

REVISTA ACADÉMICA ECO (2019) 21: 15-37

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS *MIPYMES* SALVADOREÑAS

Artículo de investigación científica

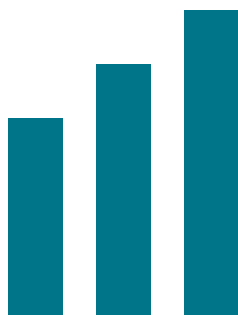
Paul William Granados López

Máster en Finanzas y máster en Dirección de Empresas por la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas»; catedrático de la Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas»

Correo electrónico: pgranados@uca.edu.sv

Fecha de recepción: 6/6/2019

Fecha de aceptación: 26/7/2019



Resumen

Las micro, pequeñas y medianas empresas (*mipymes*) juegan un papel importante en la economía de la mayoría de países de Latinoamérica, y El Salvador no es la excepción. Este sector contribuye a la generación de miles de empleos, incrementa los ingresos del gobierno por medio del pago de impuestos, entre otros aspectos relevantes. No obstante, el acceso al financiamiento para estas organizaciones es una de las mayores limitaciones que tienen para poder crecer, generar bienes de calidad, innovar y prestar servicios de mayor valor agregado para la sociedad. Aunado a esto, el poco conocimiento sobre las diferentes instituciones de crédito disponible posiciona al crédito bancario casi como la «única opción viable» para estas empresas.

Para contribuir al entendimiento de estos aspectos, el presente artículo se basó en la recopilación de

información a través de 386 encuestas realizadas a propietarios y/o administradores de *mipymes* salvadoreñas que indagaron, mediante una serie de preguntas cerradas, la dinámica de estas empresas en relación con variables como: a) relación propietario y solicitud de crédito bancario, b) factores considerados antes de solicitar créditos bancarios, y c) conocimiento sobre diferentes instituciones y alternativas de financiamiento.

Los resultados de la investigación reflejaron la relación directa que existe entre las valoraciones personales que tienen los propietarios y/o administradores de *mipymes* sobre el crédito y las decisiones que se toman al momento de buscar alternativas de financiamiento para la empresa.

Palabras clave: *mipymes*, financiamiento, créditos bancarios

Abstract

Micro, small and medium enterprises (MSMEs) play an important role in the economy of most countries in Latin America, and El Salvador is not the exception. It is relevant that this sector contributes to generate thousands of jobs and increases government revenues through the payment of taxes. However, access to financing is one of the biggest limitations for them to be able to grow, innovate, generate quality goods and provide greater added value services to society. Additionally, poor knowledge about the different existing credit institutions makes credit banks the «only viable option» for them.

The goal of this paper is to contribute to understand these aspects. Research was based on the collection of information through 386 surveys conducted to owners and / or administrators of MSMEs of El Salvador, using closed questions such as: a) relation between owners and bank credit, b) factors considered before applying for bank loans, and c) knowledge about different institutions and financing alternatives.

The results of the investigation reflect a direct relationship between the personal assessment that MSME owners and / or administrators have about credits, and the decisions they make when they are looking for financing alternatives for their business.

Keywords: *MSME, financing, bank credits*

Introducción

A partir del papel que juegan las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía salvadoreña, se considera importante el hecho de conocer cómo el prejuicio que tienen los propietarios y/o administradores sobre el financiamiento bancario se verá replicado en las decisiones de fondeo para dichas empresas; en este tema se centró el informe de la investigación realizada.

El planteamiento del problema establece que los propietarios y/o administradores de las *mipymes* replican sus valoraciones personales previas sobre el crédito bancario a las decisiones de financiamiento empresarial en las organizaciones que dirigen.

Los resultados de la investigación realizada ofrecen un panorama objetivo, que aclara la visión del tema. Para ello, cuenta temas como: a) relación propietario y solicitud de crédito bancario, b) factores considerados antes de solicitar créditos bancarios, y c) conocimiento sobre diferentes instituciones y alternativas de financiamiento.

Con base en dicho temas, se plantearon los siguientes objetivos de estudio: a) investigar si las valoraciones, prejuicios y conocimientos previos sobre el crédito bancario condicionan el uso de esta herramienta de financiamiento en las *mipymes*; b) determinar los elementos considerados por los empresarios y/o administradores de las *mipymes* antes de solicitar un crédito en una institución bancaria; y c) identificar el conocimiento de las diferentes instituciones de financiamiento que tienen los empresarios *mipymes*.

El alcance y los límites de la investigación de mercados se definieron de la siguiente forma:

- a. Espacio: la aplicación de la investigación a empresas debidamente registradas que cumplieran con el rango de ingresos anuales o número de empleados para ser considerada como *mipymes*;
- b. Tiempo: el período que llevó la investigación fue del 10 de agosto al 22 de noviembre de 2018, y
- c. Universo: 174 456 empresas (micro, pequeña y medianas) registradas según el último censo económico del Ministerio de Economía de El Salvador (2005).

Revisión literaria: las *mipymes* y el financiamiento bancario

Las *mipymes* juegan roles muy importantes en las economías de los países de Latinoamérica. Según el *Informe Sectorial Micro y Pequeña Empresa del Banco Multisectorial de Inversiones* (2007), las *mipymes* comprenden entre el 25 % y 40 % del Producto Interno Bruto (PIB), además de constituir aproximadamente el 60 % de la población rural en edad de trabajar. En El Salvador se calcula que cerca de tres millones de personas pertenecen a grupos familiares que dependen económicamente de estas; por otra parte, las *mipymes* contribuyen en un 43 % al PIB de El Salvador según datos del *Informe de Desarrollo Económico y Social* publicado por Fusades (2005).

Según el censo económico del Ministerio de Economía (2005), El Salvador cuenta con 175 178 establecimientos, de estos la *mipymes* tienen una representación del 99.56 % en el tejido empresarial salvadoreño.

