
financiamiento del desarrollo

F

inanciamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador

Miguel Chorro



NACIONES UNIDAS



Sección de Estudios del Desarrollo

Santiago de Chile, agosto de 2010



Este documento fue preparado por Miguel Chorro, consultor de la Sección de Estudios del Desarrollo, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto CEPAL/AECID: “Políticas e Instrumentos para la Promoción del Crecimiento en América Latina y el Caribe” (AEC/08/002), ejecutado por CEPAL en conjunto con la Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo (AECID).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1564-4197

ISBN: 978-92-1-323430-3

LC/L. 3236-P

N° de venta: S.10.II.G.39

Copyright © Naciones Unidas, agosto de 2010. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Introducción	7
I. Contexto macroeconómico y social salvadoreño	9
1. Posicionamiento en la economía global	9
2. Macroeconomía.....	11
3. Coyuntura económica.....	13
II. Aspectos relevantes para la comprensión de las pymes	17
1. Definición.....	17
2. Actividad productiva	19
3. Orientación exportadora	22
III. Principales obstáculos que enfrentan las pymes	27
1. Restricciones generales	27
2. Las restricciones al financiamiento	30
IV. Opciones de financiamiento disponible para las pymes	37
1. Financiamiento bancario	38
1.1 El financiamiento de la Banca Estatal.....	41
1.2 El financiamiento de la Banca Privada.....	43
1.3 El crédito bancario por plazos	46
2. Otros intermediarios financieros	52
V. Lecciones extraídas y recomendaciones para la formulación de políticas públicas en El Salvador	55
Bibliografía	59
Anexos	61
Anexo 1 Abreviaciones.....	62

Anexo 2 Cuadros	62
Anexo 3 Gráficos	67
Serie Financiamiento del desarrollo: números publicados	71

Índice de cuadros

CUADRO 1	DEFINICIONES DE MIPYMES.....	18
CUADRO 2	RESULTADOS AGREGADOS DEL VII CENSO ECONÓMICO POR TAMAÑO DE EMPRESA	20
CUADRO 3	RESULTADOS POR ESTABLECIMIENTO Y POR OCUPADO DEL VII CENSO ECONÓMICO	21
CUADRO 4	RESULTADOS POR ESTABLECIMIENTO Y SECTOR ECONÓMICO DEL VII CENSO ECONÓMICO	22
CUADRO 5	ENCUESTA SOBRE ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR. RESULTADOS 2003.....	23
CUADRO 6	ENCUESTA SOBRE ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR. RESULTADOS 2006.....	24
CUADRO 7	ENCUESTA SOBRE ASPECTOS RELACIONADOS AL FINANCIAMIENTO. RESULTADOS 2006.....	32
CUADRO 8	ENCUESTA SOBRE ASPECTOS RELACIONADOS AL FINANCIAMIENTO. RESULTADOS 2006.....	35
CUADRO 9	MONTOS DE CRÉDITO OTORGADOS A EMPRESAS POR EL SISTEMA BANCARIO.....	38
CUADRO 10	SALDOS DE CRÉDITO ANUAL POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS	39
CUADRO 11	SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS EN LA BANCA ESTATAL	42
CUADRO 12	SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR SECTORES ECONÓMICOS EN LA BANCA ESTATAL	42
CUADRO 13	SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS. BANCOS PRIVADOS	43
CUADRO 14	SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR SECTORES ECONÓMICOS. BANCOS PRIVADOS	45
CUADRO 15	SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS. BANCOS PRIVADOS	45
CUADRO 16	SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR SECTORES ECONÓMICOS. BANCOS PRIVADOS	46
CUADRO A1	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR SECTORES VII CENSO Y CLASIFICACIÓN PYME	62
CUADRO A2	OCUPADOS POR SECTORES VII CENSO Y CLASIFICACIÓN PYME	63
CUADRO A3	ACTIVOS FIJOS POR SECTORES VII CENSO EN USD Y POR CLASIFICACIÓN PYME	63
CUADRO A4	VENTAS POR SECTORES VII CENSO EN USD Y POR CLASIFICACIÓN PYME.....	64
CUADRO A5	VALOR AGREGADO CENSAL POR SECTORES VII CENSO EN USD Y POR CLASIFICACIÓN PYME.....	64
CUADRO A6	FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO POR SECTORES VII CENSO EN USD Y CLASIFICACIÓN PYME	65
CUADRO A7	SISTEMA BANCARIO. SALDOS DE CRÉDITOS	65
CUADRO A8	SISTEMA BANCARIO. NÚMERO DE DEUDORES	66
CUADRO A9	SISTEMA BANCARIO. MONTO PROMEDIO DE SALDOS DE CRÉDITOS	66

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	TASA DE VARIACIÓN ANUAL DE VARIABLES EXTERNAS	14
GRÁFICO 2	TASA DE VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE VOLUMEN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y DEL CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO.....	15

GRÁFICO 3	TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DEL CRÉDITO BANCARIO	16
GRÁFICO 4	PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN CRÉDITO BANCARIO PARA FINANCIAR INVERSIONES	33
GRÁFICO 5	RATIO COLATERAL NECESARIO PARA UN PRÉSTAMO A CANTIDAD PRESTADA	34
GRÁFICO 6	SALDO DE CRÉDITO POR CLASIFICACIÓN DE MONTO	40
GRÁFICO 7A	PARTICIPACIÓN EN LA CARTERA DE CADA BANCO, SEGÚN MONTO DE CRÉDITOS MONTO HASTA US\$10 MIL.....	44
GRÁFICO 7B	PARTICIPACIÓN EN LA CARTERA DE CADA BANCO, SEGÚN MONTO DE CRÉDITOS MONTO HASTA US\$10 MIL.....	44
GRÁFICO 8	SALDOS DE CRÉDITO POR PLAZOS. PORCENTAJE DEL TOTAL DEL SISTEMA BANCARIO	47
GRÁFICO 9A	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES BANCO AGRÍCOLA	48
GRÁFICO 9B	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES HSBC	48
GRÁFICO 9C	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES CITIBANK	49
GRÁFICO 9D	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES BAC	49
GRÁFICO 10A	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS PROCREDIT	50
GRÁFICO 10B	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS BH.....	50
GRÁFICO 10C	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS BFA.....	51
GRÁFICO 10D	DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS G&T.....	51
GRÁFICO 11	SALDOS DE LA CARTERA CREDITICIA DE LOS BANCOS COOPERATIVOS Y PORCENTAJES CON RESPECTO A LA CARTERA DEL SISTEMA BANCARIO.....	52
GRÁFICO 12	ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN DE LOS SALDOS DE CARTERA CREDITICIA DISTRIBUIDA POR MONTO.....	53
GRÁFICO A1	PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN FINANCIADA CON PRÉSTAMOS BANCARIOS	67
GRÁFICO A2	PORCENTAJE DE EMPRESAS CON LÍNEAS DE CRÉDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	67
GRÁFICO A3	PORCENTAJE DE EMPRESAS CON FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA CAPITAL DE TRABAJO	68
GRÁFICO A4	PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE ADQUIEREN ACTIVOS FIJOS.....	68
GRÁFICO A5	PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REQUIEREN DE COLATERAL.....	69
GRÁFICO A6	PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CONSIDERAN EL COSTO O ACCESO AL FINANCIAMIENTO COMO UNA RESTRICCIÓN SERIA O MUY SERIA	69

Introducción

El crédito es una variable relevante en el proceso de inversión al movilizar los recursos que necesitan determinados proyectos y al constituirse en un filtro inicial para los mismos, a partir de la evaluación previa que se hace para determinar la viabilidad financiera del proyecto de inversión, su rentabilidad y su riesgo. Cada vez que una empresa logra acceso a una fuente de financiamiento, debe interpretarse que existen las condiciones que hacen funcionar con eficiencia el proceso de intermediación financiera y que se ha iniciado un nuevo círculo entre el ahorro y la inversión que posteriormente impactará en el crecimiento.

