principales problemas de acceso al crédito de las PYMEs, problema que se percibe por las empresas y por las instituciones. Esto expresan ambos actores, que es resultado de la poca diversificación que existe en el sistema de garantías vigente, además del marco regulatorio que rige el sistema financiero de nuestro país.

Por otro lado se agrava este problema con la “falta de una banca especializada de fomento a la Pyme, y por la situación del país que ha provocado un menor dinamismo de la Pyme, el cual está asociado muchas veces a incumplimiento de obligaciones crediticias”.¹²⁶

También se identifica como un problema el hecho de que los bancos evalúan el riesgo exclusivamente a partir de las garantías reales presentadas y no se toman en cuenta aspectos relacionados con la factibilidad del proyecto y con la capacidad empresarial que lo respalda. Además existe un consenso de que el interés es bastante alto, esto se debe también a los problemas de insolvencia experimentados por las PYMEs que de alguna manera las descalifican para

¹²⁴ *Cfr.* García Rodríguez, Fernando. Op. Cit. p. 62.

¹²⁵ FUNDAPYME. Op. Cit. p. 22

¹²⁶ FUNDAPYME. Op. Cit. p. 22

acceder a las nuevas tasas de interés, afectando de esta manera a la competitividad.

Sumándole a todo esto existe el problema de los plazos que es una limitante para sus niveles de competitividad, según manifestaron los empresarios, más que todo afecta a las nuevas empresas y en cuanto a la innovación tecnológica. Para ellos, estos plazos sólo están en función de las instituciones financieras y no de las necesidades de las empresas.

Para solucionar estos problemas existe un importante aporte que se dio en las Recomendaciones del Segundo Foro Centroamericano para el Desarrollo de la Pequeña y Microempresa, pues se sugiere diseñar mecanismos que permitan otorgar créditos a las empresas del sector pequeño con el aval de empresas organizadas y establecer fondos de garantía que promuevan el fomento y desarrollo de éstas, mayor acceso a los recursos del sistema bancario comercial y organizaciones que apoyen el financiamiento a este sector, también sugiere que los requisitos para el otorgamiento sean flexibles en cuanto a su destino, su plazo, su tasa de interés y su tipo de garantía. Según esta documentación, el crédito debe ser visto como uno de los componentes del éxito de cualquier empresa. Por ello mismo las instituciones que apoyan a la pequeña empresa deben adoptar políticas integrales para promover su desarrollo, lo que implica acciones relacionadas también con la capacitación, motivación y desarrollo de los recursos humanos. Todos estos son los aspectos más importantes y una de las medidas que se tendrían que implementar serían las de impulsar al sistema financiero a buscar mercados como los de las PYMEs, reducir la concentración de riesgo en la cartera crediticia disminuyendo el límite de crédito para un solo grupo empresarial; y por último también es importante adoptar las correspondientes medidas de fortalecimiento de las instituciones y así restaurar la confianza del público que solicita créditoS.

CAPÍTULO QUINTO
OBSTÁCULOS DE LAS PYMEs DEL ÁREA DE SAN SALVADOR.
INCIDENCIA EN SU DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD.

En el presente Capítulo se desarrollan los Obstáculos que se han encontrado en el transcurso de la Investigación, con el fin de realizar las observaciones doctrinarias correspondientes a cada obstáculo en relación al desarrollo y competitividad, focalizando el problema en el Marco jurídico, especialmente de las áreas de la Constitución, Cumplimiento de las Obligaciones Formales y el Acceso a los Créditos por parte de las PYMEs del área de San Salvador, obteniendo así las bases necesarias para realizar el posterior análisis cuantitativo y cualitativo de los resultados de la investigación y poder establecer las soluciones pertinentes para cada área del tema.

Las áreas generales del entorno de las PYMEs, que serán analizadas como Obstáculos son: En primer lugar la legalización, cumplimiento de las obligaciones formales y acceso al crédito de las Pymes, aspectos que han sido el eje de toda la Investigación; como un segundo segmento se enfocará el desarrollo y competitividad, en la manera que es limitada por otras clases de obstáculos que no se retomaron anteriormente, pero que son importantes en cuanto a que son limitantes de gran consideración respecto al tema, dichos factores de limitación son: el Funcionamiento del Estado, Burocracia y Corrupción, Competencia Desleal, Deficiencia educacional general y técnica, Infraestructura económica deficiente, Acceso a la tecnología.

5.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMEs.

5.1.1 Desarrollo Empresarial: Desde un punto de vista didáctico y práctico, el desarrollo debe entenderse como el correcto desenvolvimiento de

las empresas que forman parte del sector de comercio en pequeño, en sus actividades dentro de los aspectos económicos y jurídicos.

5.1.2 Competitividad Empresarial: Puede entenderse como “el conjunto de habilidades y condiciones requeridas para el ejercicio de la competencia”.¹²⁷ Se trata de “las características o atributos detentados por un producto o una marca que le da una cierta superioridad sobre sus competidores inmediatos”.¹²⁸

5.2 INCIDENCIA DE LOS OBSTÁCULOS VINCULADOS A LA LEGALIZACIÓN, CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FORMALES Y ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMEs EN EL DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD.

Las dificultades de las PYMEs para formalizarse es un problema que abarca varios aspectos en contra de la competitividad, uno de ellos, es la duración de los trámites que debe realizar una empresa para operar dentro de la formalidad, además el sistema regulatorio para la creación de empresas se caracteriza por ser oneroso y lento para los empresarios. Las regulaciones aplicadas a las pequeñas y medianas empresas en término de requisitos de inicio y continuación de operaciones, son numerosas y redundantes. Es decir que existe una gran cantidad de pasos de legalización sin una justificación técnica. Por otro lado, nos encontramos con que los costos directos e indirectos del hecho de cumplir con las regulaciones son excesivos para el empresario.

Lo que sucede en general, es que la Administración pública y las autoridades municipales no disponen de una información completa sobre los orígenes y las

¹²⁷ Muller, G., “El caleidoscopio de la competitividad”, Revista CEPAL No 56, agosto 1995, Santiago de Chile, p. 138.

¹²⁸ *Ibíd.* p. 138.

consecuencias del comercio en pequeño, pero también los empresarios tienen desconocimiento muchas veces sobre sus derechos ante la ley y de los beneficios que les aportaría la legalización de sus actividades, y como ya se mencionó la formalización implica la elaboración y registro de una escritura pública de constitución otorgada ante un notario y obviamente el otorgamiento de estos documentos acarrea inversiones para efectuar pagos de servicios profesionales que son considerables en el nivel de ingresos de estas empresas, esto fuera de los gastos de derechos y solvencias cobrados por las oficinas públicas.

Este problema se encuentra en vinculación con el incumplimiento de las obligaciones formales, pues parte de legalizarse con una tramitación menos complicada, obedece al debido conocimiento que se tenga de las obligaciones legisladas y al estricto cumplimiento de estas, lo que interesa aquí, es que las empresas que no cumplen con los requerimientos de la ley, incurren en una situación de insolvencia frente al Estado, y no obtienen los beneficios que son principalmente la operatividad de la empresa dentro de la legalidad, pues no basta con estar formalizados, pues para mantenerse en la formalidad, implica la observancia de las obligaciones. La competitividad en si tiene como elemento que lo caracteriza, las cualidades de la producción o prestación de servicios de una empresa, y al no estar formalizadas, o ser una empresa incumplidora de sus deberes y obligaciones jurídicas, simplemente la fama empresarial no tiene ningún auge en el caso supuesto, consecuentemente las PYMEs se ven afectadas en su competitividad. El cumplimiento de las exigencias de las PYMEs, implica en la mayoría de las veces la erogación de gastos que deben ser soportados para lograr cumplir con los requerimientos mínimos emanados de los cuerpos normativos, si a esto se añade el desconocimiento mismo del conjunto de obligaciones, se genera un panorama que coloca en una situación de desventaja competitiva a las PYMEs.

Por el lado del Acceso a los créditos, al igual que en el caso de la legalización, nos encontramos a la larga tramitación la cual es parte de la adquisición de un crédito, y de los serios problemas financieros con los que se tienen que enfrentar las PYMEs. Lo que sucede es que muchas veces los empresarios no cuentan con los recursos monetarios necesarios para renovar capital o tecnificarse, por estos es que tienen que acudir al sistema financiero convencional o no convencional. Analizando este problema, nos encontramos con el hecho de que el acceso al crédito no es en si el problema más grave, sino las altas tasas de interés en que se oferta el dinero en el país. Otro factor importante se debe a los tipos y calidad de las garantías que exigen los agentes de intermediación financiera.

Los aspectos negativos de tal problema son principalmente: Que las instituciones financieras exigen muchos requisitos, el elevado costo del financiamiento, falta de apoyo a las gremiales de PYMEs por parte del gobierno¹²⁹.

Ocurre que este obstáculo impide al sector participar en el mercado con igualdad de oportunidades con el sector grande de la economía. Lo que sucede es que las políticas crediticias son iguales para todas las empresas, pero las prácticas de las instituciones financieras son las de otorgar créditos inmediatos a las empresas de mayor tamaño, pues son de récord crediticio conocido. Es así que las PYMEs se ven desfavorecidas ya que el escaso acceso a los recursos financieros del país hace difícil acceder a los recursos productivos del país y así se les dificulta las oportunidades de inversión. Es aquí donde no tiene reales posibilidades de aumentar su productividad y de expandir sus operaciones lo cual repercute en sus proyecciones de acumulación¹³⁰.

¹²⁹ *Cfr.* Baquero, Ana Miriam, Et. Al. p. 104.

¹³⁰ *Cfr.* FUSADES, Et. al. Op. Cit. p. 3

Del lado de la oferta de servicios financieros existen estorbos como lo es que las instituciones ofertantes tienen poca especialización en el sector y poseen conceptos difusos sobre la rentabilidad del crédito al sector. Otro factor, es que existen pocos esfuerzos para fomentar el ahorro. Aunado a una falta de información precisa sobre la oferta y la demanda del crédito del sector; las necesidades en la actualidad de estas son mayores a la oferta, y no son atendidas de forma oportuna. Por otro lado es una traba la falta de conocimiento del Fondo de garantía especializado para tal fin. Todo ello resulta en una consecuencia que es espontánea, la cual trata sobre la escasa competitividad, pues no habiendo liquidez en una empresa, no habría inversiones valiosas en equipo de trabajo, ampliación de los negocios, etc. Y resultaría difícil beneficiarse del ejercicio de una verdadera competitividad.

5.3 OTROS FACTORES QUE RESTRINGEN EL DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES.

Estos temas no forman parte de los tres ejes principales de la investigación, pero para obtener una visión integral sobre el tema del desarrollo y competitividad, es necesario ampliar el panorama de los obstáculos, los cuales se describen a continuación.

5.3.1 FUNCIONAMIENTO DEL ESTADO.

Se incluyen los factores que de manera directa o indirecta constituyen barreras administrativas o burocráticas impuestas por el Estado, que obstaculizan la entrada o permanencia de las empresas dentro del mercado. Estas barreras vienen del cumplimiento de las diversas disposiciones que las PYMEs están obligadas a realizar ante las dependencias centrales y municipales de la Administración Pública, para poder operar dentro del marco de la legalidad vigente en el país.

Existen varios factores que destacar en este punto, primero la confianza y la seguridad¹³¹ que debe dar el Estado de las reglas para desarrollar la actividad empresarial. Pero se ha visto un problema en la forma en que algunas dependencias del sector público realizan las inspecciones relacionadas con la verificación de normas y reglamentos, como las normas laborales, medioambientales, sanitarias y tributarias. Esto se debe, según opiniones de los empresarios encuestados (Ver Anexo N° 5), a la falta de idoneidad del personal que realiza estas funciones.

Por otro lado está el problema de si el Estado tiene una política económica para las PYMEs o no. Lo que encontramos en realidad no es la falta de una política definida en sí, pues la propia Constitución garantiza la libertad económica, en lo que no se oponga al interés social (Art. 102 inc. 1º), del mismo modo el Art. 115 del cuerpo constitucional, establece al comercio en pequeño como patrimonio de los salvadoreños. Pero aún existiendo política gubernamental de apoyo al sector, es notable la ausencia de congruencia y simultaneidad en las medidas que se adoptan en diferentes áreas. Por ejemplo, la sobrecarga tributaria resulta muy pesada para las Sociedades Mercantiles, y resulta como factor desestimulante en especial para medianas y pequeñas empresas¹³². Este aspecto se debe a que a pesar de existir un principio de igualdad tributaria, las empresas de esta escala, no tienen el nivel de capitalización que las grandes. A parte de eso comienzan con la inexperiencia con la que ya cuentan las empresas ya consolidadas en cuanto al orden que deben llevar para el cálculo de sus impuestos; es decir, el manejo de su carga tributaria. Pero como toda situación, trae aparejada sus ventajas y no sólo el sentido negativo es el que

¹³¹ *Cfr.* Acosta Jaime, Melhado Oscar. “Los desafíos y oportunidades de la pequeña empresa ante las Medidas Económicas”. p. 8

¹³² *Cfr.* Acosta Jaime, Melhado Oscar. p. 11

gira alrededor de la tributación, pues las empresas que se propusieron llevar una estabilidad en el pago de sus impuestos tienen opciones mayores en el mercado, pues es requisito para un punto muy importante como lo es el de la exportación, que ellos podrían realizar si cumplen a cabalidad con este requisito.

Y por último el Estado tiene otro punto fallido, el cual se encuentra en el hecho de que las instituciones gubernamentales, como lo es el Ministerio de Economía, tienen dificultades para operativizar la ejecución de la política para las PYMEs, en cuanto a su limitada eficacia en el apoyo crediticio y técnico de estas empresas.

5.3.2 BUROCRACIA Y CORRUPCIÓN.

Se trata de un problema real, el cual se deriva del afán de acceder al poder, en la administración pública, por lo cual ésta actúa en función de sus propios beneficios.

El aspecto de la burocracia obedece a la desarticulación, incongruencia y duplicidad de funciones entre las instituciones del Estado, sumado a los factores políticos y legales, han contribuido a complicar los pobres niveles de eficiencia en el accionar del Estado, acentuándose el burocratismo y ampliándose la corrupción. La explicación es que mientras más complejo es el funcionamiento de la administración pública y su estructura institucional, mayores son las oportunidades para que se produzcan actos ilícitos de naturaleza penal como peculado (Art. 325 Pn.), Concusión (Art. 327 Pn.), malversación (Art. 332 Pn.), enriquecimiento ilícito (Art. 333 Pn.) o cualquier otra forma de corrupción que atenta contra los intereses económicos del Estado y de toda la sociedad¹³³.

¹³³ *Cfr.* Acosta Jaime, Melhado Oscar. Op. Cit. p. 15.

Existe el problema del tan mencionado “tráfico de influencias”, que se extiende a los diferentes niveles de la administración pública, muchas veces la lentitud de las gestiones hacen que los interesados busquen vías para acelerarlas y para ello utilizan mecanismos como la conexión personal, el conecste político, compadrajés, o la compra de influencia necesaria¹³⁴.

Es decir que la descoordinación institucional y el burocratismo causa muchos problemas al usuario, porque por un lado estos se retrasan en los trámites que deben realizar y reciben en ocasiones tratos no adecuados muy diferentes a los tratos preferenciales que se dan en la práctica con otros empresarios. Esto se debe a que los funcionarios siguen sus propios intereses, o tienen compromisos políticos, personales o partidistas. Todo esto es resultado de la falta de manuales de funcionamiento y lineamientos adecuados de organización y métodos, y trae consigo problemas para establecer las responsabilidades.

5.3.3 COMPETENCIA DESLEAL.

a) Competencia Desleal y Principio de Libre Competencia:

Es regulado por el Art. 411 Cod. Com. Romano IV. Que establece que es obligación realizar las actividades dentro del límite de la libre competencia, con abstinencia de la competencia desleal. Todo ello quiere decir que ambos conceptos son lo opuesto el uno del el otro. Pues la libertad económica protegida por el Estado debe tener sus limitaciones, la principal de ellas es la competencia desleal. Libre competencia significa buscar el incremento de la productividad a través de la promoción de la iniciativa privada pero tratando de incrementar la economía del país de manera en que se favorezcan a todos por igual.

¹³⁴ *Cfr.* Acosta Jaime, Melhado Oscar. Op. Cit. p. 16

Respecto a lo que se debe entender por Competencia Desleal: Es la realización de actos encaminados a atraerse clientela indebidamente según lo estipula el Art. 491 C. Com.