Cuadro 1. Participación de la *mipymes* en el tejido empresarial salvadoreño

Tamaño de empresa	Establecimientos	%
Microempresa	158 574	90.52
Pequeña	13 208	7.54
Mediana	2624	1.50
Grande	772	0.44
TOTAL	175 178	100.00

Fuente: Ministerio de Economía (2005).

Aunque los datos antes mencionados confirman que las *mipymes* son una parte fundamental en el tejido económico de El Salvador, un estudio elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2011) muestra que los países de la región se caracterizan por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Además, Peña (2017) aclara que «las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos» (p. 53).

El déficit de recursos financieros para empresas de menor tamaño ha generado el surgimiento de múltiples opciones financieras, especialmente microfinancieras y cooperativas. Según Peña (2017), el crecimiento de estas entidades en los últimos años les ha llevado a desarrollar metodologías y tecnologías crediticias especializadas para atender a las *mipymes*, como créditos grupales, trámites más simples, garantías flexibles, etc.

Según datos del *Informe de Fomento de Competitividad de las micro y pequeñas empresas* publicado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (De Trigueros, 2004), estas instituciones de financiamiento especializadas¹ atienden alrededor del 93 % de las *mipymes*.

En El Salvador, la oferta financiera a las *mipymes* se presenta bajo tres modalidades: oferta institucional, supervisada por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF); oferta institucional no supervisada por la SSF, y oferta financiera informal (véase cuadro 2). Para conocer las instituciones que forman parte de cada modalidad, véase el Anexo A.

Cuadro 2. Estructura de oferta de financiamiento por tipo de entidad 2016

Oferta de financiamiento formal		Oferta de financiamiento informal
Entidades supervisadas por SSF	Entidades no supervisadas por SSF	
Bancos privados (11)	Asociaciones cooperativas (48)	Prestamistas (Nd*)
Bancos e instituciones financieras estatales (4)	Sociedades cooperativas (56)	Organizaciones comunales (Nd)
Bancos cooperativos (6)	Sociedades Anónimas (11)	Crédito proveedor (Nd)
Sociedades de ahorro y crédito (4)	Fundaciones y asociaciones (13)	Familiares, amigos (Nd)

*Nd: No determinado

Fuente: tomado de Superintendencia de Competencia (2017).

Si bien la oferta de financiamiento es grande, según se detalla en el cuadro 2, existen restricciones que impiden a las *mipymes* recibir créditos a través de las distintas instituciones financieras, o bien que interfieren en el acceso a estos a un menor costo.

Galdámez (2016) afirma que cuatro de cada cinco microempresarios no solicitan créditos luego de haber iniciado el negocio, y de quienes sí lo han hecho, solo uno de cada diez ha podido acceder a este.

Según Sánchez (2008), las principales restricciones al financiamiento para las *mipymes* salvadoreñas son: formalidad de la empresa, garantías o colaterales, estructura de la información del negocio, tecnología de microcréditos, altas tasas de interés y plazos cortos de pago. Dichas problemáticas respecto al acceso al financiamiento

¹ Las instituciones especializadas en microfinanzas incluyen: cajas de crédito, cooperativas de ahorro y crédito, bancos de trabajadores y financieras.

están presentes en toda Latinoamérica, en donde se puede destacar que —en su mayoría—, el principal obstáculo son las altas tasas de interés, la insuficiencia de garantías, los altos costos, entre otros elementos (véase Anexo B).

De manera general, se puede remarcar que una de las problemáticas y razones principales por la que las *mipymes* en Latinoamérica no toman créditos bancarios, son las altas tasas de interés, lo que evidencia un sistema financiero poco eficaz para la evaluación de riesgo crediticio de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia deficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero.

Ante esta problemática, el gobierno de El Salvador, a través de la Superintendencia del Sistema Financiero, ha realizado esfuerzos para mitigar un poco las restricciones y así incentivar la adquisición de créditos, aunque no de una forma igualitaria para todas las actividades económicas (véase Anexo C).

En cuanto al destino de los créditos otorgados a las *mipymes*, el Banco Multisectorial de Inversiones (2007) afirmó que los destinos más frecuentes del financiamiento son los bienes de capital y en su mayor parte capital de trabajo, «esto aunado con el hecho de que la mayoría de estas empresas son de carácter comercial (compra y reventa de artículos), les produce márgenes de ganancia menores y evita que inviertan en equipo, tecnología, mejores procesos productivos, etc.» (Sánchez, 2008, p. 6).

Al analizar la coyuntura que tienen las *mipymes* en la economía de El Salvador, es importante que el gobierno y el sistema financiero promuevan este sector con créditos adecuados para inversión en maquinaria y equipo, desarrollo de competencias empresariales, renovación tecnológica y mejorar la capacidad de producción que impulse de una vez por todas el crecimiento de estas empresas.

La adopción del modelo de *Small Business Development Centers* (SBDC), transferido por la Universidad de Texas en San Antonio (UTSA) a El Salvador y adaptado en los Centros de Desarrollo Empresarial de la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE), implementado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Conamype), ha generado impactos importantes en el apoyo a la gestión de financiamientos en las *mipymes*.

A partir de la experiencia de El Salvador, desde 2011, los países de la región SICA priorizaron la adopción del modelo CDMYPE-SBDC de atención para las *mipymes*, basado en la alianza de los sectores público, privado y académico.

Metodología de la investigación

La metodología de la investigación es de tipo cuantitativa, con el propósito de presentar resultados apegados a la realidad de las *mipymes* salvadoreñas.

Las empresas sujetas a investigación fueron las siguientes:

- Microempresa: persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores, según clasificación presentada en la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (2014, art. 3, p. 7);
- Pequeña empresa: persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4,817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 50 trabajadores, según clasificación presentada en la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (2014, art. 3, p. 8);
- Mediana empresa: persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales hasta por 7 millones de dólares y con un máximo de 100 trabajadores, según clasificación de empresas salvadoreñas por parte de la Cámara de Comercio de El Salvador.