En el agregado, la orientación del crédito, sus montos, plazos y costos, traslada información relevante al mercado sobre las actividades o sectores claves de la economía, al menos los identificados por la Banca. En general es aceptado que el crecimiento económico proviene del aumento de la productividad de los factores y de la eficiente asignación de los recursos. En el caso del financiamiento, la evidencia de causalidad unilateral entre crédito y crecimiento no es concluyente, la evidencia empírica indica que existe una fuerte correlación entre ambas variables, que se manifiesta en las diferentes etapas del ciclo económico. Por ejemplo, un buen número de episodios de crisis financieras han tenido un impacto en el crecimiento económico que varía en función del tamaño de las instituciones involucradas y sus implicaciones sistémicas, ya sea que las crisis fueran provocadas por fraudes financieros, escasa supervisión, débiles gestiones de riesgos o contagios en general.

La recesión económica reciente de Estados Unidos puso en evidencia que la intermediación financiera no cumplió con su función primordial, “Es bien sabido que estamos en medio de una crisis. ...Nuestra economía se ha

debilitado enormemente, ... se han perdido casas; se han eliminado empleos; se han cerrado empresas... como consecuencia de la codicia y la irresponsabilidad de algunos¹...”.

En el caso de la economía salvadoreña, la recesión en Estados Unidos ha tenido fuertes impactos en los flujos de capital y en la actividad económica real. El crédito al sector privado se ha reducido notablemente reflejando el deterioro de la economía y la mayor rigurosidad de la banca en el otorgamiento de créditos. Las condiciones de acceso al financiamiento bancario se han endurecido a raíz de la incertidumbre económica y como consecuencia del manejo tradicional de riesgo, afectando en mayor medida a las micros, pequeñas y medianas empresas².

En este documento se analiza el tema del financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador. Las condiciones por las que atraviesa la economía salvadoreña son reveladoras de los alcances y limitaciones que tienen las PYMES en el acceso al financiamiento. En ese sentido, se pretende aportar nuevos elementos que ayuden a comprender los problemas del acceso al financiamiento de inversión, que sean útiles para la elaboración de las políticas públicas.

El tema bajo el contexto salvadoreño tiene varias particularidades, una de ellas es el de predominio de la banca internacional en el sistema financiero. En 2008 se completó la venta de los principales bancos salvadoreños a bancos internacionales de primer nivel. A septiembre de 2009 los reportes de la Superintendencia del Sistema Financiero muestran que la nacionalidad de los titulares de las acciones de las controladoras de los conglomerados financieros, únicamente el 1,038% correspondía a nacionales de El Salvador; además, se incorporó otro banco de capital extranjero que atiende principalmente a la microempresa³. Una segunda característica importante es la fuerte desaceleración que ha registrado la economía salvadoreña desde finales del 2008 hasta la fecha, experimentando tasas de crecimiento negativo que no se observaban desde hace veintisiete años. Finalmente, un tercer factor de análisis distintivo es que a partir del 1 de junio de 2009 se tiene una nueva administración pública (después de veinte años de gobiernos de un mismo partido político de derecha), que en materia financiera ha expresado que tiene planes de crear un Sistema de Banca de Desarrollo. Estos tres elementos no estaban presentes en los diagnósticos previos y marcan una diferencia en la discusión de las políticas públicas de atención al sector PYME.

¹ Discurso de toma de posesión del Presidente Barak Obama, enero de 2010.

² En varias notas de periódicos salvadoreños se informaba de la posición de importantes gremiales empresariales, en una de ellas de fecha 18 de noviembre de 2008 “La Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) considera que todos los sectores productivos del país son importantes, pero que la Pequeña y Mediana Empresa (Pymes) y el agro son prioritarios para que accedan a una parte de los \$500 millones que serán otorgados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) al Banco Central de Reserva (BCR), quien a su vez lo inyectará a las instituciones financieras para compra de cartera A”. En otra nota de fecha 4 de diciembre de 2008 “La Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) indicó ayer que se necesitan al menos 200 millones de dólares para reactivar el engranaje industrial y las inversiones paralizadas por la falta de crédito”.

³ El Banco Azteca, de capital mexicano, inició operaciones el 30 de julio de 2009.

I. Contexto macroeconómico y social salvadoreño

1. Posicionamiento en la economía global

En los últimos veinte años El Salvador ha transitado por un fuerte y acelerado proceso de cambios estructurales. Han transcurrido 18 años desde la firma de los Acuerdos de Paz que dio por finalizada la guerra interna. El Salvador, ha implementado una política económica que ha incluido una amplia apertura comercial⁴, privatizaciones de activos estratégicos del Estado, el desarrollo de una arquitectura financiera que ha posibilitado la estructuración de conglomerados, su regionalización y la venta de los grandes bancos nacionales a bancos internacionales de primer nivel. Además, instrumentó una política monetaria y fiscal conservadoras que estabilizaron los precios fundamentales de la economía. En 2001, se dolarizó la economía marcando un punto de inflexión importante en términos de manejo macroeconómico.

Esta gama de sucesos y medidas aplicadas han modificado la estructura económica salvadoreña y la han posicionado en el ámbito mundial con calificaciones o características medias que corresponden a los observados por los países en desarrollo, países de renta media o países con potencial para avanzar hacia un nivel mayor de desarrollo, como se expresa en los rankings mundiales de Competitividad Global y Haciendo Negocios del Foro Económico Mundial (WEF) y Banco Mundial (BM), respectivamente; en el índice de Libertades Económicas de Heritage

⁴ El Salvador fue el primer país centroamericano en entrar en vigencia el CAFTA-DR y actualmente se encuentra negociando con el resto de países el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Foundation y de Desarrollo Humano del Programa de Naciones Unidas (PNUD), así como en las calificaciones de riesgo país y el entorno de negocios para las Microfinanzas, entre otros.

El Salvador ocupa la posición 77 en el Ranking de Competitividad Global⁵, elaborado por el Foro económico Mundial (WEF) en su Reporte 2009-2010. En el ranking para América Latina, la economía salvadoreña se ubica en la posición 8. Entre los indicadores claves de la competitividad utilizados para construir el Índice, El Salvador tiene 25 ventajas y 95 desventajas. Dentro de las ventajas, la mayoría se encuentran en el subíndice de Requerimientos Básicos, mientras que por el lado de las desventajas la mayoría están en los subíndices de los Impulsores de la Eficiencia Económica y en los Impulsores de la Innovación de la Economía, por los cuáles El Salvador se encuentra en una etapa intermedia de competitividad global. El Reporte Global de Tecnologías de la Información, que también elabora el WEF, indica que El Salvador se encuentra en la posición 78 del ranking 2008-2009 que incluyó a 134 países.

En el ranking mundial de Haciendo Negocios 2010 (Doing Business), El Salvador está ubicado en la posición 84 de una amplia muestra de países (183) que elabora el Banco Mundial. Esta posición la ha obtenido a partir de las fortalezas en la Obtención de Créditos, Registro de Propiedad, Cumplimiento de Contratos y Comercio Transfronterizo. Las debilidades registradas que perjudican el ambiente de negocios están diseminadas en los factores de Pago de Impuestos, Manejo de Permisos de Construcción, Apertura de un Negocio, Protección de los Inversiones y Contrato de los Trabajadores. En todos estos factores de evaluación hubo una desmejora con relación a los resultados del 2009.

Respecto al indicador elaborado por Heritage Foundation⁶, de una muestra de 179 países El Salvador ocupa la posición 32 con un puntaje de 69,9 dentro del Ranking de Libertades Económicas, por lo cual su economía está considerada en el límite entre las moderadamente libres y las más libres del mundo. Las mayores libertades económicas las tiene posicionadas, de acuerdo al Índice, en el comercio (bajas tarifas arancelarias), política fiscal (bajo gasto público, bajas tasas de impuestos, bajo déficit fiscal) e inversión extranjera. Mientras que, entre los factores que inhiben las libertades económicas se menciona a los Derechos de Propiedad y la Corrupción.