El problema es determinar legalmente la existencia de la competencia desleal ya que esta problemática cuenta con un entorno difuso y una escasa legislación, para muchos medianos y pequeños empresarios la competencia desleal no solo proviene del sector informal sino también de las grandes empresas¹³⁵; los primeros la realizan ya que no pagan ningún costo vinculado con el sector público para competir en el mercado y en cuanto a los grandes empresarios, para este caso no se puede lograr determinarla ya que no se sabe si las condiciones factibles con las que cuentan estas grandes empresas se pueden enmarcar como competencia desleal o si se trata de condiciones relacionadas con la competitividad de las PYMES. En términos generales, serían formalmente al menos, poco propicias para incubar situaciones de competencia desleal, en relación a las grandes empresas, no obstante las exoneraciones, exenciones y privilegios (ver capítulo de resultados) definitivamente generan discriminación en estas.¹³⁶

Este tipo de prácticas floreció en el país durante la década de los ochenta, amparado al vacío legal e institucional que se produjo durante la situación de excepción generada por el conflicto armado.¹³⁷

Dentro de las obligaciones de los comerciantes en general se establece el artículo 411 literal IV, realizar sus actividades dentro de los límites de la libre competencia establecidos en la ley, absteniéndose a la competencia desleal.

¹³⁵ *Cfr.* Acosta Jaime, Melhado Oscar. Op. Cit. p. 24.

¹³⁶ *Cfr.* *Ibíd.* p. 24.

¹³⁷ *Cfr.* FUNDAPYME. Op. Cit. p. 51.

b) Limitaciones a la Libre Competencia:

La libre competencia es uno de los principios orientadores del orden económico consagrado en la Constitución en el artículo 102, ya que este garantiza la libertad económica, en lo que no se oponga al interés social, fomentando y protegiendo la iniciativa privada dentro de las condiciones que acrecienten la riqueza nacional, pero que aseguren sus beneficios al mayor número de habitantes del país. Así mismo la constitución determina que no pueden autorizarse monopolios, es decir todos tienen derecho de explotar la producción de artículos o la prestación de un servicio.¹³⁸

En el código de comercio se establece como limitante a la actividad mercantil la competencia desleal, y en su artículo 491 establece que se debe considerar como tal: La realización de actos encaminados a atraerse clientela indebidamente. Pero que debe entenderse como indebidamente y es el mismo artículo el cual determina los casos siguientes: Engaño al público en general, o a personas determinadas, mediante: soborno, falsas indicaciones sobre el origen de los productos; perjudicar directamente a otro comerciante, sin infringir obligaciones contractuales para con el mismo, en fin existen una serie de casos que están encaminados a desviar la clientela de otro comerciante. Es decir que existe la prohibición para que dichas prácticas no se realicen ya que no solo afectan al empresario sino también al consumidor, lo cual viene a redundar en un perjuicio directo por todas esas prácticas anticompetitivas que traen consigo el desvío de la clientela y una considerable desmejora en el nivel de sus ventas e ingresos.

¹³⁸ *Cfr.* FUNDAPYME. Op. Cit. p. 24.

5.3.4 DEFICIENCIA EDUCACIONAL GENERAL Y TÉCNICA.

Es evidente la importancia del factor educativo para el desenvolvimiento de la gestión empresarial, entendiendo como tal todo el acervo de conocimientos, aptitudes y destrezas que se relaciona con las diversas aplicaciones del trabajo aplicaciones del trabajo a las actividades de cada empresa, desde la capacidad gerencial del propietario hasta el nivel de instrucción del personal de servicios de apoyo o similares, pasando obviamente por el nivel de escolaridad o de preparación de los empleados administrativos y el grado de calificación o especialización técnica de los operarios.¹³⁹

En nuestro país, la educación se divide en dos modalidades la cuales son la educación formal e informal, estas se encuentran definidas en los artículos 9 y 10 de la ley general de educación de El Salvador, y la primera es la que se brindan en establecimientos autorizados, y la segunda es aquella tendiente a habilitar a corto plazo, en aquellos campos de inmediato interés y de necesidad, y la brindaran entidades estatales o privadas y se enmarca dentro del mas amplio concepto de educación permanente. Así, mismo la constitución propugna el derecho a la educación en general, en su artículo 53, establece la obligación del Estado, para la conservación, fomento y difusión de esta. Y en su artículo 55 establece los fines que se busca con la educación, y en si es que se desarrolle integral la persona, y sea útil para la sociedad,

Ya se sabe las grandes transformaciones que ha sufrido el sector educativo, con el que se busca eliminar el analfabetismo, pero esto no es suficiente para proporcionar a las PYMES, personal capacitado ya que ahora en día se brinda mano de obra barata, que puede disminuir costos, pero a la larga perjudica ya que su producción no es igual por la capacidad productiva de un trabajador bien capacitado.

¹³⁹ *Cfr.* FUNDAPYME. Op. Cit. p. 30

La mayoría de trabajadores de las unidades empresariales, poseen bajos niveles educativos y altos índices de analfabetismos, situación que limita el desarrollo de la competitividad del sector.

La capacitación es un factor esencial para el desarrollo de la PYME, conjuntamente con otros servicios entre los que se incluye el financiero. Con la factibilidad de los créditos para inversión en maquinarias y nuevos sistemas de producción, la PYME tendría que capacitar a su personal.

El INSAFORP, es el ente gubernamental, especializado en la formación, habilitación y entrenamiento¹⁴⁰ de recursos humanos par el sector empresarial salvadoreño es el único organismos estatal que se dedica a brindar este tipo de servicios.

Es por eso que en el país existe una gran demanda de formación profesional, la ley de formación profesional, en su artículo 3, la define como "Toda acción o programa, publico, publico y privado, diseñado para la capacitación en oficios y técnicas que proporcione e incremente los conocimientos, aptitudes y habilidades practicas ocupacionales necesarias para el desempeño de labores productivas, en función del desarrollo del país y de la dignificación de la persona".

Las PYMES, que desconocen la existencia de centros de capacitación para sus empleados, así como las que reconocen la necesidad de capacitar a su personal para utilizar nuevas técnicas de producción, es por lo mismo la gran

¹⁴⁰ *Cfr.* FUNDAPYME. Op. Cit. p. 30

Entrenamiento: mantener en los diferentes niveles de recursos humanos del sector en un nivel de actualización capaz de responder a los diferentes retos que, como consecuencia del desarrollo enfrenta el sector. Además este concepto se encuentra vinculado a otros más que también forman parte del área de conocimiento de los comerciantes de las Pymes. **Capacitación:** obtener eficiencia técnico-administrativa en profesionales y empresarios del sector PYME. **Educación;** formar recusos humanos capaces de comprender, resolver y mejorar la productividad del sector

parte de PYMES siguen manteniendo sistemas de producciones convencionales.

Lo anterior también se encuentra relacionado con la factibilidad de los créditos para inversión en maquinarias y nuevos sistemas de producción, los cuales buscan innovar.

Se puede decir que las PYMES, al igual que las microempresas inician sin aplicar las técnicas de gestión empresarial. La mayor parte carece de una visión empresarial de largo plazo.¹⁴¹

Esto debido a que es difícil acceder a servicios en gestión empresarial ya que generalmente no puede pagar los servicios de asesoría profesional. Así mismo que son pocas las instituciones que brindan este tipo de asesoría entre las que podemos mencionar: Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, FUNDAPYME, FUSADES/PROPEMI, CONAMYPE, AMPES, FIGAPE; estos brindan una Consultoría Integral: Está orientada a identificar las causas que provocan deficiencias y afectan el desarrollo competitivo de las empresas, proporcionando soluciones efectivas y prácticas.

5.3.5 INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA DEFICIENTE.

Este apartado se refiere a las condiciones de calidad y costo, bajo las cuales las PYMES acceden al suministro de servicios públicos (abastecimiento de agua potable y alcantarillado, electricidad telecomunicaciones) y a la infraestructura que requieren para el desarrollo de sus negocios (calles, carreteras, aduanas, aeropuertos, etc.).

El acceso a los servicios públicos, han mejorado en los últimos años, así también el costo de los mismos. Por los diferentes cambios sufridos en el precio del petróleo.

¹⁴¹ *Cfr.* FUSADES, Et al, Op. Cit. p 84-86.

La calidad de los servicios prestados no son los mejores, esto debido a un mal control de las compañías que prestan estos servicios.

En cuanto a la infraestructura de las calles, se ha mejorado por los diferentes programas y políticas implementadas por el Estado, como el denominado FOVIAL, aunque este acarrea un incremento al combustible, pero mejora el acceso vial, en todo el país, lo que disminuye el gasto de deterioró del vehículos de transporte.

5.3.6 ACCESO A INFORMACIÓN.

Esta limitante se encuentra relacionado con otros obstáculos como el acceso a mercados externos, el cual deriva de la poca información sobre las oportunidades comerciales en el exterior, es decir como que nivel de aranceles deben de cancelar para ingresar a mercados externos, que tramites se realizan para exportar y los costos de contratación de servicios especializados para exportar¹⁴².

Una de las condiciones básicas par el buen desarrollo y competitividad de las PYMES, frente al mercado es que posea un acceso de la información sobre mercados y precios, competidores, proveedores, clientes y tipos de mercados en el que puede acceder y competir, las fuentes de financiamiento, las capacitaciones, la tecnología y servicios en general para estas. Esto con el propósito de que se asignen sus recursos de la manera más eficiente.

En nuestro país, solo las grandes empresas cuentan con un acceso adecuado de la información, lo cual les da una ventaja sobre las PYMES, ya que estas cuentan con sus propios mecanismos de recolección de información. Al contrario de las PYMEs que no cuentan con los mecanismos ni los recursos para poder obtener y procesar la información que les permita aprovechar las

¹⁴² *Cfr.* FUNDAPYME, Op. Cit. p. 69-84

ventajas existentes en el mercado y poder competir en igual condición¹⁴³. Por ejemplo, existe en la red de Internet información acerca de instituciones de gobierno u ONG'S, de sus beneficios y programas de apoyo, pero no existe la manera de acceder porque las empresas que aún operan en el sector informal no cuentan con el soporte económico suficiente para poder sufragar el gasto de este útil servicio.

5.3.7 ACCESO A LA TECNOLOGÍA.

De igual forma que las micro empresas, las PYMES, no cuentan con un nivel tecnológico avanzado, se puede decir que es rudimentario¹⁴⁴, ya que por una serie de condiciones que escasez de capital, y la poca información tecnológica. La nueva realidad del mercado, es que si desea lograr un desarrollo y competitividad, las PYMES deben de crear una estrategia de cambio tecnológico, ya que la mano de obra no es suficiente para competir con los niveles de calidad que se encuentran en el mercado.

El obstáculo del acceso tecnológico se resume en: El alto costo de la tecnología, la poca oferta financiamiento disponible en el país para adquirir tecnología, y la falta de instituciones que asesoren a la empresas sobre aspectos tecnológicos. Las dificultades sobre todo de desarrollo en estas condiciones, son bastantes claras, pues los medios más modernos de la tecnología son los que hacen sobre todo medir el nivel de avance técnico en las empresas, afectando en la competitividad, que se resume en superiores condiciones de trabajo de otras empresas de tamaños más grandes, aventajándose así en los nuevos retos empresariales.

¹⁴³ *Cfr.* Ibíd. p 38-39.

¹⁴⁴ *Cfr.* Ibíd. p. 89.

5.3.8 LA INFLUENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES.

Como se sabe, El Salvador es participante de los TLC's al igual que los demás países centroamericanos, y respecto a Estados Unidos, es un país con mucha influencia sobre estos países para que participen en estos TLC's, dado a los compromisos económicos de estos países hacia esta gran potencia.

Se supone que los productos con ventaja comparativa, es decir que tienen cierto peso en la exportación, enfrentan problemas de acceso en otros mercados por las barreras arancelarias con las que deben luchar. Lo que sucede es que cuando un país tan grande como Estados Unidos establece un arancel a las exportaciones, esa barrera va a dar lugar a una reducción en el precio percibido por los exportadores, y a esto le sumamos que para las empresas que operan dentro del sector informal se les hace casi imposible la exportación. Pero según sugieren los que defienden el TLC, este problema se acabaría si estas empresas se desarrollan ante el esquema del libre comercio porque no tendrían esa carga arancelaria. Pero este problema hay que analizarlo más a profundidad, pues lo que sucede es que los productos que más ventaja tiene en Estados Unidos, son los productos industriales y se tiene que el 90% de las exportaciones industriales no paga aranceles desde hace años, debido a que el país goza de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que es una facilidad que otorga el gobierno norteamericano a los productos de las maquilas y a otros bienes y se sabe que las maquilas generan el 88% de las exportaciones industriales a Estados Unidos. Por lo tanto El Salvador no está en capacidad de llegar con un gran éxito al mercado norteamericano con otros productos industriales porque no tiene la capacidad competitiva para hacerlo, solo lo hace por los productos mencionados, en otras áreas le será muy difícil de acceder por falta de especialización en otras ramas de la industria o comercio.

El sector pequeño no sería el más beneficiado, sino solo empresas grandes como las trasnacionales que sin ninguna traba podrían realizar negociaciones en nuestro país para incrementar la economía de sus países desarrollados. E incluso el sector que se beneficiaría también es el Bancario, pues este podría canalizar gran cantidad de sus prestamos hacia el comercio, ante la magnitud de tal competencia. Pero el sector de pequeña escala solo sufriría los efectos no de conquistar el mercado norteamericano con exportaciones, sino de la consolidación de empresas solo como las maquilas, incremento de la emigración y ser controlados por un grupo reducido de grandes empresarios.

CAPITULO SEXTO

6.1 CONCLUSIONES

La matrícula de comercio es un requisito exigido a las PYMEs, que garantiza una tutela de parte de el Estado frente a terceros, que incide positivamente en el desarrollo de su actividad económica, sin embargo la renovación anual de esta exigida por la ley es una carga en términos pecuniarios que afecta sensiblemente las finanzas a las pequeñas empresas.

El establecimiento indiferenciado de tasas, impuestos y obligaciones económicas que deben cancelar todas las empresas mercantiles, para cumplir con los requerimientos exigidos en los diferentes cuerpos normativos, constituye en la mayoría de casos una trasgresión al principio de proporcionalidad tributaria en virtud que las empresas pagan aranceles de forma igualitaria, obviándose en este momento que los activos de las empresas no es similar en virtud de la variabilidad y expansión de sus actividades económicas.

La existencia de condiciones de desigualdad en el marco del mercado empresarial, originadas por el desarrollo de prácticas mercantiles desleales

realizadas en la mayoría de ocasiones por el comercio informal o grandes empresas, limitan ampliamente la competitividad de las PYMEs en el mercado.

El acceso de las PYMEs, a nuevos créditos que otorgan las instituciones financieras y que posibilitarían un desarrollo positivo y el auge de sus actividades económicas, se limita o imposibilita en la mayoría de casos por los excesivos requerimientos y garantías económicas que se exigen a estas.

El trabajo realizado por las instituciones estatales encargadas de brindar apoyo a las PYMEs especialmente en lo relacionado a la promoción difusión y ejecución de programas de asistencia económica y técnico legal es insuficiente para la satisfacción de los requerimientos y principales necesidades de las PYMEs, lo cual se manifiesta en la mayoría de opiniones recolectadas.

La Formalización de las PYMEs, les otorga un reconocimiento estatal, que se traduce en seguridad jurídica, y en una correlativa obligación del Estado Salvadoreño de tutelar de manera efectiva los intereses de estas, esto posibilita al mismo tiempo el acceso a las agencias financieras para solicitar créditos.

6.2 RECOMENDACIONES

Reformar el Artículo 420 del Código de Comercio en relación a la renovación anual de la matrícula de comercio, ya que en el artículo 412 se establece que las matrículas de comercio son de carácter permanente por lo tanto la renovación anual de estas se vuelve innecesaria cuando solo bastaría que el titular de la empresa se presentara al Registro de Comercio con el fin de actualizar los datos cuando hubieren cambios dentro de sus empresa.

Fomentar un programa de desarrollo económico para las PYMEs basado en la estimulación y creación de una política de competitividad asociativa, que tenga como ejes principales la ayuda mutua, la aplicación de conocimientos e intercambio de experiencias que permita un posicionamiento favorable de las pequeñas empresas en el mercado y les posibilite poder competir frente a los servicios y productos ofrecidos por las grandes empresas. La cooperación entre empresas es una estrategia que puede dar como resultado la obtención de ventajas competitivas para las empresas ya que el hecho de que estas se agrupen para fines específicos les puede traer como beneficio el desarrollo de nuevas tecnologías o realizar actividades de investigación y desarrollo. Dicho modelo de competitividad asociativa trae consigo, entre otras ventajas, reducir costos, compartir experiencias, desarrollar nuevos conocimientos; ampliar las

relaciones interempresas, en fin, una variada gama de ventajas tanto cuantitativas como cualitativas.