La fase de recopilación de información de la fuente primaria con las empresas sujetas a investigación se realizó por medio de encuestas personales con los propietarios y/o administradores de las empresas.

El diseño de muestreo fue transversal simple, se caracterizó por obtener información una sola vez de cada unidad de muestra escogida; la selección del método de muestreo fue no probabilística, por conveniencia y sujeto voluntario.

Para la determinación del tamaño de muestra se trabajó en el sitio Sample Size Calculator², se aplicó un margen de error de +/- 5 % y una confiabilidad del 95.0 %, el resultado fue una muestra de 384 empresas.

² Recuperado de <http://www.raosoft.com/samplesize.html>.

Presentación de resultados

- Perfil del encuestado

Según el *VII Censo Económico* realizado por el Ministerio de Economía en 2005, el universo de empresas salvadoreñas era de 175 178, de las cuales un poco más del 99 % son *mipymes*.

Las variables demográficas que definieron a los propietarios y/o administradores de *mipymes* en la investigación realizada fueron: género, edad, escolaridad y años de experiencia laboral previa a la incorporación a la empresa.

Cuadro 3. Distribución de la muestra según variables demográficas de los encuestados

Variable	Distribución de muestra según variable
Género	Participación del 66.8 % hombres y 33.2 % mujeres
Edad	Intervalos entre 18 a 30 años: el 15.6 % Intervalos entre 31 a 43 años: el 32.4 % Intervalos entre 44 a 56 años: el 38.5 % Más de 56 años: el 13.5 %
Escolaridad	Educación básica: el 5.3 % Bachillerato: el 14.1 % Técnico superior: el 4.7 % Universitaria: el 61.5 % Maestría: el 13.5 % Doctorado: el 0.9 %
Experiencia laboral previa a la incorporación a la empresa	Intervalos entre 1 a 5 años: el 30.6 % Intervalos entre 5 a 10 años: el 17.6 % Intervalos entre 10 a 15 años: el 12.1 % Más de 15 años: el 25.0 % Sin experiencia previa: el 11.5 % Experiencia en otros giros de negocios: el 3.2 %

Fuente: elaboración propia, 2018.

- Perfil de empresas

Las variables económicas y demográficas que definieron a las *mipymes* en la investigación realizada fueron: personería jurídica, tipo de actividad económica, años de funcionamiento, número de empleados y monto de facturación anual promedio.

Cuadro 4. Distribución de la muestra según variables económicas y demográficas de las empresas

Variable	Distribución de muestra según variable
Personería jurídica	Participación del 70.6 % personas jurídicas y 29.4 % persona natural
Actividad económica	Comercial: el 42.9 % Industrial: el 7.4 % Servicios: el 49.7 %
Años de funcionamiento	Intervalos entre 1 a 5 años: el 20.9 % Intervalos entre 5 a 10 años: el 18.5 % Intervalos entre 10 a 15 años: el 18.5 % Más de 15 años: el 42.1 %
Número de empleados	Intervalos entre 1 a 9 empleados: el 12.1 % Intervalos entre 10 a 49 empleados: el 70.3 % Intervalos entre 50 a 99 empleados: el 12.9 % Más de 100 empleados: el 4.7 %
Monto de facturación anual	Intervalos entre \$1 a \$100 000: el 25.6 % Intervalos entre \$100 001 a \$250 000: el 26.8 % Intervalos entre \$250 001 a \$500 000: el 17.6 % Intervalos entre \$500 001 a \$1 000 000: el 12.1 % Más de \$1 000 000: el 17.9 %

Fuente: elaboración propia, 2018.

Análisis de resultados

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos de la investigación realizada:

a. Relación género y solicitud de crédito bancario

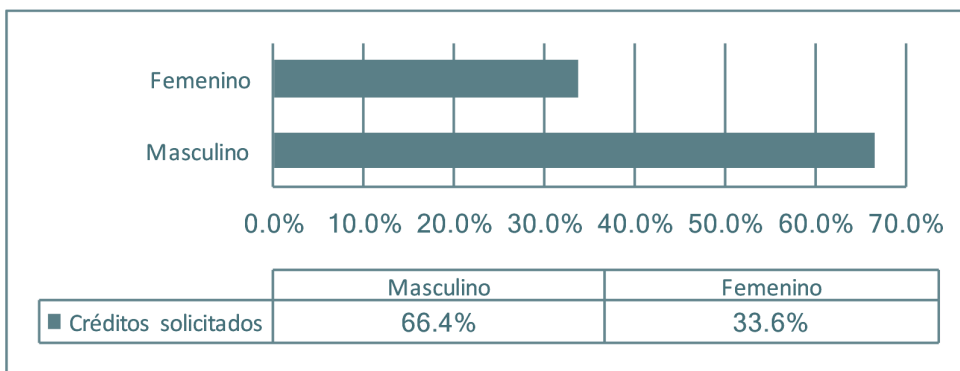
De acuerdo a Eaglehurst (2004),

Las mujeres se han ido ubicando en lo que los expertos en marketing denominan un «segmento de mercado» convirtiéndose cada vez más en un grupo clave destinatario de los programas de microfinanciación. Ellas realizan una prospección de su entorno laboral, determinan las posibilidades de mejorarlo, reúnen los recursos necesarios para ello y procuran aprovechar al máximo las oportunidades que se le presentan, pues saben que el costo del fracaso es grande al asumirlo inmediatamente su entorno familia (Eaglehurst, 2004, pág. 6).

Esto mismo puede conllevar a un mayor análisis y una menor propensión al momento de solicita créditos bancarios para las *mipymes* que dirigen.