Otro índice relevante para visualizar la ubicación relativa de una economía, es el elaborado por el PNUD para medir el grado de desarrollo humano de los países. El Índice de Desarrollo Humano (IDH 2007) divide sus resultados entre países con desarrollo humano muy alto, desarrollo humano alto, desarrollo humano medio y desarrollo humano bajo. De una muestra de 182 países, El Salvador ocupa la posición 106 y es considerado como un país con desarrollo humano medio. La posición número 1 la obtiene Noruega y la última es para Níger. En el caso de El Salvador, los componentes del índice que todavía muestran rezagos, se encuentran la esperanza de vida al nacer, que es de 71,3 años; el alfabetismo de mayores de 15 años (82%) y el ingreso per cápita ajustado por la paridad del poder de compra es de US\$ 5.804,0, que es apenas el 10,9% del mayor ingreso, que ostenta Noruega con US\$ 53.433,0. Por otra parte, el 16% de la población no tiene acceso a agua potable, el 10% de los niños menores de 5 años tienen un peso corporal por debajo del promedio de su edad y las mujeres obtienen ingresos que representan el 46% del que obtienen los hombres. Este último dato es muy preocupante en un país donde abundan las madres solteras, muchas de ellas al frente de microempresas.

En cuanto a la evaluaciones de Riesgo Soberano, la economía salvadoreña tiene calificaciones de Standard and Poor's, Moody's Investors Service y Fitch Rating. En las tres firmas el riesgo soberano de El Salvador tiene grado especulativo, un peldaño abajo del grado de inversión⁷. Las calificaciones fueron ajustadas a la baja durante 2009 como consecuencia de la crisis económica y los efectos en las finanzas nacionales. En mayo de 2009, Standard and Poor's bajó la calificación soberana de BB+ a BB con tendencia estable, fundamentando su decisión en el impacto de la crisis económica sobre la tendencia futura del desempeño económico y fiscal del país. En el caso de Fitch, las condiciones de bajo crecimiento económico y la trayectoria fiscal llevaron a que en junio de 2009 se generara un ajuste a la

⁵ De una muestra de 177 países.

⁶ Institución considerada como un Tanque de Pensamiento de línea conservadora.

⁷ Recientemente se perdió el Grado de Inversión otorgado por Moody's, pasando de una calificación Baa3 a Ba1. Moody's era la única firma calificadora que le había asignado a El Salvador este rating.

baja de la calificación BB+ a la BB, con tendencia negativa. Para Moody's la economía salvadoreña venía ostentando un grado de inversión Baa3 que no era sostenible dentro del grupo de países con similar calificación, dadas las condiciones adversas ante choques externos consideraron necesario ajustar el riesgo, por lo cual en noviembre de 2009 redujeron la calificación soberana a Ba1.

De acuerdo a estas calificaciones El Salvador estaría expuesto a una prima de riesgo mayor en los mercados financieros internacionales, teniendo en ese sentido, serios desafíos para recuperar el grado de inversión, principalmente en materia de política fiscal y políticas sectoriales para el crecimiento económico.

El Salvador ha sido perseverante durante veinte años en la aplicación de una política económica muy apegada a las recomendaciones del Washington Consensus; sin embargo, los resultados macroeconómicos todavía son incipientes para avanzar hacia una vigorosa etapa de crecimiento económico sostenible, la tercerización de la economía todavía no cumple los requisitos para que el país despegue como el centro logístico regional que se pretendía⁸ y las condiciones sociales del país, si bien han avanzado con respecto a los indicadores de hace veinte años, todavía muestran rezagos y fragilidades importantes.

Una de las explicaciones del porqué no se han logrado mejores resultados macroeconómicos y sociales es que se ha estado diagnosticando un país que no existe, por lo que la ejecución de políticas públicas no han tenido el impacto esperado. Para el caso, en el Informe de Desarrollo Humano 2005, se afirma que "Las migraciones han abierto al país un portal de oportunidades, desafíos y transformaciones en el orden de lo económico, social y cultural... En resumen, las migraciones han contribuido a convertir a El Salvador en un nuevo país, del cual todavía no se tiene conciencia. Como consecuencia de ello, todavía no se ha desarrollado un nuevo concepto de Estado, ni un marco de políticas públicas adecuado a la transformación que ha experimentado el país. ...La escasa conciencia y conocimiento que se tiene sobre este nuevo país transterritorial conduce a que se continúe diagnosticando y planificando un país que ya no existe, provocando una brecha creciente entre los resultados esperados y los resultados obtenidos en los diferentes ámbitos de la política pública⁹".

2. Macroeconomía

El Salvador es una economía pequeña y abierta, su producto interno bruto alcanzó en el 2008 un nivel de US\$ 22.115 millones, con lo cual se ubicó en la posición número 16 entre los 33 países de América Latina y el Caribe. Entre 1990 y el 2008, El Salvador fue la séptima economía de esa región con mayor velocidad de crecimiento del PIB nominal, incrementando en 4.6 veces el producto de 1990 que en términos constantes se duplicó¹⁰. En el ámbito centroamericano su PIB es mayor que la suma de los PIB de Honduras y Nicaragua, pero representa sólo el 57% del PIB de Guatemala.

El Salvador ha transitado por diferentes etapas de crecimiento económico, períodos de auge en que el crecimiento se ha acelerado y periodos de caída, en los que la actividad económica ha reducido su ritmo de crecimiento e inclusive se ha retraído¹¹. Observando la economía a partir de la década de los noventa se tiene que, en el primer quinquenio de la posguerra, comprendido entre 1991 y 1995, la tasa de crecimiento promedio fue de 6,2%, marcando un ritmo vigoroso pero considerado como normal para una economía en reconstrucción e inmersa en proceso de reformas estructurales. Sin embargo, el ímpetu no pasó del quinquenio, para el período comprendido entre 1996 y 2000 el crecimiento promedio se redujo a la mitad, alcanzando únicamente una tasa de 3%. En el siguiente quinquenio (2001-2005), caracterizado por la dolarización y los desastres naturales, la economía creció a una tasa promedio de 2,3%, y en los últimos cuatro años del presente quinquenio (2006-2009) el promedio ha continuado

⁸ En varios documentos oficiales se ha expresado que ese es el resultado esperado de la política económica, de igual manera se han expresado las principales gremiales empresariales.

⁹ Informe sobre el Desarrollo Humano El Salvador 2005. Una Mirada al Nuevo Nosotros. El Impacto de las Migraciones. Páginas 8 a 10.

¹⁰ A precios constantes del año 2000

¹¹ La explicación de los factores de crecimiento en los diferentes quinquenios escapa al alcance de este trabajo.

comprimiéndose al registrar una tasa de 2%, incluido el primer decrecimiento de los últimos veinte años con una tasa estimada de -3,3% para el 2009.

La estructura productiva del país ha cambiado significativamente en las dos últimas décadas como consecuencia de las reformas estructurales del primer quinquenio de los años Noventa, la fuerte migración hacia Estados Unidos, el desarrollo relativo del sistema financiero y la dolarización adoptada en el 2001 mediante la Ley de Integración Monetaria, entre otros.

En el año 1990 el sector agropecuario generaba el 17,1% del PIB, mientras que para 2008 la contribución de este sector al producto se redujo al 12,2%. Por el contrario, otros sectores como Comercio, Restaurantes y Hoteles, y Establecimientos Financieros y Seguros incrementaron su contribución al pasar de aportar un 18,1% a un 20,1%, y de un 2,2% a un 4,4%, respectivamente.

El cambio en la estructura productiva también se refleja por el lado del demanda agregada, principalmente por el aumento del Consumo, que como proporción del PIB pasó de representar un 98,8% a un 107,5% entre 1990 y 2008, incrementando el componente importado. La apertura económica, medida por la ratio suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios a PIB, pasó de 49,8% en 1990 a 73,6% en el 2008.

Por otra parte, las migraciones de salvadoreños hacia los Estados Unidos han impactado las condiciones sociales de muchas familias salvadoreñas al generarles un consumo de sobrevivencia por medio de las remesas familiares, que alcanzaron US\$ 3.788 millones, equivalentes al 17,1% del PIB del año 2008; pero también han impactado en otros aspectos sociales como la integración familiar, la educación, la cultura y la delincuencia.