A CONAMYPE la creación de una política amplia de difusión y promoción de los programas de atención y asistencia que brindan a las PYMEs, con el objeto de divulgar y permitir un acceso a dichos programas. Ya que uno de los factores que puede llevar al desarrollo de la PYME es la capacidad de utilizar la información como una ventaja competitiva, en este se podrían combatir los elevados porcentajes de fracaso que sufren estas empresas en la fase de desarrollo. Es evidente que mientras mayor sea la información a la que puedan acceder las empresas pequeñas y medianas, más amplio será el escenario de actuación.

Crear una política crediticia integral en la que participen el estado, las instituciones financieras y las PYMEs, en la cual por una parte el Estado brinde a las PYMEs capacitaciones en materias financieras, administrativas, legales; por otro lado los Bancos aporten el capital para el financiamiento de las actividades de las PYMEs en el que los bancos garanticen la inversión, y el Estado promueva un verdadero desarrollo económico social.

Reducir los costos legales de operación de las PYMEs, de acuerdo a la capacidad económico-estructural de estas. Esto quiere decir que debe existir una relación entre el costo y el beneficio que se deriva de la legalidad.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

ACOSTA JAIME, MELHADO OSCAR. “Los desafíos y oportunidades de la pequeña empresa ante las Medidas Económicas”. 2000.

ARGERI, SAÚL A. “Diccionario de Derecho Comercial y de la Empresa”. Editorial Astrea. Buenos Aires, Argentina. 1982.

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR Y BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA. “Políticas Industriales para la pequeña y Mediana Empresa”. 2000.

FUNDACIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO (FUNDES), “Alternativas para el Desarrollo de la MIPYME en El Salvador”. Primera Edición. impreso en talleres de imprenta criterio, San Salvador. Mayo 1999.

FUSADES, GTZ, AMPES, FUNDAPYME, ANEP, USAID. “Libro Blanco de la Microempresa”. El Salvador, C.A. 1996.

GARCÍA RODRÍGUEZ, FERNANDO E. Consultor Banco Centroamericano de Integración Económica. Et al. “El Entorno de la Micro y Pequeña Empresa en El Salvador”. Programa de Apoyo a iniciativas Regionales. Mejoramiento de las entidades no convencionales de financiamiento a la Mype centroamericana. 1ª edición. Tegucigalpa, Honduras. 2003.

HERNÁNDEZ, RENÉ. “Competitividad de las Mipyme en Centroamérica. Políticas de Fomento y Mejores prácticas”. Comisión Económica para América

Latina y El Caribe (CEPAL). GTZ Cooperación Técnica Alemana, impreso en México, Naciones Unidas 2003.

LARA VELADO, ROBERTO. "Introducción al Estudio del derecho Mercantil". 2ª edición. Edit y año desconocidos.

MULLER, G. "El Caleidoscopio de la competitividad", Revista CEPAL No 56, Santiago de Chile. agosto 1995.

ROSALES LINARES, RAMÓN. "Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina y El Caribe". 2000.

SPENCER HOLL, GALLEN. "Guía para la Pequeña Empresa". 1ª edición. Editorial Gernika. México. 1986.

TESIS:

BAQUERO, ANA MIRIAM, Et, Al. "El Crédito a la micro y pequeña empresa: Estrategia para facilitar su acceso" tesis para optar a licenciatura en administración de empresas. Universidad Centroamérica José Simeón Cañas. El Salvador. 1999.

CASTRO, KATIA IVÓN, Et Al. "Análisis de políticas crediticias para la pequeña y mediana empresa salvadoreña". Tesis para optar por licenciatura en Administración de Empresas. Universidad Centroamérica José Simeón Cañas. El Salvador, Septiembre, 2002.

GARCÍA ARANIVA, RENÉ. "De las Cosas Mercantiles". Tesis para optar por el grado de licenciatura en ciencias jurídicas, UES. San Salvador, El Salvador. Agosto de 1981.

GARCÍA GONZÁLEZ, JOSÉ ALFREDO. “El Cumplimiento de las Obligaciones de un Comerciante”. Tesis para optar al grado de licenciatura en ciencias jurídicas. Universidad de El Salvador. El Salvador. Febrero, 1992.

QUINTANILLA BAQUERO, ANA MIRIAM; SERRANO MARTÍNEZ, JUAN F.; ASBUN DUARTE, ROCÍO RAQUEL; JAIME DE ALCOLEAS, OLIVIA ELIZABETH. “El Crédito a la micro y pequeña empresa: Estrategia para facilitar un acceso”. Tesis para optar al grado de licenciatura en administración de empresas. UCA, San Salvador, 1999.

REVELO LÓPEZ, HILDRED ROXANA. “Sociedades Anónimas”. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Ciencias Jurídicas. Universidad Dr. José Matías Delgado. El Salvador. 1997.

RODAS ROZOTTO, CARLOS RAFAEL DE JESÚS. “La Sociedad de Responsabilidad Limitada”. Tesis para optar al grado de licenciatura en Ciencias Jurídicas. Universidad Dr. José Matías Delgado. El Salvador, 1990.

LEGISLACIÓN:

CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR. D.L. N° 38, del 14 de enero de 1960, publicado en el D.O. N° 15, Tomo 186, del 22 de enero 1960.

CÓDIGO DE COMERCIO. D. L. N° 671 del 8 de mayo de 1970. D. O. N° 140, Tomo 228, del 31 de julio de 1970.

CÓDIGO MUNICIPAL. D. L. N° 274 del 3 de febrero de 1986. D. O. N° 23, Tomo N° 290, del 5 de febrero de 1986.

CÓDIGO DE TRABAJO. D. L. N° 15, del 23 de junio de 1972, publicado en el D.O. N° 142, Tomo 236, del 31 de julio de 1972.

CÓDIGO TRIBUTARIO. D.L. N° 230, del 14 de diciembre de 2000, publicado en el D.O. N° 241, tomo 349, del 22 de diciembre de 2000.

LEY DE REGISTRO DE COMERCIO. D. L. N° 271 D. O. 23 de febrero de 1973.
D. O. N° 44. Tomo N° 238, 5 de marzo de 1973

LEY DE BANCOS. D. L. N° 955, del 4 de septiembre del 2002, publicado en el D. O. N° 178, Tomo 356, del 25 de septiembre del 2002.

LEY DE COMPETENCIA. D. L. N° 528, del 26 de noviembre de 2004. D. O. del 1 de enero de 2006.

LEY ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO.
D. L. N°. 628 publicado en el D. O. N°. 278, Tomo 309 del 10 de Diciembre de 1990.

LEY DE LA SUPERINTENDENCIA DE OBLIGACIONES MERCANTILES. D. L.
N° 825 del 26 de enero del año dos mil. D. O. 1 de abril del año dos mil.

LEY GENERAL TRIBUTARIA MUNICIPAL. D. L. N° 963, del 15 de Febrero del 2006, publicado en el D. O. N° 49, Tomo 370, del 10 de Marzo del 2006.

BOLETINES:

BASES PARA EL PLAN DE NACIÓN, Enero de 1998.

FIGAPE. “Boletín Informativo”. 2002.

FUNDAPYME. Encuesta empresarial anual, 2002

FUSADES. Boletín informativo y social N° 66. Mayo 1991.

FUSADES. Boletín Económico y social N° 95, octubre, 1993.

PNUD, Directorio de Instituciones Privadas, 1992.

PÁGINAS WEB:

www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/emp/gesemperesarial.htm

#2. Página Web de recopilación de definiciones realizadas por especialistas en la materia de Derecho Empresarial.

www.ssf.gob.sv. Página de la Superintendencia del Sistema Financiero.

www.bcr.com. Página del Banco Central de Reserva.

www.monografias.com/trabajos19/areas-de-actividad.shtml. Elaborado por Blanca Estela Bernal Escoto. Catedrática de la Universidad Autónoma de Baja California, conceptos prácticos sobre el tema “Áreas de Actividad de la Empresa”

FOROS Y CONFERENCIAS:

FUSADES. Segundo Foro Centroamericano sobre desarrollo de la pequeña y microempresa. Panel N° 5: “Conclusiones y Recomendaciones del II Foro Centroamericano sobre el desarrollo de la pequeña y micro empresa”. El Salvador. 21-23 Septiembre 1987.

CONAMYPE. Propuesta de la Comisión Nacional de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, San Salvador, Enero 1998.

DISCURSO. Dr. Enrique Burgo Bustamante durante el II Simposio de la Micro y Pequeña empresa, San Salvador, Mayo de 1998.

IV Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y El Caribe, El Salvador, Junio de 1998.

A N E X O S

ANEXO N° 1
ENTREVISTAS A INSTITUCIONES DE APOYO A LAS PYMES EN EL
SALVADOR

I. CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR.

LIC. ANTONIO BAIRE.

1. ¿Cuál es el fin que persigue su Institución?

Dar servicios a las Empresas, defensa de intereses a través del libre mercado y la productividad de empresas en el área de comercio, industria y servicios.

2. ¿Cuándo y como nació su Institución?

En Diciembre de 1915, nació por iniciativa de empresarios de esa época para incidir en la política económica del país en ese momento.

3. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución?

Asistente Técnico.

4. ¿Qué programas tiene su Institución para promover el desarrollo competitivo de las PYMEs?

Los programas están basados en Asesoría para internacionalización de empresas.

5. ¿En qué consisten estos programas para las PYMEs?

Consisten en descubrir la capacidad exportadora de la empresa y hacerle un plan de exportación.

6. ¿Qué logros se han obtenido de estos programas de apoyo a las PYMEs?

Desde 1998 se ha ejecutado y se ha apoyado a doscientas empresas sobre todo en el área de industria, se le ha hecho diagnóstico de productividad. Se trata de enseñarles a hacer ese diagnóstico y como hacer un plan de

exportación definido. Han perfeccionado su capacidad exportadora, han explorado los mercados y se han hecho las modificaciones pertinentes, son muy pocas las empresas que no lo han logrado.

7. ¿Qué tipo de asistencia brindan a las PYMEs?

Sólo Asistencia Técnica, créditos directamente no, pero si se otorga un subsidio pero a través de organismos internacionales que les financien estos programas desde un 20% hasta 25%.

8. ¿Qué tipo de asistencia es la que más solicitan a su Institución las PYMEs y por qué?

Se nos busca para Asesoría no por servicios crediticios. Se dan Conferencias sobre: Mercados, Ventas, tratados de libre comercio, búsqueda de información económica en el mercado, pero sólo a las empresas que pagan la membresía mensual voluntaria.

9. ¿Qué opinión le merece la regulación Jurídica referente a las PYMEs?

Si existen buenas leyes, lo que no hay es experiencia de las instituciones que las aplican. Por ejemplo, el código de comercio tiene el mecanismo del Embargo, pero como el sistema tarda tanto no sirve de nada. Otro ejemplo es la competencia desleal, donde se han visto muchos casos que por la inseguridad que existe los imputados salen por falta de pruebas. Otro punto de la inseguridad jurídica se da por cambiar las leyes constantemente sin mucho consenso.

La ley de libre competencia si ayuda porque prohíbe esa competencia desleal, al entrar en vigencia si se podrían evidenciar los beneficios.

10. ¿Considera usted que esta Regulación Jurídica es suficiente para asegurar, proteger y garantizar un pleno desarrollo de las PYMEs?

Falta unificar las leyes, actualizarlas más que crear otras nuevas. Pero también hay una gran cantidad de leyes que si se cumplen.

11. ¿Que obstáculos considera su institución que limitan la competitividad de las PYMEs?

El nivel de educación y falta de conocimientos técnicos, administrativos, de producción, comercio internacional. A nivel de mediana empresa si tienen probabilidad para acceder a los créditos, en cambio la pequeña empresa si tienen limitado dicho acceso.

La ley de garantías recíprocas está ayudando pero es grande la cantidad de empresas y la cobertura de crédito informal es insuficiente.

12. ¿Cómo considera la evolución y desarrollo de las PYMEs en El Salvador en estos cinco últimos años?

Las empresas buscan insertarse en la economía internacional y mercados globalizados. Esa cultura del cambio cuesta pero se nota más interés en mejorar sus procesos.

**II. FUNDACIÓN DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (FUNDAPYME)
LIC. JORGE VERNIER.**

1. ¿Cuál es el fin que persigue su Institución?

Buscar el desarrollo sostenible de la pequeña y mediana empresa, fortaleciéndolas en sus áreas administrativas en las cuatro dimensiones de acción:

- 1- Formación empresarial.
- 2- Consultoría.
- 3- Asociatividad.
- 4- Entorno.

2. ¿Cuándo y como nació su Institución?

Nace en el año 2000 por una alianza estratégica entre la ANEP y FUNDES Internacional que es una fundación empresarial suiza de origen privado.

3. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución?

Asesor de formación empresarial.

4. ¿Qué programas tiene su Institución para promover el desarrollo competitivo de las PYMEs?

Los programas son las cuatro áreas que son la base de esta organización.

5. ¿En qué consisten estos programas para las PYMEs?

1- Formación empresarial: Capacitación para desarrollar competencia en las empresas y colaboradores en las áreas de gestión.

2- Consultoría: Fortalecer áreas de gestión en un aprender-haciendo.

3- Asociatividad: Formar grupos asociativos para mejorar la competitividad del grupo.

4- Entorno: Visualizar las amenazas y oportunidades de las PYMEs en el país.

6. *¿Qué logros se han obtenido de estos programas de apoyo a las PYMEs?*

Se ha capacitado alrededor de 55,000 personas. Un promedio de 3,000 empresas capacitadas o asesoradas.

7. *¿Qué tipo de asistencia brindan a las PYMEs?*

La asistencia es en cuanto a las cuatro áreas mencionadas.

8. *¿Qué tipo de asistencia es la que más solicitan a su Institución las PYMEs y por qué?*

Lo que más solicitan es asesoría en el desarrollo de las competencias en el área de gestión empresarial (Recursos humanos) y luego en segundo lugar, la Asociatividad y por último lugar, buscan Consultorías individuales.

9. *¿Qué opinión le merece la regulación Jurídica referente a las PYMEs?*

Por lo menos para la inscripción ya no se da el mismo trámite engorroso, nosotros hemos intervenido en las Alcaldías para que el trámite sea más simplificado.

10. *¿Considera usted que esta Regulación Jurídica es suficiente para asegurar, proteger y garantizar un pleno desarrollo de las PYMEs?*

Todo está correctamente regulado, la ley les beneficia en su competitividad. Por ejemplo, una empresa no legalmente registrada, no puede exportar, les abre mayores oportunidades si están debidamente legalizadas.

11. ¿Que obstáculos considera su institución que limitan la competitividad de las PYMEs?

Entre los principales obstáculos: Primero, la falta de conocimiento del manejo administrativo de los negocios; segundo, el acceso al crédito es limitante por la exigibilidad, aunque ahora pueden acceder al sistema de garantías recíprocas pero haciéndose socios. Tenemos al INSAFORP que les compra los servicios para ayudar a la Pyme (esta paga el 15%), y la Fundación contribuye con el 85%. Ellos hacen la solicitud y a la vez ellos reciben el servicio.

12. ¿Cómo considera la evolución y desarrollo de las PYMEs en El Salvador en estos cinco últimos años?

En los últimos años se está tratando de mejorar los estándares de producción, los empresarios de servicios también tratan de mejorar la atención al cliente. Están entrando y apoyándolas para entrar al mundo globalizado. El gobierno está ayudando a través de sus programas, por ejemplo a través de CONAMYPE.

III. COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

(CONAMYPE)

LIC. RICARDO RAMOS

1. *¿Cuál es el fin que persigue su Institución?*

Presentar instrumentos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Ejemplo, a través del Centro de trámites notariales para formalizar empresas (en materia mercantil, en asesorar y llevar el trámite). A través del Programa FAT (Centro de Asistencia Técnica), 80% es dado por CONAMYPE y el 20% por el empresario.

2. *¿Cuándo y como nació su Institución?*

Decreto Ejecutivo N° 12 a partir del mes de Julio de 1999 adscrito al Ministerio de Economía y con ayuda financiera internacional.

3. *¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución?*

Encargado de Ventanilla Centro de trámites empresariales.

4. *¿Qué programas tiene su Institución para promover el desarrollo competitivo de las PYMEs?*

- FAT.
- Caja de Herramientas:
- Asociatividad Competitiva

5. *¿En qué consisten estos programas para las PYMEs?*

- FAT: Es una oportunidad que tienen los empresarios para recibir el apoyo técnico que les permite mejorar la administración de sus negocios y obtener mayores ventas y ganancias.

Se busca apoyar a los micro y pequeños empresarios con un aporte económico directo en el pago de los servicios de consultoría para la adquisición de técnicas modernas que mejoren su actividad empresarial y sus procesos productivos.

- Caja de Herramientas: Es el sistema que sirve para que los empresarios puedan acceder al Internet y tener la información relacionada con las tramitaciones que deben realizar.

- Asociatividad Competitiva: Es la formación grupal que se le da a los empresarios, a forma de que tengan mayores oportunidades en el mercado laboral, se trata de que estos unan sus fuerzas laborales y abrirse al ámbito de la exportación.