A continuación se presentan los resultados sobre las solicitudes de crédito realizadas por hombres y mujeres que están al frente de las *mipymes* salvadoreñas.

Gráfico 1. Solicitudes de crédito bancario por género en las *mipymes*



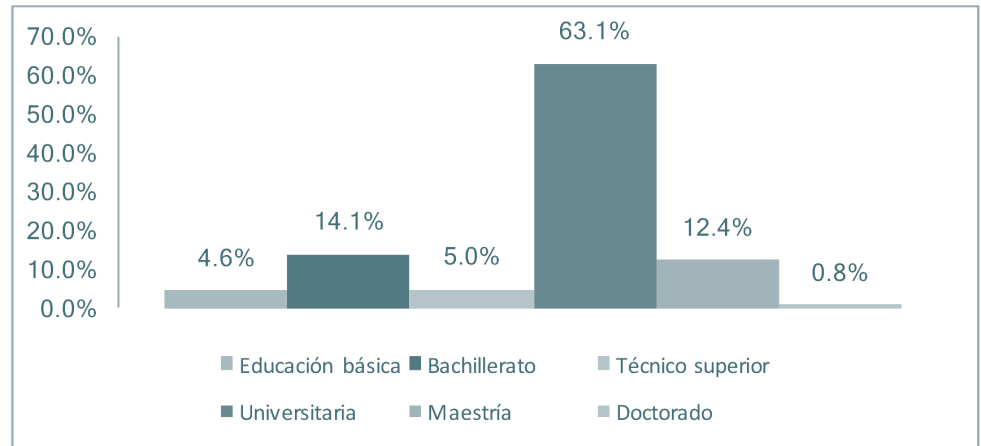
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

De los encuestados que han solicitado créditos bancarios para la empresa que dirigen, el género masculino es el que tiene mayor propensión al uso de esta herramienta de financiamiento: 66.4 % de opiniones corresponden al género masculino y el 33.6 % restante al femenino.

b. Relación escolaridad y solicitudes de crédito bancario

La escolaridad es uno de los elementos que más interviene en el avance y progreso de personas y sociedades. Un mayor nivel de escolaridad aumenta las posibilidades de tomar mejores decisiones tanto de inversión como de financiamiento en el ámbito empresarial. A continuación se presentan en el gráfico 2 los resultados obtenidos.

Gráfico 2. Solicitudes de crédito bancario por nivel de escolaridad en las *mipymes*



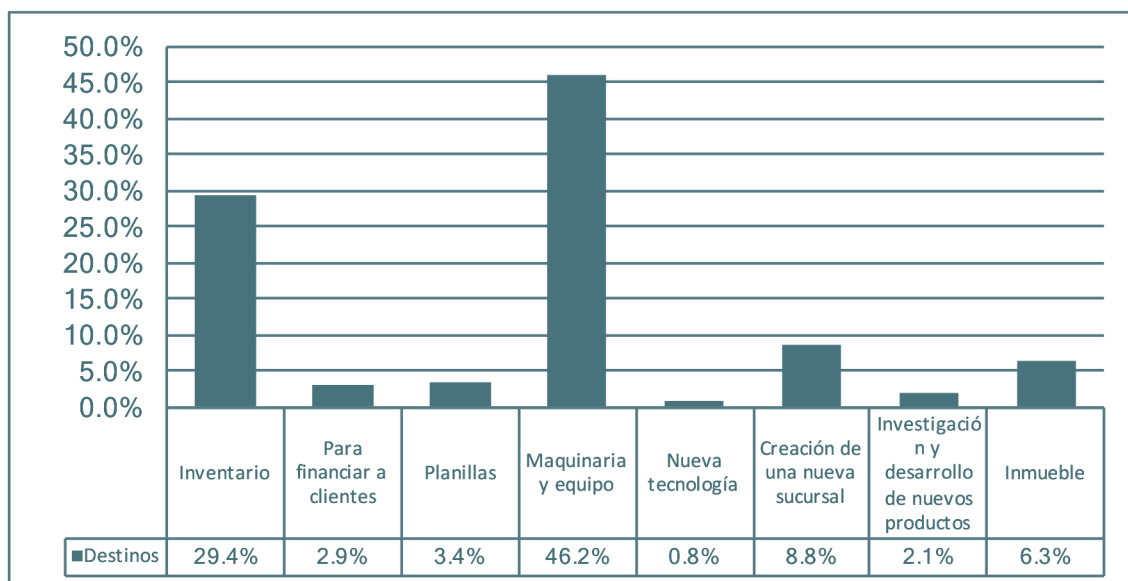
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Los resultados mostraron que a medida que el nivel de escolaridad aumenta, las solicitudes de crédito bancario también lo hacen. De los encuestados que han solicitado créditos bancarios para las empresas que dirigen: el 63.1 % tiene grado universitario, el 12.4 % postgrado (maestría) y el 0.8 % doctorado.

c. Principales destinos del crédito bancario

¿Para qué se utilizará el crédito bancario? La financiación debe ser coherente con la inversión y/o su estrategia de futuro, de no serlo, puede generar graves consecuencias en la marcha de la organización. A continuación se presentan los principales destinos del crédito bancario en las *mipymes*.