En los últimos veinte años El Salvador ha mostrado un importante desarrollo financiero. La privatización bancaria de inicios de los Noventa dio paso a un fuerte y acelerado proceso de desarrollo del mercado financiero, que de manera ordenada redujo el número de bancos comerciales, eliminó la figura de Asociaciones Financieras, estructuró el esquema de Conglomerado Financiero¹², regionalizó el negocio bancario en Centroamérica y atrajo a la banca internacional de primer nivel mediante la venta de los conglomerados salvadoreños que estratégicamente se habían domiciliado en Panamá. En la actualidad el sistema bancario cuenta con 13 bancos comerciales de los cuáles todos, a excepción de dos bancos estatales, son bancos propiedad mayoritaria de no residentes. Como resultado de este proceso, el sector financiero ha duplicado su valor agregado como contribución al PIB en las últimas dos décadas.

Hasta el año 2006, el sistema bancario salvadoreño mantuvo el mayor índice de profundización financiera¹³, comparado con el resto de países centroamericanos. Sin embargo, en el 2007 fue sobrepasado por Honduras, y en el 2008 también fue rebasado por Costa Rica, que lo llevó a ocupar el tercer lugar de la región con una profundización del 40%.

Entre los aspectos institucionales y de políticas públicas de las dos décadas anteriores, cabe destacar la creación del Banco Multisectorial de Inversiones (banco de segundo piso), del Instituto de Garantía de Depósitos, de un nuevo sistema de pensiones y entes supervisores en el mercado de valores y de pensiones. Así mismo, como se mencionó anteriormente, en el 2001 se adoptó el US dólar como moneda de curso legal. Lo anterior, ha formado parte de una profunda reforma financiera que sigue perfeccionándose con la propuesta de un nuevo sistema de supervisión y regulación financiera, la creación de nuevos instrumentos financieros que pretenden dinamizar el mercado de valores¹⁴ y el fortalecimiento de la banca estatal como banca de desarrollo.

¹² De acuerdo al Artículo 113 de la Ley de Bancos se entiende por Conglomerado Financiero “un conjunto de sociedades caracterizado por el hecho de que más de un cincuenta por ciento de sus respectivos capitales accionarios, es propiedad de una sociedad controladora, la cual es también miembro del conglomerado”.

¹³ De acuerdo a los Indicadores Bancarios del Consejo Monetario Centroamericano, divulgados en la Web www.secma.org. Los datos del CMCA para El Salvador difieren con los de la SSF, pero para efectos comparativos bajo la misma metodología, utilizamos los datos del CMCA.

¹⁴ En el 2008 entró en vigencia la Ley de Titularización. Además, se ha propuesto una Ley de Fondos de Inversiones y se encuentra en la Asamblea Legislativa el proyecto de Ley de Supervisión y Regulación Financiera.

La reforma financiera implementada ha incluido al entorno de las PYME como sujetos de crédito, dentro de las transformaciones en este ámbito se pueden mencionar la “Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Rural y Urbana” que entró en vigencia en septiembre de 2001; la “Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios” de febrero de 2000 y la reforma de la “Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito” de septiembre de 2008.

Por otra parte, las condiciones sociales del país han avanzado a un ritmo menos dinámico que lo mostrado en las condiciones económicas. De acuerdo a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) del año 2008, el Ingreso por Hogar mensual fue de US\$ 504.9, registrando una variación de 19,7% con respecto al ingreso del año 2000 (US\$ 421,8). Este incremento ha quedado seriamente rezagado con respecto a la variación acumulada de la inflación medida por el IPC del mismo período, que alcanzó 36,2%, con lo cual el poder de compra se ha erosionado en 16,5%.

Con respecto a la tasa de desempleo nacional, ésta se redujo a 5,9% en el 2008, comparativamente menor a la de 1991, que fue de 8,7%; pero la tasa de subempleo urbano fue de 32,1%, superando incluso a la tasa que se registró en el año 2000, que fue de 27%. En ese sentido, el país sigue teniendo en la informalidad una válvula de escape al problema estructural del empleo.

De acuerdo al cálculo de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) se reporta que los hogares en pobreza extrema representan el 12,4% y los que están en situación de pobreza relativa representan el 27,6%, con lo cual el 40% de hogares se encontraban en pobreza (EHPM, 2008), tasa que se ha reducido desde 1991, año que registró una tasa de 59,7% de hogares en pobreza. Sin embargo, los efectos de la crisis internacional y la recesión que atraviesa El Salvador desde finales de 2008, permiten suponer que la tasa de pobreza, así como la de desempleo, pudieron haberse incrementado en el último año.

La tasa de analfabetismo nacional en el 2008 fue de 14,1%, habiéndose reducido significativamente desde la tasa de 25,2% registrada en 1991. El nivel promedio nacional de escolaridad de los mayores de 10 años fue de 5,9 años de estudios, de acuerdo a los datos del 2008. Esta última tasa es relativamente baja para atraer inversión extranjera con requerimientos de mayor calidad de mano de obra, situación que se ve agravada porque con las migraciones hacia Estados Unidos los trabajadores que salen del país llevan un promedio mayor de escolaridad en comparación de los que se quedan¹⁵.

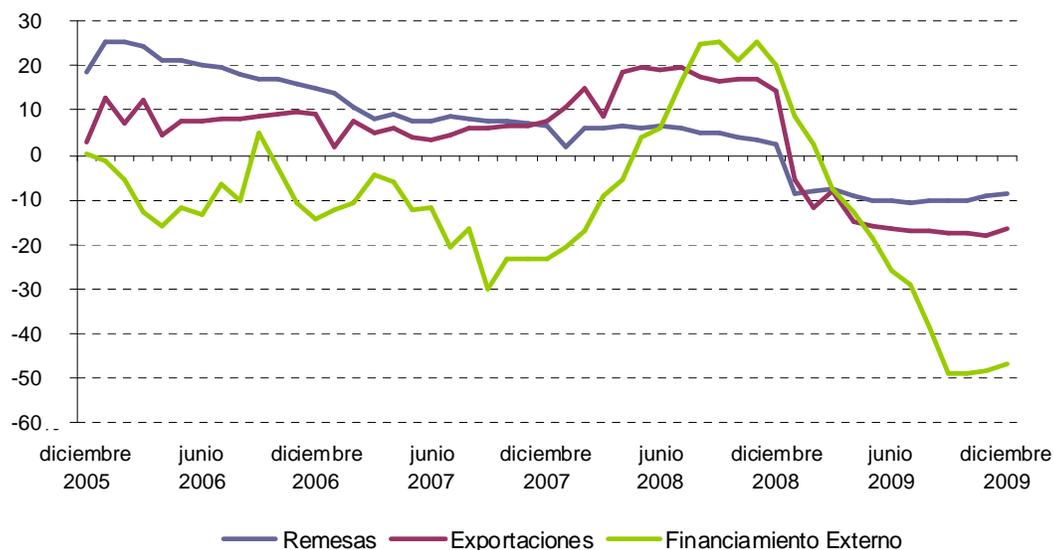
3. Coyuntura económica

La caracterización de la economía salvadoreña como pequeña y abierta, con una estructura productiva orientada a los servicios y al consumo y con una fuerte dependencia comercial de la economía estadounidense, permite prever que la reciente crisis económica mundial, pero principalmente la recesión en la economía de EE.UU., ha generado un impacto de magnitud importante en la actividad económica salvadoreña. Adicionalmente, el ser una economía dolarizada con una restricción fiscal importante ha implicado una reducida capacidad de reacción del gobierno para paliar los efectos de la crisis y para reactivar la actividad económica.

En ese contexto de crisis externa, las primeras señales de impacto se manifiestan a través de las relaciones económicas y financieras que se mantienen con EE.UU. El comportamiento de tres variables macroeconómicas que pueden ser identificadas como los principales canales de transmisión de la crisis económica mundial hacia El Salvador: remesas, financiamiento bancario externo y exportaciones, reflejan el choque experimentado por la economía (véase gráfico 1).