6. ¿Qué logros se han obtenido de estos programas de apoyo a las PYMEs?

Se han formalizado empresas. Acá se dan las recomendaciones legales para trabajar con ese capital y en base a la información, así se formaliza la empresa. También dependiendo de si es persona natural o jurídica, si lo que se va a constituir es sociedad de personas o de otro tipo.

7. ¿Qué tipo de asistencia brindan a las PYMEs?

Asistencia técnica, es decir el FAT, consultoría para ver porqué no progresa la Empresa.

8. *¿Qué tipo de asistencia es la que más solicitan a su Institución las PYMEs y por qué?*

Sólo Asistencia de tipo técnica.

9. *¿Qué opinión le merece la regulación Jurídica referente a las PYMEs?*

Legalizados pueden entrar a un mercado más amplio, por ejemplo, para el exportador le es indispensable una serie de requisitos, es decir debe llevar un control de sus impuestos.

10. *¿Considera usted que esta Regulación Jurídica es suficiente para asegurar, proteger y garantizar un pleno desarrollo de las PYMEs?*

En el caso de las multas y todo tipo de sanciones pecuniaria es desfavorable. El problema es que las empresas empiezan descapitalizadas, ejemplo, Una Sociedad anónima de capital variable parte apenas de un 25%, el 75% lo deben ir reunido después de constituidas.

11. *¿Que obstáculos considera su institución que limitan la competitividad de las PYMEs?*

El problema es básicamente la competencia desleal, ya que por un lado hay personas que quieren legalizarse y otras (las llamadas empresas fantasmas) que si se desarrollan bien. Es el caso contemplado en el art. 491 del código de comercio.

12. *¿Cómo considera la evolución y desarrollo de las PYMEs en El Salvador en estos cinco últimos años?*

La evolución sólo se mide numéricamente, nuestra opinión por lo tanto es la manejada por los datos oficiales de la DIGESTYC.

IV. FONDO DE FINANCIAMIENTO Y GARANTÍA PARA LA PEQUEÑA

EMPRESA

(FIGAPE)

LICDA. MANUELA ESCOBAR

1. ¿Cuál es el fin que persigue su Institución?

Financiamiento y Asesoría Crediticia a la pequeña y micro empresa.

2. ¿Cuándo y como nació su Institución?

Es una institución oficial autónoma sin fines de lucro que nace para dar apoyo crediticio a las micro y pequeñas empresas.

3. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución?

Subjefe de Agencia.

4. ¿Qué programas tiene su Institución para promover el desarrollo competitivo de las PYMEs?

Programa de promoción personalizada consistente en buscar directamente al cliente.

5. ¿En qué consisten estos programas para las PYMEs?

Se promueve, luego se visita los lugares de existencia de mayoría de microempresas, lugares de bastante actividad comercial y de servicios o se va también a determinando lugar que lo requiera.

6. ¿Qué logros se han obtenido de estos programas de apoyo a las PYMEs?

Se han financiado a muchas pequeñas empresas.

7. ¿Qué tipo de asistencia brindan a las PYMEs?

Asistencia crediticia y técnica (si el cliente viene y la salida se da pero de manera personalizado). Antes en el año 1995 se realizaban Seminarios, pero ya se suprimió.

8. *¿Qué tipo de asistencia es la que más solicitan a su Institución las PYMEs y por qué?*

Créditos y la información acerca del costo del crédito y las tasas.

9. *¿Qué opinión le merece la regulación Jurídica referente a las PYMEs?*

Se tiene que ver si es conveniente para la bolsa del cliente. Por ejemplo, la carta de exoneración de impuestos, con ella demuestra que no deben pagarlos. Es decir, que el problema es la falta de conocimiento que los empresarios tienen y por eso no gozan de los beneficios que las leyes les otorgan.

10. *¿Considera usted que esta Regulación Jurídica es suficiente para asegurar, proteger y garantizar un pleno desarrollo de las PYMEs?*

Estas leyes sólo buscan ganancias. Se debe estudiar cada caso (gastos, ingresos) y los impuestos son cobrados de igual manera y debe entenderse que no toda actividad tiene la misma ganancia. Las leyes si les afectan a los empresarios. Incluso FIGAPE ha suspendido los créditos, pues en este momento no se están otorgando y la gente recurre a los préstamos personales a los Bancos.

11. *¿Que obstáculos considera su institución que limitan la competitividad de las PYMEs?*

Entra mucho producto de fuera a un precio bastante accesible, y los pequeños empresarios siempre manifiestan no haber mejorado sus ventas aunque se trate de temporadas de ventas.

12. ¿Cómo considera la evolución y desarrollo de las PYMEs en El Salvador en estos cinco últimos años?

Se han incrementado los negocios en pequeño pero la razón es por la falta de empleo. No ha crecido el sector porque sea necesario y demandante, ni porque sea tan beneficioso para la economía del país, sino porque la gente no encuentra otro medio para subsistir más que el comercio informal.

**V. FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO
Y SOCIAL
(FUSADES-PROPEMI)
LIC. RAFAEL PERDOMO**

1. ¿Cuál es el fin que persigue su Institución?

Apoyo a la pequeña y Microempresa en desarrollar y apoyar financieramente y dar asesoría técnica y crediticia.

2. ¿Cuándo y como nació su Institución?

Nació en 1984 y es una Institución privada sin fines de lucro, los fondos de PROPEMI dependen de fondos de empresarios.

3. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución?

Asesor de Créditos.

4. ¿Qué programas tiene su Institución para promover el desarrollo competitivo de las PYMEs?

Tenemos el programa FAT.

5. ¿En qué consisten estos programas para las PYMEs?

El programa FAT es una ventanilla del Ministerio de Hacienda, y apoya a los empresarios ya sean clientes o no para capacitarlos en lo que las empresas consideran que tienen debilidad, y de esa forma desarrolle mejor sus actividades.

6. ¿Qué logros se han obtenido de estos programas de apoyo a las PYMEs?

Han sido exitosos ya que tenemos más de 6,000 empresas capacitadas, hay una gran demanda en empresas y además se les proporciona apoyo de PROPEMI.

7. ¿Qué tipo de asistencia brindan a las PYMEs?

Asistencia técnica y financiera.

8. ¿Qué tipo de asistencia es la que más solicitan a su Institución las PYMEs y por qué?

En ambas ramas tenemos una gran demanda.

9. ¿Qué opinión le merece la regulación Jurídica referente a las PYMEs?

Las empresas están totalmente desordenadas hasta hace poco se han reordenado correctamente pero son pocas las empresas que están reguladas.

10. ¿Considera usted que esta Regulación Jurídica es suficiente para asegurar, proteger y garantizar un pleno desarrollo de las PYMEs?

No, tendrían que ser más rígidas las leyes.

11. ¿Que obstáculos considera su institución que limitan la competitividad de las PYMEs?

Financiamiento blando, la economía esta tambaleando y la competencia desleal.

12. ¿Cómo considera la evolución y desarrollo de las PYMEs en El Salvador en estos cinco últimos años?

Han crecido bastante pero les falta organizarse más que todo en aspectos contables, no tienen controles de gastos e ingresos a pesar que las leyes mandan que lo hagan y no lo hacen.

ANÁLISIS DE ENTREVISTAS A INSTITUCIONES DE APOYO A LAS PYMEs EN EL SALVADOR.

Las instituciones de apoyo a PYMEs entrevistadas son de carácter privado o son instituciones con respaldo del Estado que actúan como instituciones autónomas. Las personas que fueron entrevistadas son asesores técnicos que están íntimamente vinculados con el desarrollo de las PYMEs. Básicamente dichas instituciones tienen como fines el dar Asesoría técnica, Asesoría Crediticia, algunas también financiamiento, colaborar con los trámites notariales para formalizar empresas, buscar el desarrollo sostenible de la pequeña y mediana empresa, fortalecer el área administrativa, dar Consultorías y promover la Asociatividad entre las empresas.

Los programas que desarrollan estas instituciones son por ejemplo de Asistencia Técnica, así tenemos a CONAMPYPE que lleva a cabo el FAT (Fondo de Asistencia Técnica), dicho programa es además promovido por PROPEMI; por otro lado se llevan a cabo programas que están basados en Asesoría para internacionalización de empresas, tal como lo realiza la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Además existen programas que tratan de incentivar el asesoramiento por medios electrónicos, es decir como la Caja de Herramientas de CONAMPYPE, la cual permite que los empresarios visitantes tengan un amplio panorama de todo el quehacer empresarial en los aspectos jurídicos y en el mercado. La Asociatividad

Competitiva es otro aspecto desarrollado por CONAMYPE, además también es fomentada por FUNDAPYME que también fortalece el área de formación empresarial y las Consultorías que son elementos importantes en otras instituciones como FIGAPE, que desarrolla especialmente el asesoramiento en el área financiera.

Según la información proporcionada por los entrevistados se han obtenido logros en el área de la formación empresarial, ya que tenemos a PROPEMI que ha logrado capacitar alrededor de 6,000 empresas hasta la fecha. Dicha formación es apoyada por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador favoreciendo a 200 empresas a las cuales se les ha abierto el camino hacia la exportación. De igual manera FUNDAPYME ha capacitado alrededor de 55,000 personas y un promedio de 3,000 empresas, es decir que nos revela un dato que indica la eficacia del programa en cuanto a la asesoría y capacitación. Por otro lado, CONAMYPE se ha encargado de formalizar empresas y constituir las ya que dependiendo del análisis jurídico que se les hace y de las bases, así se les busca una forma apropiada para la creación de empresas. Por otro lado, a FIGAPE se le acredita el hecho de haber financiado a muchos empresarios.

En cuanto a los servicios que son más solicitados en primer lugar, lo que buscan los pequeños y medianos empresarios es asistencia técnica, es decir el asesoramiento acerca de todos los trámites administrativos y jurídicos que

ellos están obligados a realizar, en segundo lugar lo que buscan es la asistencia financiera, pues ya habiendo obtenido la asesoría respectiva, ellos proceden a poner en práctica las herramientas que estas instituciones les dan a los empresarios para abrirse en un amplio mercado. El servicio de asistencia financiera, cabe resaltar que solo es prestado por FIGAPE y PROPEMI.

Un aspecto muy importante a destacar es la opinión que los entrevistados vertieron respecto a la regulación jurídica que gira alrededor de las PYMEs, pues una de las características que se pueden observar según estas opiniones, es el hecho de la desorganización de las empresas, es decir la falta de legalización con que éstas operan, dicho tema es apoyado por PROPEMI y por CONAMYPE, ya que sostienen que mientras una empresa se encuentra legalizada puede entrar a un mercado más amplio e incluso en el de la exportación. A dicha opinión se debe agregar la de FUNDAPYME, pues según esta institución la formalización de una empresa es menos engorrosa hoy en día, ya que esta institución dice tener una participación importante al menos en la parte de las Alcaldías, propiciando una tramitación más agilizada. Otro punto es el hecho de que existe un desconocimiento sobre los beneficios que las leyes les otorgan a los empresarios, lo cual para FIGAPE, merece importancia ya que la cuestión de la falta de conocimiento es un aspecto que debe interesar a los empresarios, es decir que estos deben relacionarse con la formación especial sobre esos temas, como por

ejemplo el aspecto sobre el pago de los impuestos. Por otro lado, la Cámara de Industria y Comercio de El Salvador resalta el aspecto sobre la inseguridad jurídica que se da por el hecho de cambiar constantemente las leyes sin el consenso suficiente, y la ineficacia de algunas figuras jurídicas como el Embargo, pues los procesos son demasiados tardados y no concuerdan con las exigencias reales de los Acreedores. Es decir que si existen buenas leyes, pero lo que no funciona adecuadamente es la aplicación de estas por fallas en las personas encargadas de ejecutarlas.

En resumen, lo que proponen estas instituciones es que debe existir unificación de las leyes, que estas deben ser actualizadas en lo que es necesario en vez de crear más, y que debe revisarse los casos en que deben ser más rígidas y en otros más flexibles, pues las leyes no sólo deben buscar ganancias, sino que deben de dar un amplio margen para estudiar la variedad de los casos que se pueden presentar referente a las infracciones y sus sanciones. Sumándole a esto, se habló sobre la solución inmediata que se le debe dar al problema del acceso al financiamiento de las PYMEs. Es decir que el gobierno deberá enfocarse hacia las políticas de créditos de estas empresas por medio de las instituciones que colaboran con tal fin.

En cuanto a la problemática que gira alrededor de los obstáculos de las PYMEs, las opiniones básicamente son sobre todo sobre el acceso al crédito, pues se está otorgando el llamado financiamiento blando; otros puntos de importancia para estas instituciones son: la competencia desleal.

La falta de conocimiento del manejo administrativo de los negocios, el nivel de educación y falta de conocimientos técnicos, de producción y comercio internacional.

Por último, sobre el aspecto de la evolución que las PYMEs han tenido en estos últimos cinco años, las instituciones se inclinan a pensar a que han mejorado bastante y que se han abierto al mundo globalizado y a nuevos mercados, que existen programas a los cuales pueden acudir para mejorar el funcionamiento de las empresas, aunque aún sigue existiendo algunas cosas que no se desarrollan ordenadamente, pues las empresas no han evolucionado aún en el tema de llevar un orden contable y de los impuestos que deben pagar. Pero que a pesar de esto, es notable el crecimiento y se han mejorado los estándares de producción y de atención al cliente.

ANEXO N° 2

MODELOS DE SOLICITUDES UTILIZADAS EN EL TRÁMITE DE

CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA.

**MODELO DE SOLICITUD PARA MATRÍCULA PERSONAL DE
COMERCIANTE INDIVIDUAL**

SEÑOR

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE REGISTRO DE MATRICULAS DE
COMERCIO Y PATENTES DE COMERCIO E INDUSTRIAS.

Yo, _____(nombre completo) SOLICITO me conceda
MATRICULA PERSONAL DE COMERCIANTE INDIVIDUAL, y se me
extienda la constancia respectiva, para lo cual doy los datos siguientes:

Lugar _____ y Fecha _____ de
Nacimiento: _____,
de Profesión _____, Nacionalidad _____, del domicilio
de _____, Jurisdicción de _____, Departamento de
_____, con dirección personal en
_____, Documento Único de Identidad N°
_____ (o Carné de extranjero residente), Número de Identificación
Tributaria _____, Patentes de Comercio e Industria
N° _____.

Tengo participación en la (s) sociedad (es): _____,
en calidad de: _____
(o tengo participación en sociedades mercantiles).

Me relaciono con los bancos y firmas mercantiles siguientes:

Nombre del Banco o Casa Comercial _____,
Dirección, _____

Soy propietario de la (s) empresa (s) y establecimiento (s) denominado (s):

(Nombre del establecimiento)

(Dirección)

(o en la actualidad soy propietario de ninguna empresa comercial o industrial. Tuve la (s) empresa (s): _____ y establecimiento (s) siguientes:

Que fueron cerrados: _____

(Nombre)

(Dirección)

(o no he tenido ninguna empresa mercantil que hubiere cerrado).

Presento la siguiente documentación (detallar los documentos presentados, según el caso).

Autorizo a: _____, para que reciba la documentación presentada y la constancia correspondiente.

Señalo _____ para _____ notificaciones:

(Dirección)

(Lugar y Fecha)

(Firma del solicitante)

MODELO DE SOLICITUD PARA LEGALIZAR UN SISTEMA CONTABLE

SEÑOR

SUPERINTENDENTE DE SOCIEDADES Y EMPRESAS MERCANTILES.

PRESENTE.

Yo, _____, mayor de edad, de profesión _____. Con Documento Único de Identidad N° _____ (en letras y en números), extendido en (lugar donde fue extendida), el ____ de _____ de dos mil _____; actuando en calidad de (Representante legal o Propietario) de la Sociedad o Empresa (Nombre de la Empresa), situada en (Dirección de la Empresa) a Usted, con todo respeto le expongo:

- 1) Que la actividad económica principal de la empresa es: _____
- 2) Que el Sistema de Contabilidad contendrá las normas generalmente aceptadas a la actividad económica antes descrita y de acuerdo al catalogo de Cuentas. Manual de Instrucciones y Descripción del Sistema de Contabilidad anexos;
- 3) Que se llevaran a los siguientes libros Legalizados: _____

Y en base a lo antes expuesto: SOLICITO: Se me autorice el Sistema de Contabilidad antes descrito de acuerdo a: (Descripción del Sistema, Catálogo y Manual de Instrucciones, y a lo especificado en el artículo nueve de la Ley de la Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles, por lo que agrego dos hojas de papel sellado de cuarenta centavos, para que se me extienda la certificación de la resolución correspondiente al ser aprobado el Sistema; a la vez autorizo a _____, para que reciba la certificación respectiva y los documentos que se me devuelvan, señalo para oír notificaciones _____.
Teléfono _____.