Gráfico 3. Principales destinos del crédito bancario en las *mipymes*



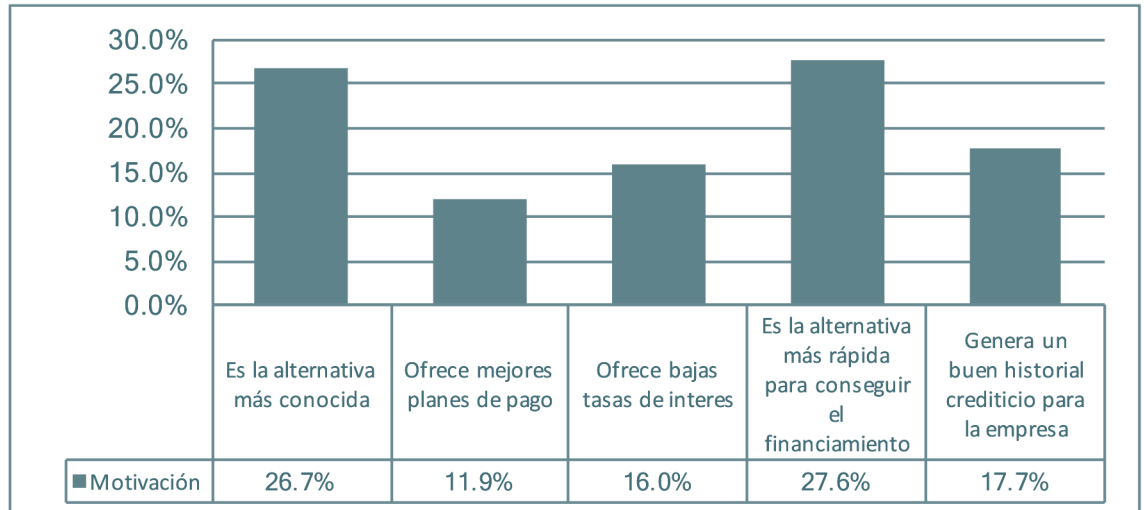
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

El gráfico 3 presenta los principales destinos del crédito bancario por parte de las *mipymes*: la adquisición de maquinaria y equipo obtuvo el 46.2 % de menciones, mientras que la adquisición de inventario se situó en la segunda posición con 29.4 % de menciones; estos dos rubros representan más del 75 % del destino de los créditos bancarios, mientras que el 25 % restante está repartido en: creación de nuevas sucursales, adquisición de inmuebles, financiamiento a clientes, planillas, entre otros.

d. El crédito bancario versus otras alternativas de financiamiento

En muchos casos, el acceso al financiamiento se ha vuelto un componente trascendental para realizar con éxito las estrategias de inversión en las *mipymes*. El crédito bancario siempre se muestra como la principal opción para conseguir esos fondos. A continuación se presentan los resultados sobre las principales motivaciones para solicitar crédito bancario ante otras alternativas de fondeo.

Gráfico 4. Motivación para solicitar créditos bancarios ante otras alternativas



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Los resultados obtenidos según el gráfico 4, mostraron que la principal motivación para solicitar crédito bancario ante otras opciones es la rapidez para conseguir el financiamiento, con el 27.6 % de opiniones; mientras que la opción de «Alternativa de financiamiento más conocida» obtuvo el 26.7 %; luego el 17.7 % piensa que genera un buen historial crediticio para la empresa, mientras que el 16 % lo utiliza porque ofrecen bajas tasas de interés y el 11.9 % porque ofrece mejores planes de pago que otras instituciones financieras.

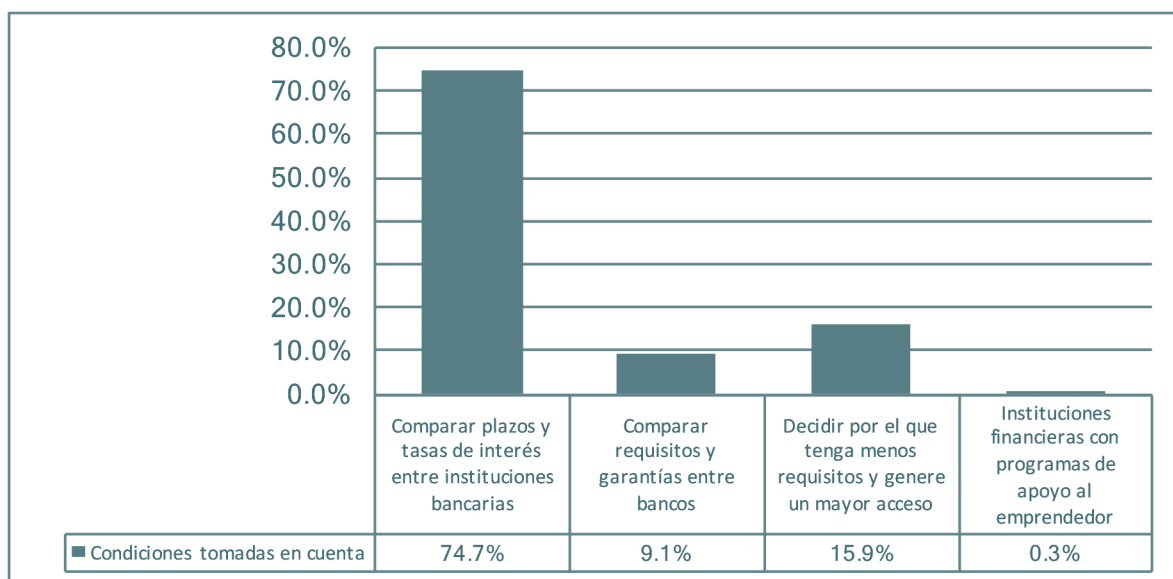
e. Condiciones tomadas en cuenta antes de solicitar un crédito

El financiamiento bancario se ha convertido en un aliado poderoso para lograr las metas y estrategias financieras que muchas organizaciones se plantean, pero también puede constituirse en un enemigo invisible si no se tiene claridad respecto al uso que se le pretende dar.