¹⁵ De acuerdo a los resultados de la Encuesta 2007 “Conociendo más a los salvadoreños en Estados Unidos y sus Remesas Familiares”, publicados en el Documento de Trabajo 2008-01 del BCR, el promedio de escolaridad de los salvadoreños residiendo en Estados Unidos es de 9,2 años de estudios.

GRÁFICO 1
TASA DE VARIACIÓN ANUAL DE VARIABLES EXTERNAS



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

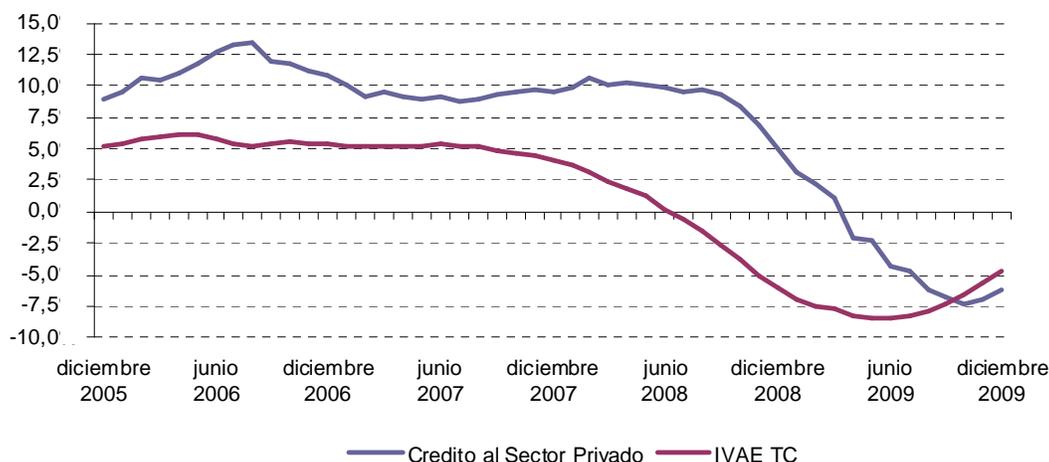
Las remesas de los trabajadores desaceleraron su ritmo de crecimiento desde el primer semestre del 2005, sin embargo a partir del tercer trimestre de 2008 su tasa de variación se tornó negativa. Durante 2009, la tasa de contracción anual ha oscilado entre un 8,5% y un 10,8%. En valores absolutos, la caída registrada en las transferencias corrientes ascendió a US\$ 323 millones, respecto a la cifra de 2008. El comportamiento experimentado por las remesas está asociado al deterioro de la economía estadounidense en los primeros meses de 2009 y al aumento del desempleo hispano en Estados Unidos.

Por el lado de las Exportaciones totales, la tendencia observada durante el periodo 2005 - 2008 fue de un importante crecimiento con tasas cercanas al 20%. Pero, a partir de enero de 2009, su comportamiento se revierte drásticamente e inicia una etapa de fuerte contracción, alcanzando un máximo de -17,9% en noviembre de ese año. En valores absolutos la caída anual registrada en 2009 fue de US\$ 752 millones.

Con relación al financiamiento externo de los bancos comerciales (pasivos externos de corto y mediano plazo), el comportamiento mostrado en el período ha sido irregular, guiado por el costo del financiamiento en los mercados internacionales. No obstante, durante el 2008 se observa un fuerte incremento en las tasas de variación anual de los saldos de esos pasivos, llegando a estar por encima del 20% durante cinco meses consecutivos de ese año. Luego, en el 2009, se observa una fuerte contracción del financiamiento externo, llegando a decrecer en más de 45% durante los últimos cuatro meses de ese año. En términos de saldos, la banca comercial salvadoreña habría reducido sus pasivos externos en US\$ 660 millones.

El comportamiento de los inlfujos de divisas presentados anteriormente, evidencia que El Salvador se ha enfrentado a un choque externo de grandes repercusiones para la actividad económica. La dependencia de flujos externos de ingresos como por ejemplo: de las remesas para el consumo de muchas familias, de las ventas al exterior para la generación de los ingresos de muchas empresas y de recursos financieros externos por parte de los bancos comerciales que habían estado incrementando su financiamiento con recursos del exterior, constituye una fuerte vulnerabilidad de la economía ante el choque recibido, que bajo el régimen monetario actual implica que debe operarse un acomodo contractivo en la esfera real.

GRÁFICO 2
TASA DE VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE VOLUMEN DE
ACTIVIDAD ECONÓMICA Y DEL CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

El comportamiento de la tendencia ciclo del Índice de Volumen de la Actividad Económica (IVAE), establece una proxy del impacto producido por el choque externo en el sector real de la economía; el cual ha sido retroalimentado por la evolución del crédito bancario hacia el sector privado (véase gráfico 2).

El comportamiento mostrado por ambas variables sigue una tendencia decreciente. En el caso del crédito bancario, en los tres años previos a la crisis se observan tasas de crecimiento entre un mínimo de 5% (en diciembre de 2008) y un máximo de 13,5% (en agosto de 2006). A partir del segundo trimestre del 2009, el crecimiento se vuelve negativo pero en el cuarto trimestre la caída comienza a estabilizarse. Con respecto a la actividad económica de corto plazo, se observa cierta estabilidad en la tasa de variación, que se ubica alrededor del 5%, desde diciembre del 2005 hasta enero del 2008. Posteriormente, la actividad empieza a desacelerarse hasta alcanzar en julio de 2009 una variación negativa de -8,8%, iniciando en agosto una fase que revierte esa tendencia, pero que todavía no logra signos positivos.

De acuerdo al gráfico 2, la caída en la actividad económica precede al deterioro del crédito. Sin embargo, el deterioro del crédito es atribuido en mayor medida al deterioro del entorno económico y la menor aceptación de riesgos por parte de las instituciones bancarias. La reducción de liquidez parece haber sido un elemento de poco peso en la dinámica de otorgamiento de crédito reciente.

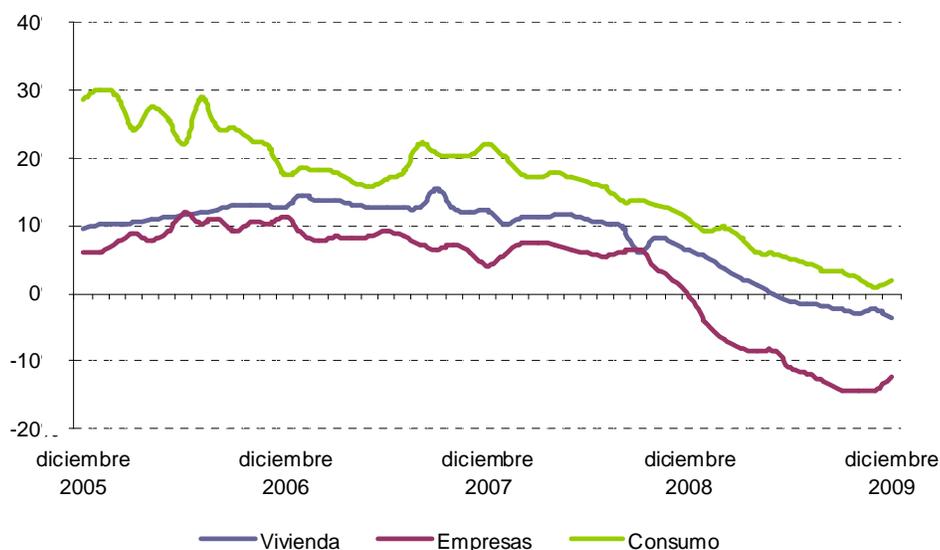
La crisis financiera internacional generó un impacto inicial en la liquidez del sistema bancario y ha conducido a un endurecimiento en la política crediticia de los bancos, afectando negativamente al sector productivo del país. Bajo ese contexto, el Banco Central de Reserva contrató a final del 2008 una línea de crédito con el BID¹⁶ para proveer de liquidez al sistema bancario en destinos específicos de capital de trabajo y comercio exterior.