San Salvador, _____, de _____, de dos mil _____.

f. _____

Nombre

**MODELO DE SOLICITUD PARA MATRICULA PERSONAL DE
COMERCIANTE SOCIAL**

SEÑOR JEFE DEL DEPARTAMENTO DE REGISTRO DE MATRICULAS
DE COMERCIO Y PATENTES DE COMERCIO E INDUSTRIA.

Yo, _____ (nombre del Representante Legal), como
Representante Legal de _____ (denominación o razón Social de
la Sociedad): SOLICITO se conceda (por primera vez, o Renovación)de
MATRICULA PERSONAL DE COMERCIANTE SOCIAL y se extienda la
constancia correspondiente a favor de mi representada, cuyas
características y demás datos que se refieran a la misma son los siguientes:

Denominación (o razón social): _____ (que pueda
abreviarse por): _____. Domicilio: _____. Nacionalidad:
_____. Naturaleza Jurídica: _____. Sociedad de:
_____ (personas o de capital); Notario que autorizó la escritura de
Constitución: _____; Número de NIT:
_____, lugar y fecha de constitución:
_____, Número, lugar y fecha de inscripción de la
escritura de Constitución: _____Capital
Social _____ (en letras) _____ en número;
Plazo de la Sociedad: _____; Sociedad (es) mercantil (es) en la
(s) que tiene participación: _____
{(Denominación o razón social de la (s) sociedad (es); o ninguna; o no tiene
participación en otras sociedades mercantiles}.

Instituciones crediticias y firmas mercantiles con las que se relaciona:

(nombres, y en lo posible direcciones)

Nombre y Nacionalidad de socios y administradores de la sociedad (cuando la sociedad fuere de personas): _____

Empresa (s) y establecimiento (s) que la sociedad, los socios o los administradores, tuvieron anteriormente y que fueron cerrados:

{nombre (s) de propietario (s) y empresa (s) (o ninguno)}

Presento la siguiente documentación: _____ (detallar los documentos que se presenten según el caso).

Autorizo a: _____ (nombre de la persona que autorice), para que reciba la constancia que se me extienda y la documentación que se me devuelva.

Señalo para notificaciones: _____ (dirección) _____

San Salvador, _____, de _____, de dos mil _____.

f. _____

Representante Legal.

**MODELO DE SOLICITUD PARA MATRÍCULA DE EMPRESA Y
ESTABLECIMIENTO (S) CUANDO SU PROPIETARIO ES
COMERCIANTE INDIVIDUAL**

SEÑOR JEFE DEL DEPARTAMENTO DE REGISTRO DE
MATRÍCULAS DE COMERCIO Y PATENTES DE COMERCIO E
INDUSTRIA.

Yo, _____ (conocido por) _____
SOLICITO: Se inscriba (n) a mi nombre la EMPRESA (y el o los
establecimientos) de mi propiedad, cuyas características doy a continuación
juntamente con los demás datos requeridos al efecto.

DATOS PERSONALES:

Lugar y fecha de nacimiento: _____. Profesión u oficio
_____. Nacionalidad: _____. Domicilio: _____
Dirección Personal: _____
Documento Único de Identidad Número: _____ (o carné
de extranjero residente); Número de NIT: _____; Número e
Matrícula personal de comerciante: _____

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre de la Empresa: _____
Dirección (o lugar (es) donde opera): _____
Naturaleza: _____ (comercial, industria, de servicios, etc.)
Actividad económica: _____ (compra-venta de..., transporte, de...)
Monto del Activo: _____ (en letras) _____ (en números).

**DATOS DEL ESTABLECIMIENTO (S), SUCURSAL (S) O AGENCIA (S),
CUANDO LO (S) HUBIERE.**

1. Nombre del establecimiento: _____
Dirección: _____, Naturaleza: _____ (comercial, Inds., etc.)

2. Solicito, asimismo, que se me extienda (n) la (s) constancia (s) respectiva (s). Presento la siguiente documentación (detallar los documentos presentados según el caso). Autorizo a: _____ (Nombre de la persona que autoriza), para que reciba los documentos que se me devuelvan y la (s) constancia (s) que se me extienda (n). Señalo para notificaciones: _____. Dirección.

San Salvador, _____, de _____, de dos mil _____.

f. _____

REGISTRO DE COMERCIO
SOLICITUD PARA LEGALIZACIÓN DE LIBROS Y HOJAS DE
CONTABILIDAD
MODELO PARA COMERCIANTE INDIVIDUAL

SEÑOR
REGISTRADOR DE COMERCIO.
PRESENTE.

Yo, _____ (detallar las generalidades de la persona que solicita) con Documento Único de Identidad Número: _____, por este medio SOLICITO a usted la Legalización del (los) libro (s) y hojas de Contabilidad que detallo a continuación:

Estos libros y hojas servirán para desarrollar el Sistema Contable de:

Para tal efecto, declaro la siguiente información:

Número de Identificación Tributaria: _____

Monto del activo: _____

Nombre y Dirección del Contador encargado de la Contabilidad: _____

Matrícula Personal de Comerciante Individual N°: _____

Además, estoy presentando los libros y hojas a legalizarse, los cuales se detallaron anteriormente. También exhibo ante usted los libros y hojas de contabilidad que están por agotarse o están agotados totalmente (en caso de existir libros anteriores).

San Salvador, _____, de _____, de Dos Mil _____.

f. _____

REGISTRO DE COMERCIO
SOLICITUD PARA LEGALIZACIÓN DE LIBROS Y HOJAS DE
CONTABILIDAD
MODELO PARA COMERCIANTE SOCIAL

SEÑOR
REGISTRADOR DE COMERCIO.
PRESENTE.

Yo, _____, con Documento Único de
Identidad Número: _____, actuando en Representación
de la Sociedad: _____, inscrita al
número: _____ Fls. _____ Libro _____ de fecha _____

(especificar en que juzgado fue inscrita la Sociedad, en caso de estar inscrita
en este Registro, también especificar). Por este medio solicito a usted la
legalización de (los) libro (s) y hojas de contabilidad que detallo a
continuación: _____

Estos libros y hojas servirán para desarrollar el Sistema Contable de _____

Para tal efecto, declaro la siguiente información:

Matrícula Personal de Comerciante Social N°: _____

Número de Identificación Tributaria: _____

Nombre y Dirección del Contador encargado de la Contabilidad: _____

Monto del Activo: _____

Además estoy presentando los libros y hojas a legalizarse, los cuales se
detallaron anteriormente. También exhibo ante usted los libros u hojas de
Contabilidad que están por agotarse o se han agotado totalmente.

(En caso de existir libros anteriores, cuando se soliciten hojas, presentar la
primera y en la que se está trabajando, de la legalización anterior).

San Salvador, _____, de _____, de dos mil _____.

f. _____

FORMULARIO PARA INSCRIPCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE CONTRIBUYENTES

TRAMITE						SECCION A MODIFICAR							NIT DEL CONTRIBUYENTE				
Inscripción	Inactividad	Traspaso	Cierre o Liquidación	Modificación	Sustitución	A	B	C	D	E	F	G	01				
A. IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE																	
02	PRIMER APELLIDO O RAZON SOCIAL				03	SEGUNDO APELLIDO O DE CASADA				04	NOMBRE						
05	NOMBRE DEL NEGOCIO O ESTABLECIMIENTO COMERCIAL											TIPO DE PERSONA					
													Natural	Jurídica	De hecho		
DIRECCION DEL NEGOCIO																	
06	CALLE O AVENIDA				07	NUMERO		08	APARTAMENTO O LOCAL		09	BARRIO/COLONIA					
10	COMPLEMENTO				11	CLAVE CATASTRAL		12	TELEFONO		13	FAX					
B. DATOS SEGUN DOCUMENTO DE IDENTIDAD																	
20	TIPO DE DOCUMENTO O IDENTIFICACION				21	NUMERO DOCUMENTO IDENTIFICACION				Uso exclusivo Alcaldía CODIGO DOCUMENTO							
22	FECHA DE CONSTITUCION DIA		MES	AÑO	23	DOMICILIADO		SI <input type="checkbox"/>		NO <input type="checkbox"/>		24	1				
C. DOMICILIO DE NOTIFICACION																	
30	CALLE/AVENIDA				31	NUMERO		32	APTO/LOCAL								
33	COMPLEMENTO				34	COLONIA/BARRIO		USO EXCLUSIVO ALCALDIA CODIGO DEPTO. Y MUNICIPIO									
35	MUNICIPIO	36	CLAVE CATASTRAL		37	TELEFONO		38	FAX		39	6		40	5		
D. ACTIVIDAD ECONOMICA																	
41	GIRO DEL NEGOCIO, ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL O PROFESION								42	Fecha: Modificaciones, Inactividad, Cierre Apertura, Traspaso ó Sustitución							
SI LLEVA CONTABILIDAD FORMAL				43	\$ ACTIVO SEGUN BALANCE INICIAL				2	Día <input type="text"/>		Mes <input type="text"/>		Año <input type="text"/>			
SI NO LLEVA CONTABILIDAD FORMAL				44	\$ ACTIVO SEGUN INVENTARIO				1	45				0			
E. IDENTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO																	
50	PRIMER APELLIDO				51	SEGUNDO APELLIDO				52	NOMBRES		53	NIT		2	
F. SOCIOS O RESPONSABLES SOLIDARIOS																	
60	NIT		NOMBRE				DIRECCION				% PARTICIPACION						
61							76				84		1				
62							77				85		0				
63							78				86		9				
64							79				87		8				
65							80				88		7				
66							81				89		6				
67							82				90		5				
							83				91		4				
G. SUCURSALES																	
NOMBRE COMERCIAL				DIRECCION				VALOR ACTIVOS									
100					103					106				5			
101					104					107				4			
102					105					108				3			
H. SUSTITUCION DE VEHICULO																	
110	MOTOR			111	CHASIS			112	MARCA		113	MODELO			2		
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE											USO EXCLUSIVO ALCALDIA						
											FECHA DE RECEPCION						
											DIA		MES		AÑO		0
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL											114						

**CONSTANCIA DE REGISTRO DE INFORMACION ESTADISTICA DE LA
DIGESTYC**


MINISTERIO DE ECONOMIA

**MINISTERIO DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA Y CENSOS**

CONSTANCIA DE REGISTRO DE INFORMACION ESTADISTICA

CARACTERISTICAS DEL ESTABLECIMIENTO N° _____

1. Nombre comercial: _____

2. Nombre del propietario o razón social: _____

3. Ubicación del establecimiento:

Departamento: _____ Municipio: _____

Dirección Postal: _____

Teléfono: _____

4. Actividad principal: _____

5. Fecha de vencimiento: 23 de diciembre de _____

6. Lugar y fecha de registro de información estadística:

San Salvador, _____

SELO

Firma autorizada



**DECLARACIÓN JURADA DE INICIO DE OPERACIONES.
ALCALDÍA MUNICIPAL DE SAN SALVADOR.
SECCIÓN DE REGISTROS DE CONTRIBUYENTES**

DECLARACION JURADA DE INICIO DE OPERACIONES

Señor

Alcaldía Municipal
de San Salvador.

Presente.

Yo, _____, mayor de edad, en calidad
de:

- a) Representante Legal.
- b) Propietario del Negocio.

El cual deseo inscribir en esta Alcaldía Municipal, identificado (a) con Cédula de Identidad Personal o DUI
No. _____, y NIT: _____, con dirección particular en
_____, y teléfono _____

A usted expongo:

Que en esta Alcaldía he solicitado el registro de mi negocio con fecha: _____, el cual es
denominado: _____, y está situado en: _____
_____, lo que me permite informarles que dicho negocio inició operaciones en
fecha: _____, lo que hago para los efectos registrales y legales pertinentes.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN LA PRESENTE DECLARACION DE INICIO
DE OPERACIONES SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD Y LOS
EFECTOS LEGALES CORRESPONDIENTES.

San Salvador, a los ___ días del mes de _____ de dos mil _____

F. _____
Representante Legal o Propietario.

LA INSCRIPCIÓN COMO CONTRIBUYENTE DE IMPUESTOS EN LA ALCALDÍA MUNICIPAL, NO LE EXIME A USTED DE LOS
REQUISITOS LEGALES QUE LE EXIGE EL ESTADO PARA REALIZAR LA ACTIVIDAD ECONOMICA QUE DESCRIBE EN EL
PRESENTE FORMULARIO, POR LO QUE DEBE SOLICITAR PREVIO A SU DECLARACION, TODOS LOS PERMISOS Y
AUTORIZACIONES PERTINENTES QUE ASI LO TENGAN ESTABLECIDO EN SU LEY CORRESPONDIENTE.

SOLICITUD DE NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA



República de El Salvador
Ministerio de Hacienda
Dirección General de Impuestos
Internos

SOLICITUD DE NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT)

FOLIO 2 Nº 909827

F-215 V.2

TRAMITE			SECCION A MODIFICAR					NIT DEL CONTRIBUYENTE		
INSCRIPCION	REPOSICION	MODIFICACION	A	B	C	D	E			
01	02	03	06	07	08	09	10	13		

A - IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE			
14 PRIMER APELLIDO	15 SEGUNDO APELLIDO	16 NOMBRES	17 SEXO M F
18 PROFESION U OFICIO		19 USO EXCLUSIVO DGII CODIGO TIPO DE PERSONA	

B- DATOS SEGUN DOCUMENTOS DE IDENTIDAD			
20 FECHA DE NACIMIENTO DIA MES AÑO		21 NUMERO DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD PERSONAL	
		22 DOMICILIADA SI NO	
23 TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION		24 USO EXCLUSIVO DGII CODIGO DOCUMENTO	
25 DEPARTAMENTO	26 MUNICIPIO	27 PAIS DE NACIMIENTO	28 DEPTO. MUNICIPIO

C- DIRECCION			
DOMICILIO DE NOTIFICACION			
29 CALLE/AVENIDA		30 NUMERO	31 APTO./LOCAL
		32 USO EXCLUSIVO DGII CODIGO	
32 COMPLEMENTO		33 COLONIA / BARRIO	
		34 DEPTO. MUNICIPIO	
34 DEPARTAMENTO	35 MUNICIPIO	36 TELEFONO	37 FAX
		38	

D- ACTIVIDAD ECONOMICA	
39	40 USO EXCLUSIVO DGII CODIGO DE ACTIVIDAD

E.- IDENTIFICACION DEL REP. LEGAL <input type="checkbox"/> O APODERADO <input type="checkbox"/> (MARQUE CON X SEGUN CORRESPONDA)			
41 PRIM. APELLIDO	42 SEG. APELLIDO	43 NOMBRES	44 NIT

45 DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE SOLICITUD SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE _____ NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	USO EXCLUSIVO DE LA DGII											
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3">FECHA DE RECEPCION</th> <th>UNIDAD RECEPTORA</th> </tr> <tr> <th>46 DIA</th> <th>MES</th> <th>AÑO</th> <th>47 CODIGO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> _____ FIRMA Y SELLO DEL RECEPTOR AUTORIZADO	FECHA DE RECEPCION			UNIDAD RECEPTORA	46 DIA	MES	AÑO	47 CODIGO			
FECHA DE RECEPCION			UNIDAD RECEPTORA									
46 DIA	MES	AÑO	47 CODIGO									

FORMAS IMPRESIONADAS EN EL CENTRO DE SERVICIOS AL CONTRIBUYENTE (C.S.C.) P.O. BOX 1000, SAN SALVADOR, C.A. TEL. (503) 2244-1111 FAX (503) 2244-1112

REGISTRO EN LA SUPERINTENDENCIA DE OBLIGACIONES MERCANTILES

COMERCIANTE SOCIAL

SUPERINTENDENCIA DE OBLIGACIONES MERCANTILES

F-01

Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe
Edificio C-1, Plan Maestro, Centro de Gobierno
Teléfono: 281-1122 Ext. 1106

1) *Razón Social o Denominación de la Sociedad:* _____

2) *NIT:* _____ *Abreviatura:* _____

3) *Dirección de la Empresa:* _____

4) *Teléfono:* _____ 5) *Fax:* _____

6) *Ciudad:* _____ 7) *Departamento:* _____

NOMINA DE LA JUNTA DIRECTIVA O ADMINISTRADOR UNICO

8) Período del _____ de _____ de _____, al _____ de _____ de _____

<u>NOMBRES:</u>	<u>CARGO:</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

<i>Credencial inscrita de</i>	<i>N°</i>	<i>Libro</i>	<i>Folio</i>	<i>Fecha</i>
<i>Representante Legal</i>				
<i>Gerente</i>				
<i>Poder</i>				

9) *Auditor Externo:* _____ 10) *Registro No.:* _____

11) *Dirección:* _____ 12) *Teléfono:* _____

13) *Período* del _____ al _____

14) *Capital Social:* _____

15) *Capital Pagado:* _____ 16) *Capital No Pagado:* _____

17) *Actividad:* _____

18) *Plazo de la Sociedad:* _____ 19) *Fecha de Vencimiento:* _____

20) *Nombre del Contador o de la empresa encargada de la contabilidad:* _____


21) *Dirección:* _____

_____ *Teléfono:* _____

22) *Lugar y Fecha:* _____

NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE
SELLO DE LA EMPRESA


SOLICITUD DE CONSTANCIA DE SOLVENCIA O AUTORIZACIÓN DE LOS IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y EL PATRIMONIO

	MINISTERIO DE HACIENDA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS	Nº 0195750
Solicitud de Constancia de Solvencia o Autorización de los Impuestos sobre la Renta y Patrimonio. Art. 77 y 78 Ley del Impuesto sobre la Renta (Leer Instrucciones al reverso)		
Nombre del Contribuyente: _____ Número de Identificación Tributaria (NIT): _____ Dirección: _____ Nombre del Solicitante: _____ (Contribuyente, Representante Legal, Apoderado o Notario) Número de Cédula: _____ Tel: _____ Firma: _____ de la persona que tramita la solicitud. Cantidad de Constancias requeridas: _____ Documentos Anexos: _____		
USO DE SOLVENCIA Modificación: _____ Disolución: _____ Liquidación: _____ Participación en Licitación o Contrato: _____ Optar a cargo Público: _____ Empresas Extranjeras no registradas como Contribuyentes: _____ Licitación o contrato con: _____	REQUISITOS: Documento Comprobatorio de Modificación del Nombre o Razón Social. Copia Certificada del acuerdo de Disolución. Copia de Escritura de Disolución inscrita en el Registro de Comercio y Acuerdo de Liquidación. Gobierno Central o Instituciones Autónomas. Presentar escrito indicando uso de Solvencia.	
ESPACIO RESERVADO PARA LA OFICINA Se solicita agregar los siguientes documentos: _____ _____ _____ _____		
Firma de Analista: _____ Firma del Supervisor: _____ Aprobado: _____ Rechazado: _____ Fecha: _____		
Dirección General de Impuestos Internos		Nº 0195750
Nombre del Contribuyente: _____ NOTA: Presente esta contraseña para retirar su Solvencia.		
_____ FECHA DE ENTREGA	_____ FIRMA	
CUANDO DISMINUYES EL IMPUESTO QUE TE CORRESPONDE PAGAR, LE RESTAS EFICACIA A ALGUN SERVICIO Y A VECES PONES VIDAS EN PELIGRO, INCLUSO TU PROPIA VIDA.		