Los patrones de comportamiento sobre las condiciones tomadas en cuenta antes de solicitar un crédito bancario se midieron utilizando los siguientes constructos:

- Compara plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias
- Compara requisitos y garantías solicitadas entre instituciones bancarias
- Decide por el que tenga menos requisitos y genera un mayor acceso
- Busca instituciones con programas de apoyo al emprendedor

Gráfico 5. Condiciones tomadas en cuenta antes de solicitar un crédito bancario por parte de las *mipymes*



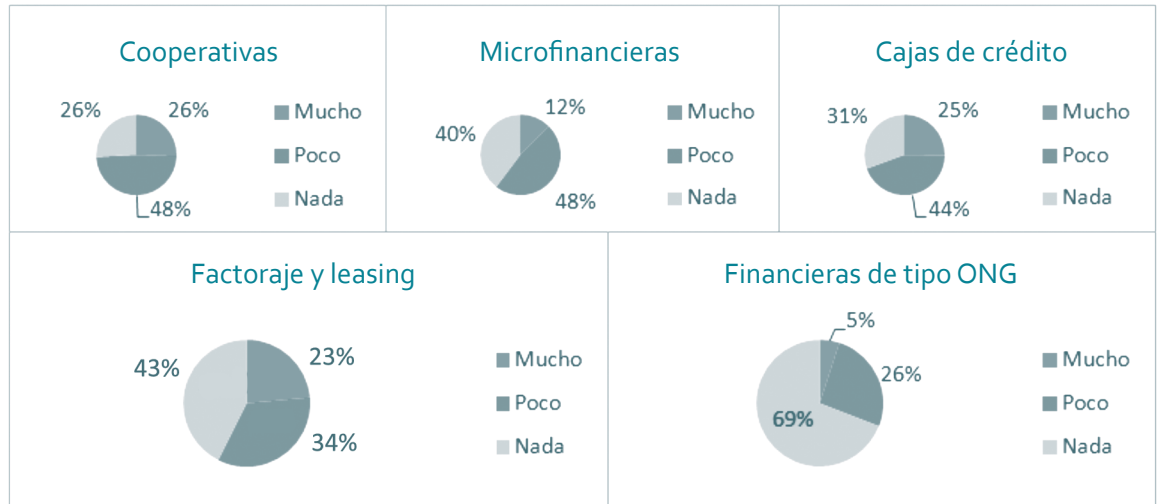
Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Las condiciones más representativas que toman en cuenta las *mipymes* antes de solicitar un crédito bancario son: comparar plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias con un 74.7 %, mientras que el 15.9 % de los empresarios encuestados opinaron que deciden por la institución bancaria que tenga menos requisitos y genere un mayor acceso al financiamiento, mientras que el 9.1 % opina que compara requisitos y garantías entre bancos.

f. Conocimiento de otras instituciones de financiamiento

El conocimiento sobre la existencia y/o funcionamiento de las diferentes alternativas de financiamiento disponibles para las *mipymes* sigue siendo un problema que obstaculiza el acceso al crédito. A continuación se presentan los resultados obtenidos sobre el conocimiento que tienen los empresarios y administradores de *mipymes* con respecto a otras instituciones de fondeo.

Gráfico 6. Conocimiento de otras instituciones de financiamiento



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

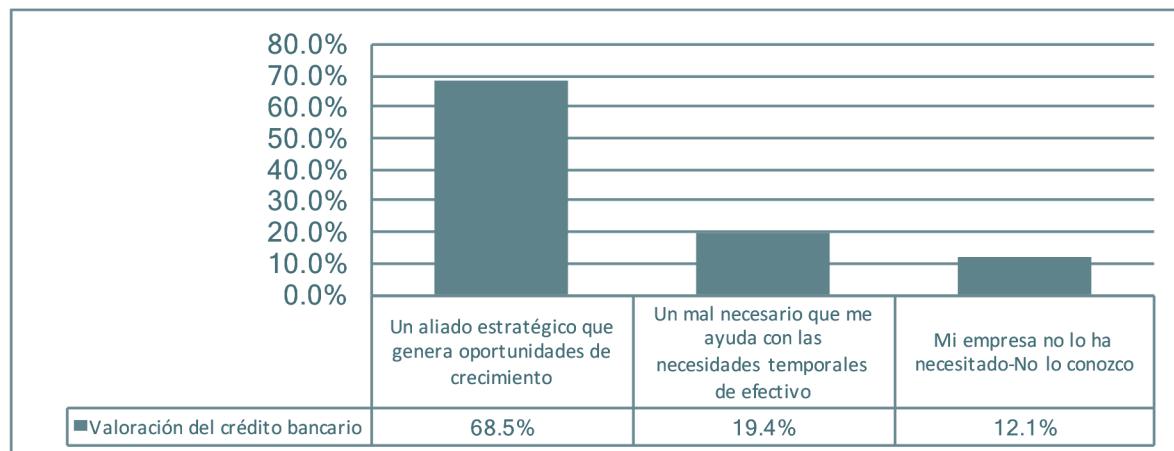
Los empresarios de *mipymes* tienen mayor conocimiento sobre el financiamiento bancario con respecto al de otras instituciones; este comportamiento queda demostrado según los resultados del gráfico 6. La mayoría de opiniones sobre el conocimiento de cooperativas, microfinancieras, cajas de crédito, empresas de factoraje y *leasing* y financieras de tipo ONG son «poco» o «nada».

En promedio, el 40 % de las opiniones resaltaron que tienen «poco» conocimiento sobre otras instituciones de financiamientos, mientras que el 42 % (en promedio) dijo no conocer «nada» sobre otras instituciones y solo el 18 % (promedio) manifestó conocer «mucho» de financiamiento por parte de cooperativas, microfinancieras, cajas de crédito, empresas de factoraje y *leasing* y financieras de tipo ONG.

Valoración del empresario *mipymes* sobre el crédito bancario

Es común encontrar empresarios que solicitan financiamiento bancario para cubrir falta de liquidez en la empresa, esta razón podría sesgar la valoración que se tiene sobre el crédito. Para conocer la opinión (valoración) del empresario de *mipymes* sobre el crédito bancario se presentan los resultados obtenidos en el siguiente gráfico.

Gráfico 7. Valoración del empresario *mipymes* sobre el crédito bancario



Fuente: elaboración propia, 2018. Base de empresas: 384.