Las dificultades en el acceso al financiamiento para las inversiones de las empresas pueden asociarse a la reducción en la tasa de crecimiento del crédito en general, pero de manera específica a la

¹⁶ El BCR contrató una línea por US\$ 400 millones dentro del Programa de Liquidez para la Sostenibilidad del Crecimiento Económico PLSC que ofreció el BID a los países miembros con dificultades derivadas de la crisis financiera internacional. Dadas las restricciones legales para otorgar préstamos, el mecanismo para proveer liquidez local fue mediante la compra de cartera de los bancos comerciales. No obstante, la línea de crédito del BID no fue utilizada completamente, la demanda de los bancos fue cercana al 48% del cupo disponible y los créditos fueron repagados en un semestre; en buena medida el costo de la línea del BID también influyó en el repago.

reducción en los montos asociados a la demanda de las PYMES. Estas dificultades si bien se pronuncian a partir del último trimestre del 2008, en los años previos se observa una tendencia hacia una menor atención crediticia. Los cambios en la estructura de la cartera de crédito parecen indicar que las PYMES se han visto afectadas de una manera estructural por el importante crecimiento que se ha manifestado en el crédito para Consumo y Adquisición de Vivienda, en detrimento del crédito a Empresas (véase gráfico 3).

GRÁFICO 3
TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DEL CRÉDITO BANCARIO



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

La pérdida de dinamismo observada desde finales de 2008 en los principales indicadores de actividad económica: producción, empleo, exportaciones y crédito, entre otros; puede ser explicada por la recesión global, en particular por la desaceleración de la economía estadounidense, pero también encierra un fuerte componente doméstico producto de la incertidumbre del periodo pre-electoral y las expectativas sobre la orientación que el nuevo gobierno imprimirá a la economía, así como también de la creciente ola delincriminal.

II. Aspectos relevantes para la comprensión de las pymes

1. Definición

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), creada en 1996, es una institución estatal que ha delimitado su misión en los siguientes términos: “Proponemos, promovemos, facilitamos y coordinamos la ejecución de políticas, estrategias, programas y acciones para el desarrollo integral de las Micro y Pequeñas empresas salvadoreñas¹⁷”. Esta institución es considerada como el referente para las definiciones nacionales de tamaño económico de empresa que se utiliza en El Salvador, retomando los principios establecidos a nivel internacional en esa materia.

El concepto de Micro, Pequeña y Mediana Empresa que en adelante se tomará para los fines de este estudio es el que proporciona la CONAMYPE, que determina que Microempresa es una “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un establecimiento fijo o ambulante que tiene un nivel de ventas brutas anuales de hasta US\$ 100.000 y hasta 10 trabajadores remunerados”. El monto de ventas a que se hace referencia resulta del cálculo actualizado equivalente a 476,2 salarios mínimos urbanos¹⁸. Además, dentro del concepto no se incluyen actividades agropecuarias ni actividades que se realizan de manera ambulante.

¹⁷ Misión divulgada en la Web institucional www.conamype.gob.sv.

¹⁸ Concepto de MIPYMES según CONAMYPE, 2002. Documento descargado de la Biblioteca Virtual de la Web Institucional www.conamype.gob.sv. De acuerdo al Decreto Ejecutivo No. 135, a partir del 1 de enero de 2010 el salario mínimo para los trabajadores del sector comercio y servicios es de US\$ 6,92 diarios.

Dentro de la Microempresa también se establecen tres criterios de clasificación dependiendo del volumen y utilización de las ganancias, que las divide en Microempresas de Subsistencia, Microempresa de Acumulación Simple y Microempresa de Acumulación Ampliada. Para propósitos de esta investigación se utilizará únicamente el concepto basado en número de ocupado y ventas anuales provisto por CONAMYPE.

En el caso de la Pequeña Empresa, se considera a una “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un establecimiento fijo, un nivel de ventas brutas anuales de hasta US\$ 1,0 millón y hasta 50 trabajadores remunerados”. El monto de ventas a que se hace referencia resulta del cálculo actualizado equivalente a 4.762 salarios mínimos urbanos. Al igual que el caso de la microempresa, dentro del concepto no se incluyen actividades agropecuarias.

Por su parte, las Mediana Empresa se entienden por aquella “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio a través de una unidad organizativa, con un establecimiento fijo, un nivel de ventas anuales de hasta US\$ 7 millones y hasta 100 trabajadores remunerados”. El monto de ventas anuales hace referencia a un equivalente a 31,746 salarios mínimos urbanos y tampoco incluye a las actividades agropecuarias.

Estos conceptos se han venido utilizando desde hace un par de décadas y únicamente se actualizan los montos de las ventas brutas anuales para contextualizarlo con el ámbito de desarrollo del país. CONAMYPE los ha oficializado desde su creación como entidad estatal, antes como unidad que dependía de la Vicepresidencia de la República y desde 1999 como entidad adscrita al Ministerio de Economía. Sin embargo, aunque el mismo concepto debería ser utilizado por la banca estatal y otras entidades de apoyo al sector, en la práctica se emplean diferentes criterios para definirlo. Por ejemplo, la Superintendencia del Sistema Financiero establece en la Norma NPB4-17, en cuyos anexos se refiere al tamaño de las empresas¹⁹, montos de ventas brutas anuales inferiores a los fijados por CONAMYPE, expresados en colones. (véase cuadro 1). La discrepancia señalada anteriormente, parece explicarse por la falta de actualización de la normativa del Banco Multisectorial de Inversiones. Para el caso, el BMI tiene programas de crédito específicos para micros y pequeñas empresas como el FIDEMYPE que basan sus montos máximos en el techo de ventas anuales que la pequeña empresa tenía en 1996, estableciendo que la condición a cumplir “es que las empresas tengan un valor de ventas anuales no mayores a US\$ 685.714,29²⁰”.

CUADRO 1
DEFINICIONES DE MIPYMES

	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
CONAMYPE	Hasta US\$ 1 000 000	Hasta US\$ 1 000 000	Hasta US\$ 7 000 000
Superintendencia del Sistema Financiero y BMI	Hasta ¢ 600 000	Más de ¢ 600 000 a ¢ 6 000 000	Más de ¢6 000 000 a ¢ 40 000 000
	(Hasta US\$ 68 571,4)	(Hasta US\$ 685 714,3)	(Hasta US\$ 4 571 428,6)

Fuente: Elaboración propia con base a información divulgada por la SSF, BMI y CONAMYPE.

Entre el dato de ventas utilizado por el BMI y por la SSF, con respecto al dato de ventas establecido por CONAMYPE para las micro y pequeñas empresas, existe una subvaluación del 31,4%. Mientras que, para las Medianas Empresas la subvaluación es del 35% con respecto a las ventas. Al actualizar los datos y llevar las venta anuales de la pequeña y mediana empresa hasta US\$1,0 millón y

¹⁹ Se emplea la misma definición utilizada por el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) que descansa en dos criterios básicos: volumen de ventas y número de empleados, este último es congruente con lo establecido por CONAMYPE.

²⁰ Información sobre programas y líneas de crédito del Fideicomiso de Desarrollo para las micros y pequeñas empresas (FIDEMYPE) del BMI. Este Fideicomiso tuvo a diciembre de 2008 una cartera de US\$ 8,4 millones, dentro del cual el 80% se destinó a financiar actividades del sector comercio y además, del total el 84,5% se destinó al financiamiento de Capital de Trabajo. Tomado de la Web institucional www.bmi.gob.sv.

US\$7,0 millones respectivamente, tal como establece el concepto, la línea de financiamiento de FIDEMYPE y probablemente de otras que incluyen a las Medianas Empresas, deberían incrementar el número de créditos atendidos al cubrir a nuevas empresas ubicadas en los topes máximos crediticios.

2. Actividad productiva

La importancia económica de las MIPYMEs en términos de generación de producto y empleo es reconocida en un buen número de países de América Latina. Por lo que, en general las instituciones estatales han orientado una serie de políticas específicas para su atención. En el caso de El Salvador se estima que estas contribuyen en un 43% al PIB, empleando al 65% del total de ocupados.

Existen numerosos diagnósticos y estudios relativos a este sector; sin embargo, la mayor parte de ellos se han realizado en torno a la microempresa. En este apartado se realiza una breve revisión de los documentos más destacados respecto a las microempresas, así como un análisis de las PYMES; intentando documentar la relevancia de este último segmento de empresas en la economía nacional.