ANEXO Nº 3

**FORMULARIOS UTILIZADOS POR LAS PYMES EN LA SOLICITUD DE
CRÉDITOS**

EJEMPLO DE SOLICITUD DE CRÉDITO A UNA INSTITUCIÓN BANCARIA



BANCO AGRÍCOLA COMERCIAL
SU BANCO PROGRESISTA

INFORMACION BASICA
PARA USO EMPRESARIAL

REFERENCIA: _____

A) CARACTERISTICAS DEL CLIENTE Cliente Nuevo Si () No ()

Razón Social (Nombre) _____ N.I.T. _____

Dirección: _____

Teléfonos: _____ Télex _____ Fax _____

Representante Legal _____ Teléfonos _____

Actividad Principal _____

Actividad Secundaria _____

B) CAPITAL SOCIAL

Lugar y fecha de Constitución: _____

Pagado ₡ _____ No Pagado ₡ _____ Patrimonio ₡ _____

COMPAÑIAS AFILIADAS COMPAÑIAS SUBSIDIARIAS

<u>PRINCIPALES SOCIOS</u>	<u>ACCIONES</u>	<u>VALOR</u>	<u>TOTAL</u>	<u>(%)</u>
_____	_____	₡ _____	₡ _____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
Otros Socios	_____	_____	_____	_____

C) JUNTA DIRECTIVA Y ADMINISTRACION

Presidente: _____	Vicepresidente: _____
Secretario: _____	Director: _____
Gte. General: _____	Gte. Operativo: _____
Gte. Finanzas: _____	Gte. Adm. : _____
Gte. Producción: _____	Gte. Mercadeo: _____
Gte. Ventas: _____	Gte. Personal: _____
Contador: _____	Auditor Externo: _____
Personal Empleado: Adm. : _____	Operativo: _____
Ventas: _____	TOTAL _____

Fecha de Elección: _____ Fecha de Vencimiento: _____

D) RELACIONES CON EL B.A.C. Y EL SISTEMA FINANCIERO (DETALLAR REFERENCIAS)

DEPOSITOS: Cta. Cte. No. _____ Cta. Ahorro No. _____ A Plazo No. _____

Créditos: _____

Cartas de Crédito: _____

Garantías Bancarias: _____

Otros: _____

EXPERIENCIA CREDITICIA CON EL SISTEMA FINANCIERO

<u>INSTITUCION FINANCIERA</u>	<u>MONTO</u>	<u>VENCIMIENTO</u>	<u>DESTINO</u>	<u>GARANTIA</u>
_____	₡ _____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
T O T A L E S	₡ _____	_____	_____	_____

E) ANALISIS DE MERCADO

PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS	% A VENTAS	DISTRIBUCION Y VENTAS (PRINCIPALES MERCADOS)	% / VENTAS

TERMINOS DE VENTA		MEDIOS DE DISTRIBUCION	
CONTADO \$	(%) PLAZO	MAYOREO	DISTRIBUIDORES
CREDITO \$	días	MINOREO	TIENDAS PROPIAS
TOTAL \$		OTROS	
		PARTICIPACION ESTIMADA DE MERCADO %	

Principales medios utilizados para Ventas _____

PRINCIPALES COMPETIDORES	
EMPRESA	PAIS

ABASTECIMIENTOS PRINCIPALES DE MATERIAS PRIMAS				CONDICIONES DE COMPRA			
PROVEEDORES	PAIS	%	CONTADO	%	CREDITO	%	PLAZO

ALTERNATIVAS DE IMPORTACION		
PROVEEDOR	PRODUCTO	PAIS

S E G U R O S			
VALOR LIBROS	MONTO COBERTURA	RIESGO CUBIERTO	COMPANIA ASEGURADORA
MERCADERIA \$	\$		
EDIFICIO \$	\$		
MAQUINARIA \$	\$		
MOBILIARIO \$	\$		

Se autoriza al Banco Agrícola Comercial, para que verifique la información que considere necesaria y conservarla en sus archivos.

Lugar y Fecha _____ Firma Autorizada
de la Empresa _____
INDIQUE COMO SE LEE: _____

ANEXO N° 4

ENTREVISTAS A INSTITUCIONES FINANCIERAS

I. BANCO DE LOS TRABAJADORES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA

EMPRESA

(BANTPYM)

LICDA. GLADIS IGLESIAS.

1. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución Financiera?

Ejecutiva de Créditos.

2. ¿Qué tipo de políticas crediticias implementan para las PYMEs?

La pequeña y mediana empresa debe tener un nivel financiero y de formalidad estable, sino no es considerada como sujeto de créditos. Les exigimos los mismos requisitos cualitativos y cuantitativos que cualquier otro banco. Lo que varía es en cuanto a la política institucional, ver los riesgos, y para ello debe examinarse sus propios montos, periodos y tasas.

3. ¿Desde hace cuánto tiempo han implementado estas políticas crediticias para las PYMEs?

Desde hace tres años aproximadamente, se están atendiendo a micro, pequeña y mediana empresa.

4. ¿Que resultados y logros han obtenido en su implementación?

Estos se visualizan más en las microempresas, estas se han fortalecido, su calidad económica cambió. En la pequeña empresa es diferente, pues no es tan visible, en la otra área es más sensible el cambio, en cambio en la mediana empresa ya se tiene el elemento de la formalidad por eso no es tan evidente el cambio.

5. *¿Cuáles son sus criterios para ubicar un negocio como pequeña o mediana empresa?*

Arriba de ₡50,000.00 colones es pequeña empresa, inferior a esa cantidad se considera micro, además se toma en cuenta los números de empleados estándares.

6. *¿Qué requisitos le son exigidos a las PYMEs para que le sea otorgado un crédito?*

1° Documentación necesaria (Solicitud del crédito y documentos anexos que comprueben su capacidad económica).

2° Demostrar que operan de manera legal, es decir la debida inscripción en el registro.

7. *¿En caso de una negativa de crédito pueden las PYMEs tener otras opciones crediticias? Cuáles?*

En la mayoría de los casos si se otorgan los créditos, si tiene todo en orden no hay ninguna complicación, las otras opciones serían ya no dentro del Banco, ellos pueden recurrir a las ONG's, pero estas operan con una tasa hasta del 36% y nosotros con una más baja que es del 24%.

8. *¿Cuál es el procedimiento para otorgar el crédito a las PYMEs?*

Primero se revisa la documentación, las credenciales para determinar el capital que manejan, número de empleados y todo aquello que lleve a demostrar su formalidad, con la misma documentación se cualifica en el rango que le corresponde a la empresa, luego la evaluación del crédito, esta va inmersa en la solicitud, y por último el Comité de Crédito hace el Análisis

Financiero donde se le da la importancia de otorgarle el crédito, lo justifica y demuestra porqué debe otorgarlo, no es complicado porque ya deben tener todo registrado, y sólo se supervisa que todo esté en orden.

9. ¿Cuánto es el tiempo que se tardan normalmente para otorgar los créditos?

Si todo está en orden, alrededor de 20 a 25 días.

10. ¿Cuánto es el monto máximo al que pueden acceder las PYMEs?

El monto depende de la empresa, pero lo máximo que acá otorgamos es 150 mil dólares.

11. ¿Qué tipo de garantías le solicitan a las PYMEs para otorgarle un crédito?

Garantía hipotecaria más que todo y las demás comunes como la prendaria, entre otras.

12. ¿Qué papel juega el Título Valor del Quedan en cuanto al crédito de las PYMEs?

La figura del quedan no la utilizamos, sólo garantías de más peso para nosotros como la hipotecaria.

II. BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES

(BMI)

LICDA. KARLA VILLANUEVA.

1. *¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución Financiera?*

Ejecutiva de la Red Desarrollo.

2. *¿Qué tipo de políticas crediticias implementan para las PYMEs?*

Como se trata de un Banco de segundo piso, esto significa que no se otorgan directamente créditos, sino que se otorgan a través de los Bancos comerciales, se trata de que el banco no tiene dinero para un proyecto, el BMI está arriba de todos los bancos, tiene una bóveda y un banco Comercial "X" analiza el proyecto y luego el BMI le da el dinero al Banco y este al Cliente. Dicha figura recibe el nombre de Intermediación Financiera. El BMI tiene tasas estables no varían, y luego queda pactada la tasa con periodo, no paga cuota completa sino sólo intereses. En cambio los Bancos Comerciales no dan casi beneficios pues dan créditos a corto plazo, y es por eso que casi no utilizan créditos BMI.

3. *¿Desde hace cuánto tiempo han implementado estas políticas crediticias para las PYMEs?*

Desde la creación del banco.

4. *¿Que resultados y logros han obtenido en su implementación?*

Los resultados es la contribución al fin social, pues es un banco de desarrollo que da crédito a todos los sectores económicos, se llevan a cabo las políticas siempre y cuando lleve fines productivos.

5. ¿Cuáles son sus criterios para ubicar un negocio como pequeña o mediana empresa?

Ventas generadas y N° de empleados, pero lo determina el banco comercial en todo caso.

6. ¿Qué requisitos le son exigidos a las PYMEs para que le sea otorgado un crédito?

Nosotros no le ponemos requisitos al cliente directamente, estos sólo se trata de las exigencias de los bancos comerciales, pero si instituimos a los Bancos parámetros bajo los cuales se pueden o no establecer créditos.

7. ¿En caso de una negativa de crédito pueden las PYMEs tener otras opciones crediticias? Cuáles?

Si el banco comercial no otorga crédito BMI, las otras opciones son pero no dentro de la institución bancaria intermediaria, debe buscar otros medios, como instituciones de apoyo por medio del gobierno u otra organización de apoyo al sector.

8. ¿Cuál es el procedimiento para otorgar el crédito a las PYMEs?

El cliente se acerca al Banco Comercial, llena la solicitud, presenta la documentación para demostrar su capacidad de pago, está es analizada por el banco, decide si lo aprueba o lo niega, si lo aprueba y es con fondos BMI, el banco desembolsa el dinero al cliente y manda una nota informando al

BMI y solicitando que nosotros lo reintegremos porque son nuestros fondos, para ello se requiere de una letra de cambio y los formularios que ellos establecen.

9. ¿Cuánto es el tiempo que se tardan normalmente para otorgar los créditos?

El tiempo lo determina el banco comercial.

10. ¿Cuánto es el monto máximo al que pueden acceder las PYMEs?

Antes era hasta ₡ 160,000 colones, pero ahora depende del monto máximo de la garantía y del fondo que tenga, es decir de la liquidez, pues es política de los bancos comerciales. Las políticas del BMI se sujetan a las de los Bancos Comerciales.

11. ¿Qué tipo de garantías le solicitan a las PYMEs para otorgarle un crédito?

Depende también del Banco Comercial donde solicita el crédito.

12. ¿Qué papel juega el Título Valor del Quedan en cuanto al crédito de las PYMEs?

Está figura no se utiliza pues en todo caso sólo se exige la letra de cambio para reintegrar el crédito con fondos del BMI.

III. BANCO SALVADOREÑO

LICDA. ESTELA VENTURA.

1. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución Financiera?

Secretaria de la Banca Comercial.

2. ¿Qué tipo de políticas crediticias implementan para las PYMEs?

Se facilita créditos siempre y cuando, las empresas se encuentren constituidas, después de un examen sobre si es necesario realizarlas.

3. ¿Desde hace cuánto tiempo han implementado estas políticas crediticias para las PYMEs?

Siempre hemos tenido estas políticas

4. ¿Que resultados y logros han obtenido en su implementación?

Los resultados y logros han sido muy buenos ya que se le esta ayudando al pequeño empresario a seguir trabajando y ampliando su negocio.

5. ¿Cuáles son sus criterios para ubicar un negocio como pequeña o mediana empresa?

Dependiendo de su capital y patrimonio.

6. ¿Qué requisitos le son exigidos a las PYMEs para que le sea otorgado un crédito?

Declaración de IVA, Renta, Escritura de Constitución de la Empresa.

7. ¿En caso de una negativa de crédito pueden las PYMEs tener otras opciones crediticias? Cuáles?

En el caso de la negativa por monto si pero de lo contrario no, ya que se puede negociar y solicitar un monto menor.

8. ¿Cuál es el procedimiento para otorgar el crédito a las PYMEs?

Se hace un estudio a través de DICOM y la Superintendencia del Sistema Financiero, si el cliente es calificado cliente "A" se procede a pasarlo al comité.

9. ¿Cuánto es el tiempo que se tardan normalmente para otorgar los créditos?

El tiempo máximo es de una semana.

10. ¿Cuánto es el monto máximo al que pueden acceder las PYMEs?

Va a depender de la capacidad del pago del cliente, se puede hasta \$450,000.

11. ¿Qué tipo de garantías le solicitan a las PYMEs para otorgarle un crédito?

Hipotecaria, la prenda y el Bono.

12. ¿Qué papel juega el Título Valor del Quedan en cuanto al crédito de las PYMEs?

Si se puede siempre y cuando cubra el total del crédito.

**IV. FUNDACION SALVADOREÑA PAEA EL DESARROLLO ECONOMICO
Y SOCIAL**

(FUSADES-PROPEMI)

LIC. RAFAEL PERDOMO

1. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución Financiera?

Asesor de Créditos

2. ¿Qué tipo de políticas crediticias implementan para las PYMEs?

Apoyo a la pequeña y micro empresa para el desarrollo de esta y apoyo financiero, asesoría técnica y crediticia.

3. ¿Hace cuánto han implementado estas políticas crediticias para las PYMEs?

Desde que la institución fue creada cerca del año de 1984

4. ¿Que resultados y logros han obtenido en su implementación?

Los logros y los resultados han sido muy exitosos ya que se trata de no endeudar más a la empresa ya sea esta natural o jurídica, así como también tener una mayor recuperación de los créditos para que esta pueda ser auto sostenible.

5. ¿Cuáles son sus criterios para ubicar un negocio como pequeña o mediana empresa?

En esta Institución se toma en cuenta el nivel de ventas de la empresa, que es el mismo criterio que se toma en CONAMYPE.

6. *¿Qué requisitos le son exigidos a las PYMEs para que le sea otorgado un crédito?*

Primeramente se pide que la empresa exista como persona natural o jurídica, y que tenga comprobablemente un año de existencia, que tenga capacidad de pago y que tenga un regular índice de pago, y si manejan estados financieros se le piden sino ellos mismos se lo realicen.