Los resultados muestran la valoración que tiene el empresario *mipymes* sobre el crédito bancario: estas valoraciones podrían ser un indicador del grado de propensión o aversión al crédito que tienen los administradores de este sector. El 68.5 % de las opiniones consideran que el crédito bancario es un aliado estratégico que genera oportunidades de crecimiento para la empresa; por otra parte, el 19.4 % de menciones considera que es un mal necesario que ayuda con las necesidades temporales de efectivo y en un tercer lugar, la empresa no lo ha necesitado o no lo conoce con 12.1 %.

Conclusiones

Los resultados indican que los empresarios *mipymes* del género masculino tienen mayor propensión a solicitar créditos bancarios con 66.8 % de menciones, mientras que las mujeres que están al frente de empresas *mipymes* son más conservadoras al momento de solicitar este tipo de financiamientos, representando el 33.2 % de menciones.

Las empresas que están dirigidas por personas con escolaridad de grado (licenciatura, ingeniería, arquitectura, etc.), postgrado (maestría) o doctorado solicitan más créditos (en conjunto, 76.3 % de menciones) que aquellas empresas que están siendo dirigidas por personas con escolaridad técnica, media o básica (en conjunto, 23.7 % de menciones entre los encuestados).

El uso o destino del crédito bancario en mayor proporción es utilizado para la adquisición de maquinaria y equipo, con un 46.2 % de menciones, mientras que el 29.4 % de los encuestados manifiestan que lo han utilizado para la compra de inventario (materia prima y/o producto terminado); por otra parte, el 24.4 % de opiniones restantes se reparte entre: creación de nuevas sucursales, compra de inmuebles, pago de planillas, financiamiento a clientes, entre otros.

Los resultados mostraron que los principales motivos por los que los empresarios *mipymes* deciden sobre el crédito bancario ante otras alternativas de financiamiento son: el crédito bancario es la alternativa más rápida para conseguir el financiamiento, con el 27.6 % de opiniones, mientras que el 26.7 % opinó que es la alternativa de financiamiento más conocida. En un tercer lugar, genera un buen historial crediticio para la empresa, con el 17.7 % y en el cuarto lugar ofrecen bajas tasas de interés con respecto a otras alternativas, con el 16 %.

Los resultados identifican las condiciones que se toman en cuenta antes de solicitar un crédito bancario: el 74.7 % compara plazos y tasas de interés entre instituciones bancarias, luego 15.9 % decide por la institución bancaria que tenga menos requisitos y mayor acceso al financiamiento, mientras que el 9.1 % compara requisitos y garantías entre bancos y solo el 0.3 % busca instituciones financieras que apoyen programas al emprendedor.

El conocimiento sobre otras instituciones de financiamiento como cooperativas, microfinancieras, cajas de crédito, empresas de factoraje y *leasing* y financieras de tipo ONG es poco o nulo entre los empresarios *mipymes*, con un 82 % de menciones para ambas posibilidades, mientras que solo un 12 % en promedio mencionó que tiene un conocimiento alto sobre otras instituciones para fondeo empresarial.

La valoración que tienen los empresarios *mipymes* sobre el crédito bancario es «muy buena», ya que el 68.5 % de los encuestados manifestaron que consideran al crédito bancario como un aliado estratégico que genera oportunidades de crecimiento para la empresa, mientras que el 19.4 % lo valora como un mal necesario que ayuda con las necesidades temporales de efectivo y 12.1 % no conoce el funcionamiento del crédito bancario o no lo ha utilizado.

El financiamiento bancario en las *mipymes* salvadoreñas representa en la actualidad una de las alternativas de fondeo más conocidas al momento de decidir la forma de financiar los recursos necesarios para operar. Es por esta razón que discutir sobre esta alternativa de fondeo resulta de suma importancia.

En este primer acercamiento a la discusión, se ha concluido que la mayoría de *mipymes* solicita financiamiento bancario por desconocimiento de otras alternativas, dejando la interrogante si el financiamiento no bancario puede influir de manera positiva en los resultados económicos de las *mipymes* salvadoreñas.

Referencias

- Banco Multisectorial de Inversiones. (2007). *Informe Sectorial Micro y Pequeña Empresa*. Washington: s. e.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2011). *Eliminando Barreras: El Financiamiento a las pymes en América Latina, LC/R.2179*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- De Trigueros, H. (2004). *Fomento de Competitividad de las Mypes*. Comisión Nacional de la Micro y Mediana Empresa (Conamype). San Salvador: Ministerio de Economía de El Salvador.
- Eaglehurst, M. (2004). *Acceso al crédito de las mujeres en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (Fusades). (2005). *Informe de Desarrollo Económico y Social 2005: Hacia una MIPYME más competitiva*. San Salvador: s. e.
- Galdámez, E. (2016). *El Salvador: Competitividad de las Mipyme E*. México: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal).
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2014). *Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa*. [Documento en PDF] recuperado 16 de octubre de 2019: <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2013/04/Ley-MYPE-web.pdf>
- Ministerio de Economía (2005). *VII Censos Económicos*. San Salvador: s. e.
- Peña, J. (2017). *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en El Salvador*. El Salvador: Superintendencia de Competencia.
- Sánchez, J. (2008). *Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las Mipyme en El Salvador: una revisión preliminar*. San Salvador: Banco Central de la República.