Un esfuerzo integral de diagnóstico sobre la importancia de la actividad microempresarial lo constituye el denominado “El Libro Blanco de la Microempresa” (1997). El Libro cuantifica la importancia del sector como sigue: “De acuerdo a las últimas estimaciones sobre el tamaño poblacional del sector microempresa en El Salvador, existe un total de 397.500 microempresas. Aquí están comprendidos todos los establecimientos o negocios que tienen entre 1 a 10 ocupados, excluyendo aquellos que están registrados en el sector de ocupaciones profesionales y otros... Según estimaciones para el periodo 1992-1995, la contribución de este sector al PIB representa alrededor del 25%²¹”. En actualidad, la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa considera que la contribución de éstas a la generación del PIB es del 30% (Rogel, I., 2009).

Además de la relevancia económica del sector, en el Libro se señalan los principales obstáculos a superar y una propuesta integral de fomento de la microempresa. Diez años después de publicado el Libro Blanco, en 2007 se diseñó una política pública mediante la Estrategia denominada “El Salvador, generando riqueza desde la base: políticas y estrategias para la competitividad sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas”.

La Estrategia de 2007, tiene tres grandes diferencias metodológicas con respecto al Libro Blanco. La primera es que recoge únicamente la visión gubernamental, distanciándose de la concepción del Libro Blanco para cuya elaboración se contó con la participación de diferentes gremiales empresariales, institutos de investigación, académicos y entidades de fomento microempresarial. En segundo lugar el Libro Blanco no incluye a la Pequeña Empresa, mientras que en el análisis de 2007, además de la Pequeña también se incorpora a la Mediana Empresa, ampliando el segmento empresarial de atención, pero con características, problemáticas y retos diferentes²²; y en tercer lugar, la Estrategia 2007 se elabora bajo condiciones económicas completamente diferentes, el sistema financiero salvadoreño y varias empresas grandes contaban con una posición consolidada a escala regional, la economía se había dolarizado y los sectores de consumo y adquisición de vivienda concentraban la mayor cartera crediticia del sector bancario.

La importancia económica de las micros y pequeñas empresas sigue siendo de primer orden con respecto al universo de establecimientos económicos y al número de ocupados en el análisis de 2007, que emplea como principales insumos estadísticos los resultados del VII Censo Económico de 2005. El universo de establecimientos económicos registrados bajo dicho Censo incluye a ocho sectores económicos: Industria, Agroindustria, Comercio, Servicios, Construcción, Transporte y Comunicaciones, Electricidad, y Minería y Canteras. Al agrupar los resultados por tamaño de empresa siguiendo la clasificación convencional por número de ocupados, es decir considerando como Microempresa a los

²¹ “El Libro Blanco de la Microempresa”. Síntesis del Comité Coordinador. Enero de 2010, Páginas 1 y 2.

²² La estrategia para la pequeña y mediana empresa es definida por CONAMYPE (2007) como: “Apoyo para desarrollar su potencial de crecimiento competitivo y el aprovechamiento de oportunidades de mercado”.

establecimiento con hasta 10 ocupados, Pequeña Empresa hasta 50 ocupados, Mediana Empresa hasta 100 ocupados y Gran Empresa más de 100 ocupados, se obtienen los datos que se muestran en el cuadro 2.

CUADRO 2
RESULTADOS AGREGADOS DEL VII CENSO ECONÓMICO POR TAMAÑO DE EMPRESA

Tamaño de empresa	Número de establecimientos	Número de ocupados	Ventas en USD	Valor agregado en USD
Micro	168 065	299 159	4 490 866 236	1 626 927 146
Pequeña	5 677	109 826	4 357 516 075	1 677 339 461
Mediana	700	48 194	2 890 042 441	1 000 873 076
Grande	736	242 042	7 928 118 170	4 431 330 105
Totales	175 178	699 581	19 666 542 922	8 736 649 788
Participaron (en porcentajes)	100,0	100,0	100,0	100,0
Micro (en porcentajes)	95,9	42,8	22,8	18,6
PYMES (en porcentajes)	3,6	22,6	36,9	30,7
Grande (en porcentajes)	0,4	34,6	40,3	50,7

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

Nota: Los sectores censados fueron Comercio, Servicios, Industria, Agroindustria, Transporte y Comunicaciones, Construcción, Electricidad y Minería y Canteras

De un total de 175,178 establecimientos registrados mediante el VII Censo Económico el 95,9% de establecimientos son Microempresas, concentrando un 42,8% del total de ocupados. Las Micro a su vez generan el 22,8% del total de ventas y el 18,6% del Valor Agregado Censal. De acuerdo al cuadro 2, el 3,6% son PYMES, que a su vez operan manteniendo al 22,6% del total de ocupados y produciendo el 36,9% de las ventas totales de los ocho sectores censados. En cuanto a generación de valor agregado, las actividades productivas PYMES generan el 30,7% del total, superando en los últimos dos variables las estadísticas de las microempresas.

Las microempresas siguen siendo unipersonales (1,8 ocupados en promedio) y operan con bajos activos fijos, que en promedio equivalen a US\$ 3.918 por establecimiento. Las pequeñas empresas tienen una escala mayor, el número de ocupados promedio es de 19,3 por establecimiento, sus activos fijos en promedio alcanzan los US\$ 274.410,0 y sus ventas anuales tienen un promedio de US\$ 767.574 por establecimiento, superando en 28,7 veces las ventas promedio por establecimiento microempresarial. El cambio de pequeña a mediana empresa también es grande, pero sólo de 5,4 veces, al pasar de un promedio de US\$ 767.574 a uno de US\$ 4.128,632. (véase cuadro 3)

En cuanto a valor agregado censal, las pequeñas empresas generan US\$ 295.462 en promedio por establecimiento, en cambio la microempresas generan un valor que representa tan sólo el 3,3% del generado por la pequeñas. La diferencia entre la Pequeña y Mediana es importante pero de una magnitud menos significativa, pues las pequeñas empresas generan un valor agregado que representa el 20,7% del generado en las medianas.

Bajo esas características económicas, la mayoría de microempresas están mucho más alejadas del umbral de ocupación que se considera en el concepto utilizado por CONAMYPE, en comparación con las pequeñas empresas. En ocupación únicamente el 4,5% de microempresas tienen entre 5 y 9 ocupados, (recuérdese que los establecimientos que superan los 10 ocupados ya son considerados como pequeñas empresas). En cambio, del total de pequeñas empresas, el 36,4% tienen un promedio entre 20 y 49 ocupados (las que alcanzan más de 50 y menos de 100 ocupados son consideradas como Medianas Empresas).

CUADRO 3
RESULTADOS POR ESTABLECIMIENTO Y POR OCUPADO DEL VII CENSO ECONÓMICO

Tamaño de empresa	Por establecimiento				Por ocupado	
	Ocupados	Activo fijo	Ventas	Valor agregado	Ventas	Valor agregado
Micro	1,8	3 918	29 721	9 680	14 994	5 432
Pequeña	19,3	274 410	767 574	295 462	39 677	15 273
Mediana	68,8	1 355 086	4 128 632	1 429 819	59 967	20 768
Grande	328,9	6 278 630	10 771 900	6 020 829	32 755	18 308

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

Por el lado de las ventas, el 31,8% del total de ventas de las microempresas es generado por aquellas que tienen en promedio entre 5 y 9 ocupados; pero éstas generan ventas promedio de US\$ 187.845, es decir por encima del umbral de US\$ 100.000 establecido en el concepto de microempresa. Por su parte, del total de ventas de las pequeñas empresas, el 60,4% es generado por establecimientos que tienen un promedio entre 20 y 48 ocupados; ese porcentaje de pequeñas empresas tienen ventas promedios de US\$ 1.274.068, que excede el límite conceptual para ser considerada como pequeña empresa.

En ese sentido, el concepto de Micros y Pequeñas Empresas es válido para el número de ocupados pero ya está bastante limitado por el lado de las ventas, en donde el 31,8% y el 60,4% respectivamente para micros y pequeñas empresas, sobrepasan los límites de su propia categoría empresarial.