7. *¿En caso de una negativa de crédito pueden las PYMEs tener otras opciones crediticias? Cuáles?*

En esta Institución al denegarle un crédito a una empresa ya sea porque no tiene garantía o porque tienen malas referencias ya no pueden volver a solicitar nuevamente otro, pero tienen otras opciones en otras instituciones financieras.

8. *¿Cuál es el procedimiento para otorgar el crédito a las PYMEs?*

1° llenar la solicitud

2° documento único de identidad y Número de Identificación (persona natural)

3° el documento que ampare el negocio, o la factura de compra y venta.

4° presentar el Impuesto del Valor Agregado

5° Acta de Constitución (persona jurídica)

6° Punto de Acta donde nombran al representante legal y de la junta directiva.

9. *¿Cuánto es el tiempo que se tardan normalmente para otorgar los créditos?*

Esto va a depender del crédito que se está solicitando y puede otorgarse entre los ocho días y quince días, y para las microempresas en tres días.

10. ¿Cuánto es el monto máximo al que pueden acceder las PYMEs?

El monto máximo que se otorga es de \$225,000 y el mínimo de \$100.

11. ¿Qué tipo de garantías le solicitan a las PYMEs para otorgarle un crédito?

Las garantías que se pide es la prenda, fiador y la hipotecaria o también puede ser una garantía mixta.

12. ¿Qué papel juega el Título Valor del Quedan en cuanto al crédito de las PYMEs?

En cuanto a este título valor tenemos un línea de factoraje y se le da el 80% de valor del quedan.

V. BANCO SCOTIABAK

LICDA. JULIA CRUZ

(Entrevista con información relacionada únicamente con la pequeña empresa)

1. *¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución Financiera?*

Ejecutiva de créditos

2. *¿Qué tipo de políticas crediticias implementan para las PYMEs?*

Apoyo financiero a la micro y pequeña empresa.

3. *¿Hace cuánto han implementado estas políticas crediticias para las PYMEs?*

Estas políticas tienen de operar un año desde la fusión del Banco Scotiabak con el Banco de Comercio.

4. *¿Que resultados y logros han obtenido en su implementación?*

Ha dado muy buenos resultados ya que se han obtenido muy buenos resultados ha habido una gran demanda por parte de las empresas, además para el banco le ha ayudado a ampliar su cartera de créditos.

5. *¿Cuáles son sus criterios para ubicar un negocio como pequeña o mediana empresa?*

El criterio que se toma en cuenta es el de las ventas, y se pide que estas estén por debajo de los \$700,000 anuales.

6. *¿Qué requisitos le son exigidos a las PYMEs para que le sea otorgado un crédito?*

Primeramente se le pide la escritura de constitución, la nomina de accionistas, el punto de acta de la directiva, luego se realiza una visita de campo al negocio para verificar.

7. ¿En caso de una negativa de crédito pueden las PYMEs tener otras opciones crediticias? Cuáles?

Dependiendo del motivo del porque se ha denegado el crédito ya que si se da el caso de una mala calificación no tiene ninguna opción pero si fuera otro motivo se le da la oportunidad al cliente que pueda subsanarlo.

8. ¿Cuál es el procedimiento para otorgar el crédito a las PYMEs?

Se debe llenar una solicitud, una vez llena con todos los datos el ejecutivo de crédito realiza un análisis financiero en base a los documentos y datos que haya proporcionado el cliente y después de eso se hace una visita de campo.

9. ¿Cuánto es el tiempo que se tardan normalmente para otorgar los créditos?

El tiempo normal que se tarda para otorgar un crédito es de tres días.

10. ¿Cuánto es el monto máximo al que pueden acceder las PYMEs?

Esto va a depender de la capacidad de pago del cliente, es por esta razón que no se tiene un monto máximo de dinero, en cuanto al mínimo pues es de \$6,000.

11. ¿Qué tipo de garantías le solicitan a las PYMEs para otorgarle un crédito?

Las garantías van a depender del monto de dinero que solicitan ya que si este es de \$12,000 sería de fiador y si es mayor a esta cantidad constituiría la hipoteca.

12. ¿Qué papel juega el Título Valor del Quedan en cuanto al crédito de las PYMEs?

Este título valor no se utiliza sino que solo se utiliza el capital de trabajo con garantía y con fiador, pero se puede dejar con garantía un depósito a cuenta.

VI. BANCO SCOTIABANK

LIC. DOUGLAS FIGUEROA

(Entrevista con información relacionada únicamente con la mediana empresa)

1. ¿Cuál es su cargo dentro de esta Institución Financiera?

Gerente de Cuentas.

2. ¿Qué tipo de políticas crediticias implementan para las PYMEs?

Las políticas que se implementan son de Ingresos las cuales determinan que cliente es el que se quiere, el cual puede ser aquel que tenga ingresos de \$57,000 mensuales ya sea este persona natural o jurídica, pero predomina más la empresa, además de ello siempre estamos cerca del cliente esto nos permite tener un mejor control ya que no solo nos interesa que el cliente pague sino que lo haga con lo que la empresa le esta produciendo, es decir que nos interesa que su empresa se desarrolle y si tienen algún problema se asesora y se le ayuda económicamente cuando ha realizado una mala inversión, esta política nos ha funcionado muy bien ya que salimos beneficiados nosotros y a la misma vez salen beneficiados nuestros clientes.

3. ¿Hace cuánto han implementado estas políticas crediticias para las PYMEs?

Son variables estoy de acuerdo con que las políticas tendrían que quedarse permanentemente pero como los sectores de la sociedad van cambiando

constantemente a consecuencia de las políticas del gobierno y por ende es necesario ir cambiando las nuestras.

4. ¿Que resultados y logros han obtenido en su implementación?

Hemos tenido muy buenos resultados y logros ya que nuestra cartera de créditos es muy buena los clientes no han tenido mucha mora y sus empresas se van desarrollando muy exitosamente y sus ventas sean buenas.

5. ¿Cuáles son sus criterios para ubicar un negocio como pequeña o mediana empresa?

Se toma en cuenta los ingresos que tengan en base a lo que declaren en su contabilidad personal, ya que se da el caso muchas veces que lo que declaran no es lo que han vendido.

6. ¿Qué requisitos le son exigidos a las PYMEs para que le sea otorgado un crédito?

Que tenga un año de estar trabajando como empresa, que tenga una calificación en el sistema financiero DICONs, tiene que estar inscrito en el registro, y presentar el pago de los impuestos, renta etc.

7. ¿En caso de una negativa de crédito pueden las PYMEs tener otras opciones crediticias? Cuáles?

En caso de una negativa de parte nuestra el cliente no tiene otra oportunidad dentro del banco pero puede ir al Banco hipotecario, Banco de Fomento Agropecuario, sino tiene la opción en las Cajas de Créditos y por ultimo en el

Banco Multisectorial de Inversiones a través de las cajas de crédito pero con interés mucho más elevado.

8. ¿Cuál es el procedimiento para otorgar el crédito a las PYMEs?

Llenar la solicitud o perfil del cliente en el se incorporan todos los datos como el tipo de negocio, garantía, tipo de crédito que solicita, el monto, las condiciones, luego se realiza un estudio el cual es presentado a un comité, este evalúa el riesgo de la empresa y si lo hay se le impone al clientes tres meses de monitoreo, en esta empresa para cada riesgo que se tiene se le establece un litigante quien es el contacto e informa del funcionamiento de la empresa, luego viene el análisis financiero estado financiero, estado de resultado, el valúo seguidamente se realizan proyecciones de cómo va a crecer y en base a que lo va hacer, después de eso el gerente de cuentas lo analiza y lo aprueba.

9. ¿Cuánto es el tiempo que se tardan normalmente para otorgar los créditos?

En tiempo máximo es de 15 días.

10. ¿Cuánto es el monto máximo al que pueden acceder las PYMEs?

No tenemos establecido un monto máximo sino que esto va a depender de la capacidad de pago del cliente, pero si tenemos un mínimo el cual es \$50,000.

11. ¿Qué tipo de garantías le solicitan a las PYMEs para otorgarle un crédito?

Las garantías que solicitamos es la Hipoteca, Prenda y la Firma solidaria.

12. *¿Qué papel juega el Título Valor del Quedan en cuanto al crédito de las PYMEs?*

Nosotros no trabajamos con el quedan, pero tenemos un empresa filial que realiza este trabajo; antes si se trabajaba con el y se le daba el 80% de su valor.

ANÁLISIS DE ENTREVISTAS A INSTITUCIONES FINANCIERAS.

Estas entrevistas han sido dirigidas a Ejecutivos de Créditos de diferentes instituciones financieras para comprender el problema relativo al difícil acceso al crédito de las PYMEs, y poder entrañar en el proceso que se sigue para tal fin y las diferentes políticas que las instituciones financieras aplican a las empresas.

Para comenzar el punto relativo a las políticas crediticias, se encontró que estas están basadas en los ingresos, así tenemos por ejemplo el Banco Scotiabank que impone como parámetro una cantidad de \$57,000 mensuales en ingresos para otorgarle crédito pero de preferencia a personas jurídicas, ya que manifiestan que para ellos es importante que el cliente pague, complementando esta política con el asesoramiento en caso de haber realizado una mala inversión, tratando de beneficiarse ellos y los clientes. De igual manera PROPEMI comparte esta opinión, pues no solo se basta del otorgamiento de crédito, sino que recurre también a la asesoría técnica para esperar mejores resultados en la inversión.

En todas estas políticas se puede observar el grado de exigibilidad a la pequeña y mediana empresa ya que estas deben tener un nivel financiero y de formalidad estable, sino no es considerada como sujeto de créditos, se refiere a la política crediticia implementada por BANTPYM y las instituciones mencionadas, lo cual difiere con las políticas del BMI, pues estas se basan en otorgar créditos siempre y cuando se tenga un interés social que se

pueda comprobar y luego el proyecto debe ser aprobado por un Banco Comercial y éste mismo otorga el crédito, cantidad que el BMI deberá reintegrarle, es decir que opera de manera diferente y a través de la intermediación financiera. El tiempo en que se vienen aplicando estas políticas es a partir de la creación de cada institución, con excepción del Banco Scotiabank, pues este más que todo se ha propuesto una cooperación crediticia hacia las PYMEs, a partir de su fusión con el Banco de Comercio.

Relativo al punto de los resultados obtenidos, todas las instituciones establecen que han sido bastante positivos, manifiestan en general que se trata de un mercado crediticio bastante bueno y que la mayoría no recae mucho en mora. Además que otorgan créditos a los empresarios les favorece para el cumplimiento de sus fines y también para contribuir a los fines sociales.

Sobre los criterios para determinar que se debe entender por pequeña y mediana empresa, para BANTPYM arriba de ₡50,000.00 colones es pequeña empresa. El Banco Salvadoreño toma el criterio de CONAMYPE para definir a la pequeña empresa como aquella que tiene hasta 50 personas y las ventas que realizan oscilan entre los \$5,714.28 y \$7,142.85 mensuales. Para PROPEMI el criterio que se toma en cuenta es el de las ventas, y se pide que estas estén por debajo de los \$700,000 anuales. Las demás instituciones no tienen un criterio determinante, solo manifiestan

tomar en cuenta los criterios estándares sobre las PYMEs y el BMI, se basa en los criterios utilizados por el banco comercial.

Por el lado de los requisitos que le son exigidos a las PYMEs, para el otorgamiento de un crédito, todas las instituciones exigen en primer lugar con que deben tener existencia legal las empresas y deben estar inscritas ya sea como persona natural o persona jurídica. Por otro lado que tengan capacidad y solvencia económica y lo demuestren con la documentación necesaria. Y como requisitos extra el Banco Salvadoreño y el Banco Scotiabank, exigen también la comprobación de que pagan sus impuestos.

En relación a los casos de negativas, se les preguntó a las instituciones si existían otras opciones, para lo cual respondieron casi todas las instituciones que lo que debían hacer los empresarios es recurrir a otros bancos u ONG's para solucionar sus problemas. Con excepción del Banco Salvadoreño, que podría establecer como opción ante una negativa, la de otorgar un monto de crédito pero menor. Y PROPEMI, que ante la falta de un requisito que sea subsanable y no sea por falta de calificación, poder arreglar tal falta y luego otorgar el crédito.

En cuanto al procedimiento, básicamente la forma de operar de las instituciones es la misma, en primer lugar, se determina el rango de empresa por el capital y el número de empleados. Luego si es un cliente con

capacidad, debe llenar una solicitud, para lo cual cada institución tiene un Comité que determinará si procede la solicitud, es decir que se evalúa al cliente con el fin de establecer si se admite o deniega el crédito, después viene la etapa del desembolso por parte del banco u ONG y luego estas deberán por sus mecanismos recuperar el crédito cuando llegue su oportunidad.

Solo el BMI difiere de este proceso, porque aquí el cliente se acerca al Banco Comercial, llena la solicitud y documentación para demostrar su capacidad de pago, luego lo analiza el banco, decide si lo aprueba o lo niega, si lo aprueba y es con fondos BMI, el banco desembolsa el dinero al cliente y manda una nota informando al BMI y solicitando que ellos reintegren los fondos, para ello se requiere de una letra de cambio y los formularios que ellos establecen.

En cuanto al tiempo estimado para el otorgamiento de un crédito, de lo manifestado por todas las instituciones, este oscila entre un mínimo de tres días y máximo de veinticinco días.

El monto máximo en razón de un crédito para una pyme, es muy variable, pues va desde \$6,000 dólares hasta \$450,000 dólares. Siendo la cantidad mas inferior la de PROPEMI y la superior a todas, la del Banco Salvadoreño. Las demás instituciones tienen como montos máximos cantidades intermedias entre estas dos.

Las garantías exigidas son muy variadas, la hipotecaria es en la que coinciden todas las instituciones entrevistadas, al igual que la prendaria también es una figura que todas la utilizan. A estas el Banco Salvadoreño agrega como garantía la del Bono, y la de Fianza la agregan PROPEMI y el Banco Scotiabank.

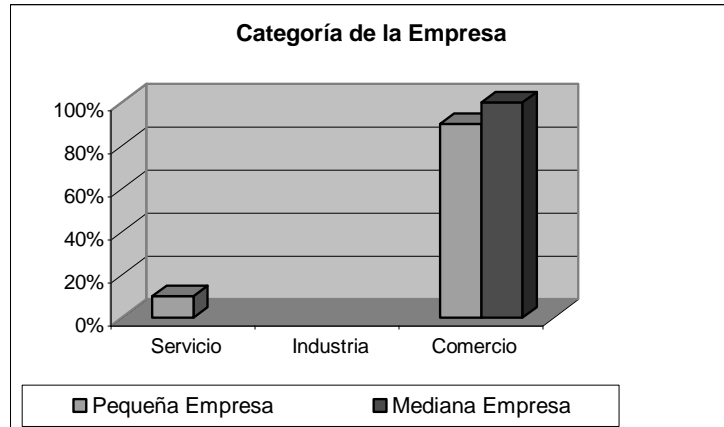
Por ultimo, se interrogo sobre el papel que juega el título valor del Quedan dentro de la actividad del otorgamiento de créditos a las PYMEs, a lo cual respondieron que ninguna institución hace uso de esta figura. Excepto el Banco Salvadoreño que la utiliza siempre y cuanto cubra el total de la deuda. Y PROPEMI también lo usa por la figura del Factoraje, para lo que se le da el 80% del valor del quedan.