Anexos

Anexo A. Oferta financiera supervisada y no supervisada por la SSF, 2016

Oferta institucional de crédito a <i>mype</i> supervisada por SSF, 2016			
Bancos privados	Bancos cooperativos	Sociedades de ahorro y crédito (SAC)	Bancos e instituciones públicas
1. Agrícola	1. Comedica	1. Integral	1. Banco Hipotecario
2. Davivienda	2. Bancovi	2. Credicomer	2. Banco de Fomento Agropecuario
3. Scotiabank	3. Multi Inversiones	3. Multivalores	3. Bandesal
4. América Central	4. Primer Banco de los Trabajadores	4. Constelación	4. Fosofamilia
5. Cuscatlán			
6. Promérica	5. Banco Izalqueño		
7. G & T	6. Banco de los Trabajadores Salvadoreños		
8. Procredit			
9. Industrial			
10. Azul			
11. Azteca			

Principal oferta institucional de crédito a mype no supervisada, Superintendencia de Competencia (2017)			
Asociaciones cooperativas	Sociedades cooperativas	Sociedades Anónimas	Fundaciones y asociaciones
- Cooperativas afiliadas a Fedecaces (32)	- Cajas de Crédito afiliadas a Fedecredito (48)	- Optima	- ASEI
- Copadeo	- Bancos de los Trabajadores afiliados a Fedecredito (3)	- Enlace	- Fademype
- Acomi	- AMC	- Factoraje	- Fundación Bálsamo
- COASPAAE	- PADECOMSS	- Pentágono	- ADEL Sonsonate
- Cosavi	- Credicampo	- Factoraje Quedex	- ADEL Chalatenango
- ACAF	- Fomenta	- CrediQ	- Credi Maná
- Acofinges	- Fundecredito	- Micredito	- Hábitat para la Humanidad
- COOP 1		- Mejora	- Casart
- Cactiusa		- Credimas	- Fundasal
- Codimas		- Credimujer	- Credihabitat
- COOP El Roble		- Credimaster	- Asaprosar
- Acomam		- Tu Solidaria	- Corpofom
- COASPAAE		- Huella de Oro	- FUSAI
- Acude			
- 1ACACYC			
- ACACCEANTEL			
- Coopas			

Fuente: tomado de *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros a las MYPE en El Salvador*, Superintendencia de Competencia (2017).

Anexo B. Problemática de las mipymes para acceder al financiamiento

País	Principal problemática que consideran las mipymes que tienen al acceder al crédito	Motivos que argumentan las mipymes por los cuales no toman un crédito bancario
Argentina	-Disponibilidad de recursos propios -Altas tasas de interés	-Tasa de interés inaccesible -Período de gracia insuficiente, plazos inconvenientes, montos inapropiados, requisitos inaccesibles, trámites y planillas complejos, atención para la gestión hostil, demasiado tiempo de adjudicación
Bolivia	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
Brasil	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
Chile	-Altos costos, falta de garantías	-Garantías exigidas para el otorgamiento de créditos, tasas de interés, problemas con historial crediticio, insuficiente capacidad de pago
Costa Rica	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
El Salvador	-Incertidumbre económica y manejo de riesgo, altas tasas de interés, insuficiencia de garantías	-Incertidumbre económica y manejo de riesgo, altas tasas de interés, insuficiencia de garantías
México	-Falta de liquidez -Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Falta de liquidez -Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías
Panamá	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías	-Altas tasas de interés -Insuficiencia de garantías

Fuente: tomado de *Alternativas de financiamiento para la MIPYME Latinoamericana*, Saavedra y León (2014).

Anexo C. Incentivos para adquisición de créditos



Incentivan al Sector Productivo para Adquisición de Créditos

Los sectores productivos del país tendrán ahora más oportunidades para la adquisición de créditos destinados al agro, industria manufacturera, comercio de exportación, construcción, electricidad, transporte, almacenaje, comunicaciones y servicios.

Para ello se han emitido una serie de medidas que contribuirán a que las entidades financieras puedan disponer de más fondos destinados a las actividades productivas, asimismo, se han definido las siguientes modificaciones que facilitan el acceso al crédito, tales como:

- a) Mayor acceso a créditos productivos, evaluando en función de las políticas internas de las entidades financieras, flexibilizando los requisitos normativos establecidos. Anteriormente la normativa fijaba un límite de revisión de US\$200 mil incrementándose a US\$350 mil.
- b) Se amplía el plazo de actualización de valúos de bienes inmuebles de 24 a 36 meses.
- c) Se han flexibilizado las condiciones de refinanciamiento y reestructuraciones para créditos de empresa, de la siguiente manera:
 - Los deudores sujetos a estas operaciones, serán clasificados de acuerdo a las condiciones que presenten al momento de refinanciar o reestructurar un crédito, eximiéndose de la disposición sancionatoria de mantenerlo en categoría C2 o de mayor riesgo cuando no se cubra los intereses con sus propios recursos.
 - Se podrá mejorar la categoría de riesgo de estas operaciones, cuando haya pasado únicamente 6 meses del nuevo plazo para créditos de inversión y 3 meses para créditos de capital de trabajo; y no la quinta parte del plazo como se exigía anteriormente.
- d) Se ampliaron los días mora para las categorías A1, A2 y B para créditos destinados al sector empresa, permitiendo así un plazo mayor antes reclasificarlos a una categoría de mayor riesgo. Dicha ampliación será de la manera siguiente:
 - A1: de 07 días a 14 días
 - A2: de 14 días a 30 días
 - B: de 30 días a 60 días

Asimismo, se crearon medidas para que las entidades financieras cuenten con mayor disponibilidad de fondos para el otorgamiento de éste tipo de créditos; estableciéndose que los fondos provenientes de depósitos que se destinen a créditos productivos, tendrán una reserva de liquidez del 10% y no del 20% como lo establece la normativa actual. Estas medidas tendrán una vigencia de 4 años a partir del 23 de febrero de 2015, y han creado las condiciones para facilitar que las personas dedicadas a actividades productivas, tengan acceso con mayor facilidad a financiamientos con tasas preferenciales.

San Salvador, 18 de febrero de 2015

Fuente: tomado de SSF (2016). <https://ssf.gob.sv/incentivos-al-sector-productivo-para-la-adquisicion-de-creditos/>