ANEXO N° 5

RESULTADO DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A LAS PYMES

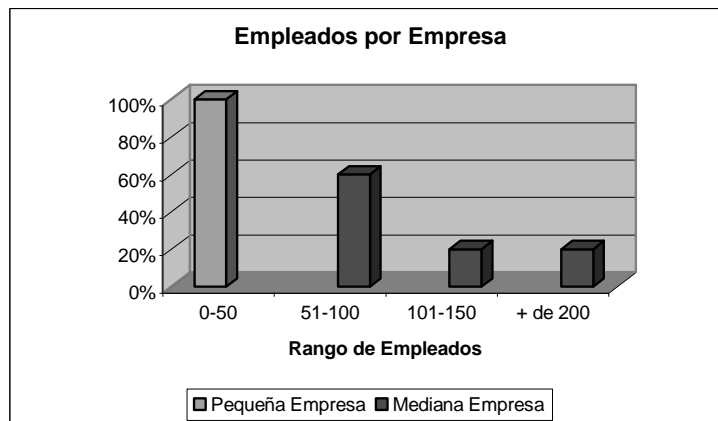
1- Categoría de la Empresa

Categoría de	Pequeña	Mediana
Servicio	10%	
Industria		
Comercio	90%	100%



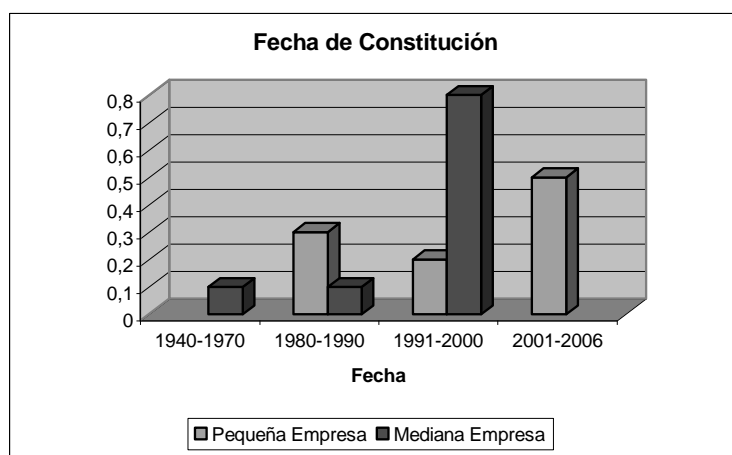
2- Empleados que componen la Empresa

Numero de	Pequeña	Mediana
0-50	100%	
51-100		60%
101-150		20%
+ de 200		20%



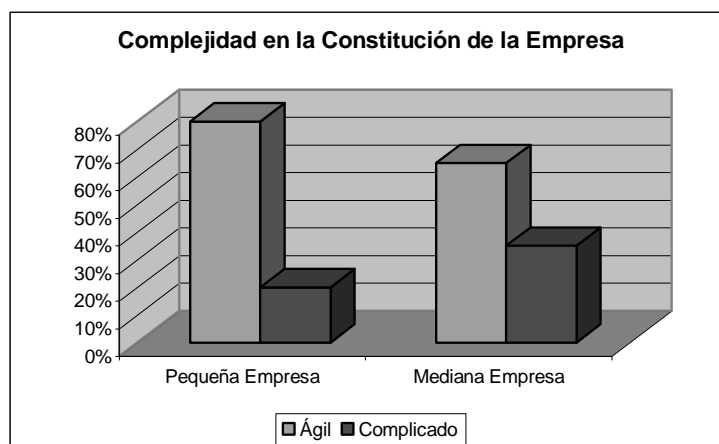
3- Fecha de constitución de la Empresa

Rango de Fecha	Pequeña	Mediana
1940-1970		10%
1980-1990	30%	10%
1991-2000	20%	80%
2001-2006	50%	



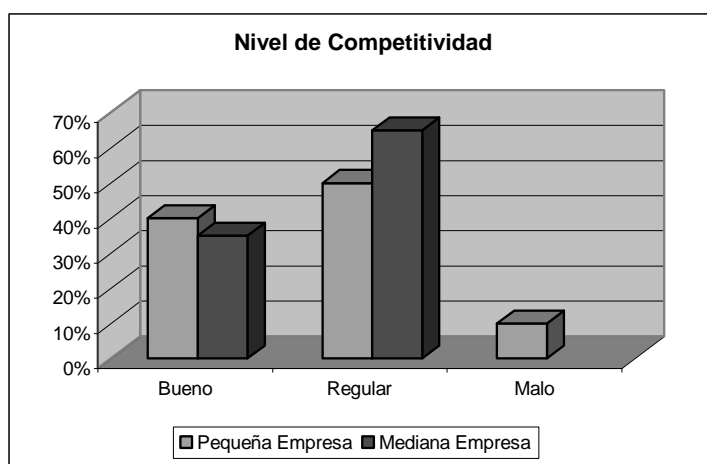
4- Procedimiento para la constitución de la Empresa

Complejidad	Pequeña	Mediana
Ágil	80%	65%
Complicado	20%	35%



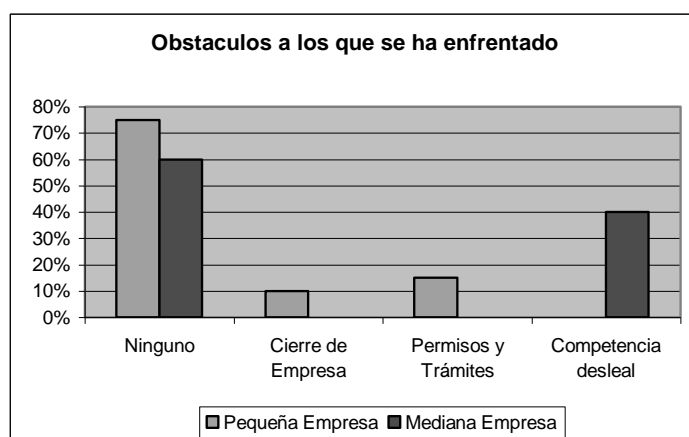
5- Competitividad de la Empresa

Competitividad	Pequeña	Mediana
Bueno	40%	35%
Regular	50%	65%
Malo	10%	



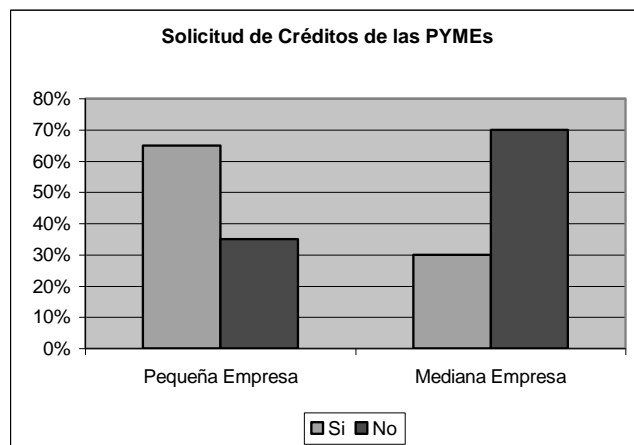
6- Obstaculos a los que se ha enfrentado

Obstaculos	Pequeña	Mediana
Ninguno	75%	60%
Cierre de Empresa	10%	
Permisos y Trámite	15%	
Competencia		40%



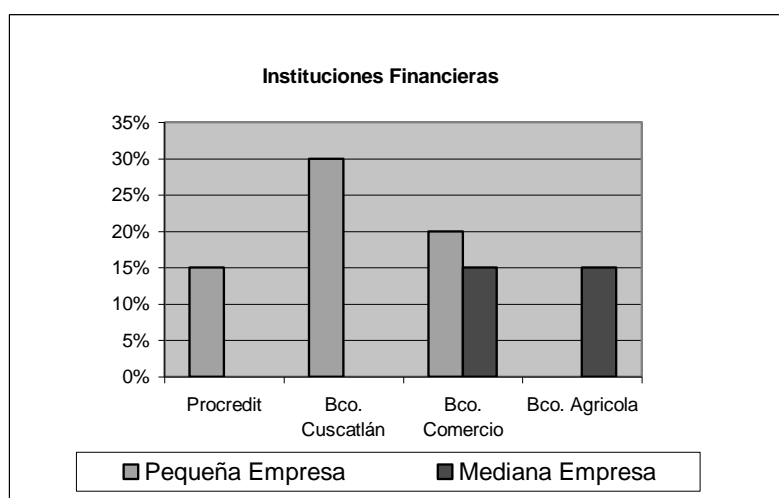
7- Solicitud de Créditos a Instituciones Financieras

Solicitud de	Pequeña	Mediana
Si	65%	30%
No	35%	70%



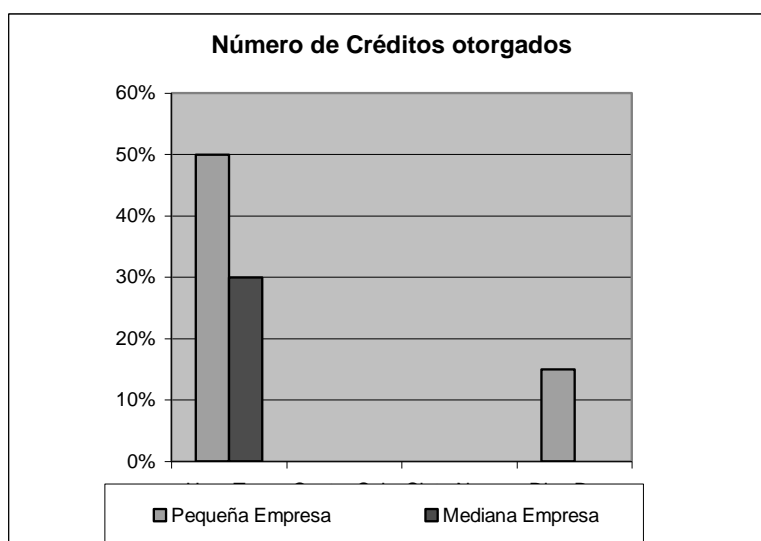
8- A que institución ha solicitado créditos

Institución	Pequeña	Mediana
Procredit	15%	
Bco. Cuscatlán	30%	
Bco. Comercio	20%	15%
Bco. Agrícola		15%



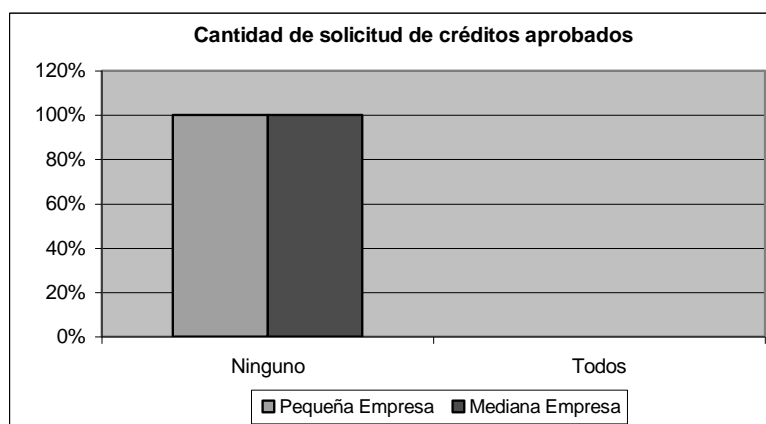
9- Cantidad de Créditos que ha solicitado en los últimos 5 años

Nº de Créditos	Pequeña	Mediana
Uno -Tres	50%	30%
Cuatro-Seis		
Siete-Nueve		
Diez-Doce	15%	



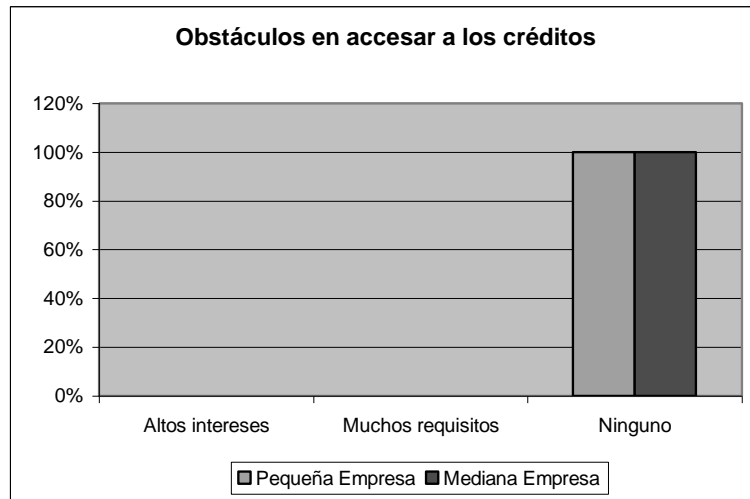
10- Cantidad de Solicitud de Créditos que se le han denegado

Numero	Pequeña	Mediana
Ninguno	100%	100%
Todos		



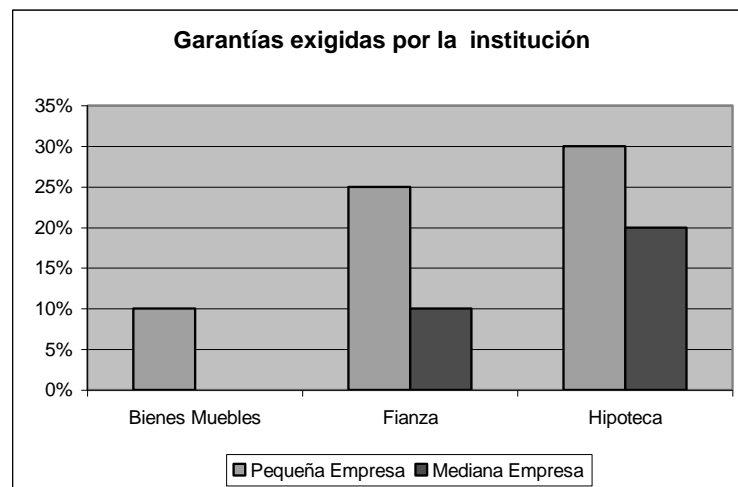
11- A que obstáculos ha encontrado en solicitar créditos

Obstáculos	Pequeña	Mediana
Altos intereses		
Muchos requisitos		
Ninguno	100%	100%



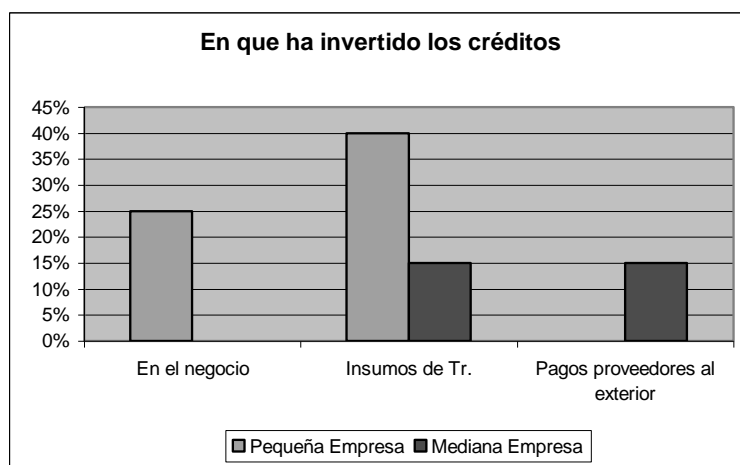
12- Que tipo de garantías le ha sido exigido por los bancos

Garantía	Pequeña	Mediana
Bienes Muebles	10%	
Fianza	25%	10%
Hipoteca	30%	20%



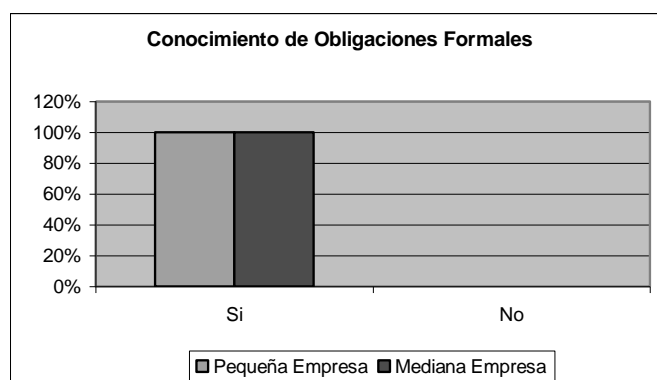
13- En que ha invertido los créditos otorgados

Inversión	Pequeña	Mediana
En el negocio	25%	
Insumos de Tr.	40%	15%
Pagos proveedores al exterior		15%



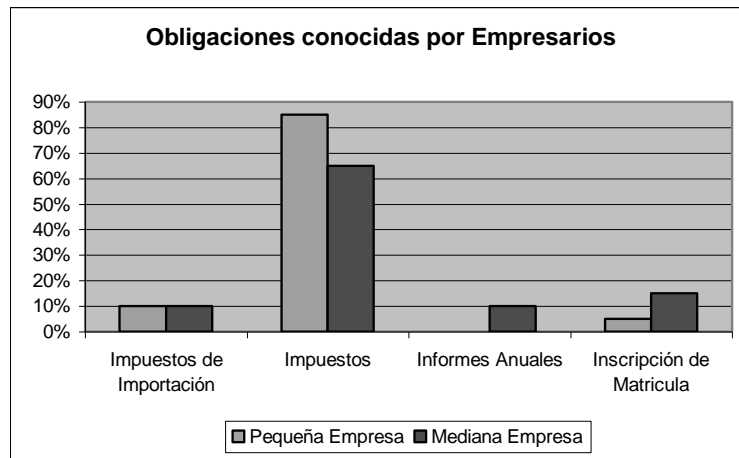
14- Conocimiento de las Obligaciones Formales Mercantiles

Conocimiento de Obligaciones	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Si	100%	100%
No		



15- Obligaciones que mencionaron los empresarios

Obligaciones	Pequeña	Mediana
Impuestos de Importación	10%	10%
Impuestos	85%	65%
Informes Anuales		10%
Inscripción de Matricula	5%	15%



16- Conocimiento de Instituciones Gubernamentales u ONG`s encargadas en la promoción del desarrollo y competitividad de las PYMEs en el Salvad

Categoría	Pequeña	Mediana
Si	35%	25%
No	65%	75%