Las diferencias en términos de activos fijos y formación bruta de capital fijo (FBKF) por establecimiento entre los distintos tamaños de empresa, de la misma forma que el valor agregado censal, son mayores entre las microempresas y la pequeña empresa que entre la pequeña y la mediana empresa. Las micro concentran únicamente el 3,9% de la formación bruta de capital fijo, mientras que las pequeñas y medianas empresas agrupan el 20,4% y el 16,3%, respectivamente.

Si se considera la información del VII Censo, distinguiendo a las empresas de acuerdo a su sector económico de pertenencia, se observa en los resultados por establecimiento que la dispersión en las microempresas es significativamente mayor que la observada para la pequeña y mediana empresa, lo que probablemente les permite a estas últimas obtener un tratamiento crediticio mucho más homogéneo.

En el caso de las microempresas del sector comercio, se cuenta con un promedio de activos fijos de US\$1.114, monto que se multiplica 2,6 veces si el establecimiento se ubica en el sector de industria, 5,3 veces si se encuentra en el sector de servicios y 70,1 veces si están operando en Otros sectores (principalmente Construcción, y Transporte y Comunicaciones²³). Este dato es relevante en términos del financiamiento de sus operaciones, puesto que el modelo de atención crediticia para el segmento comercial está dirigido principalmente para necesidades de capital de trabajo con garantías prendarias y tasas de interés altas y no tanto para acumular activos fijos que les permitan el incremento de la escala de operaciones.

²³ No hay ninguna microempresa en Electricidad, únicamente una en Minería y Canteras, y cinco en Agroindustria.

CUADRO 4
RESULTADOS POR ESTABLECIMIENTO Y SECTOR ECONÓMICO DEL VII CENSO ECONÓMICO

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

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

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

Para las actividades de la Pequeña Empresa por sector económico, se observa que las empresas del sector industrial tienen los más bajos promedios de activos fijos y de formación bruta de capital fijo por establecimiento en comparación con las que se ubican en los sectores Comercio y Servicios. Este hecho puede ser un determinante de los bajos promedio de ventas y de generación de valor agregado de este sector respecto a las empresas del sector Comercio. La baja capitalización de un sector que se supone tiene procesos productivos con uso intensivo de maquinaria y tecnología puede ser la resultante macroeconómica de la fuerte apertura externa dominada por las importaciones en una economía básicamente de consumo. La información de las diferentes relaciones mostradas en el cuadro 4 advierte que hay datos que las políticas públicas deberían considerar al momento de establecer programas de atención, especialmente crediticios.

Las medianas empresas muestran bastante homogeneidad de escala en la mayor parte de criterios, salvo en el caso de las ventas por establecimiento, donde el sector comercio registra montos más elevados que en el resto de sectores, repitiendo el comportamiento observado en las micro y pequeñas empresas. La información sobre los activos fijos y FBKF están reflejando que la maquinaria, equipo y tecnología de las medianas empresas es más sofisticada y que probablemente en las pequeñas empresas todavía predomina un estado artesanal de producción.

3. Orientación exportadora

El Salvador no cuenta con un registro oficial de exportación por tamaño de empresa y no se conoce que alguna institución pública haya realizado encuestas para determinar esa característica exportadora. Sin embargo, se cuenta con las encuestas realizadas por el Banco Mundial a 118 países para determinar las principales características de las empresas, incluyendo a El Salvador, para los años 2003 y 2006 y algunos estudios nacionales aislados.

La Encuesta de Empresas para El Salvador se realizó en San Salvador, La Libertad y Santa Ana y se basó en una muestra de 693 empresas agrupadas en industria manufacturera, comercio al por menor y otras actividades, que incluyen construcción, transporte y otros servicios.

La ventaja de esta encuesta es que presenta un agrupamiento por tamaño de empresas, entre micros y pequeñas (1 a 19 empleados), medianas (20 a 99 empleados) y grandes (más de 100

empleados). Para los propósitos de este estudio retomamos los resultados de empresas que tienen hasta 19 empleados, que es el segmento que recoge mayoritariamente a las MYPES, por lo cual lo podemos considerar como un dato proxy de esa categoría. Contrario a lo esperado, del 2003 al 2006 se ha reducido el número de empresas que exportan para todos los tamaños de la muestra. (véase cuadro 5 y 6)

En el agregado del país, el porcentaje de empresas que exportan cayó de 45,16% a 16,04%, lo cual indica dos situaciones importantes, la primera es que El Salvador no tiene una fuerte capacidad exportadora pues menos de la mitad de empresas exportan, y la segunda importancia, es que la competitividad exportadora de las empresas salvadoreñas ha caído significativamente. Del total de empresas de la muestra, el resultado del 2003 es el esperado en relación a que son las grandes empresas las que más exportaban en comparación con las pequeñas y medianas, con un porcentaje de 88,66%. Sin embargo, los resultados del 2006 revelan que ese porcentaje se redujo a 30,69%, habiendo sido superadas por las medianas empresas, con un porcentaje de 35,23% del total de las empresas de ese tamaño. En particular para las PYME, únicamente el 7,42% de las empresas exportan, esa característica competitiva ha caído en comparación con el número de empresas que exportaban en el 2003, que fue de 19,69%.

CUADRO 5
ENCUESTA SOBRE ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR. RESULTADOS 2003

Aspectos de comercio exterior	País	Pequeñas	Medianas	Grandes
Trámites aduaneros				
Días promedio para el despacho de aduana de las exportaciones	1,68	1,56	1,67	1,73
Días promedio para el despacho de aduana de las importaciones	5,73	7,78	6,05	4,60
Orientación exportadora				
Porcentaje de empresas que exportan	45,16	19,69	49,14	88,66
Ventas nacionales (como porcentaje del total de ventas)	78,96	94,25	82,01	43,04
Exportaciones vendidas directamente (como porcentaje del total de ventas)	17,27	4,25	14,11	48,88
Exportaciones vendidas indirectamente (como porcentaje del total de ventas)	3,77	1,50	3,88	8,09
Porcentaje de empresas que exportan directamente	34,41	11,40	36,57	76,29
Insumos				
Porcentaje de empresas que usan insumos importados	56,09	30,37	67,82	86,32
Insumos de origen nacional (como porcentaje total de insumos)	66,45	83,60	62,05	35,19
Insumos importados (como porcentaje total de insumos)	34,55	16,40	37,95	64,81
Número de días de inventario de insumos más importante	21,59	13,88	24,60	30,94
Dificultades para la exportación				
Porcentaje de empresas que identifican las regulaciones aduaneras y de comercio exterior como una restricción seria o muy seria	11,24	7,30	12,94	15,46
Porcentaje de exportaciones perdidas debido a robos				
Porcentaje de exportaciones perdidas debido a roturas y deterioros				

Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

De acuerdo a un estudio realizado por FUSADES (2005), el mercado principal de las PYME exportadoras es el nacional, concentrando un 61% de las ventas; mientras que Centroamérica constituye su primer mercado de exportación dirigiendo hacia él un 29,4% de sus ventas totales. República Dominicana, Panamá y otros países del Caribe conforman el resto de destinos de sus productos, exhibiendo la poca diversificación de mercados que poseen estas empresas. Las medianas empresas son las únicas que han logrado penetrar mercados fuera de la región centroamericana.

Dentro del estudio recién citado también se hace un esfuerzo por identificar los principales obstáculos que enfrentan estas empresas para exportar, señalando en orden de importancia los siguientes: altos costos de producción, tecnología no apropiada, poca capacitación y formación del recurso humano y problemas financieros.

En relación a los costos de producción, los datos de la encuesta del Banco Mundial permiten destacar que las PYME exportadoras son las que utilizan el mayor porcentaje de insumos nacionales dentro de los insumos totales, en comparación con las grandes empresas, con porcentajes de 69,51%, 51,05% y 40,77% respectivamente para la pequeña, mediana y grande empresa. Por otra parte, las PYMES son las empresas que tienen el menor porcentaje de exportaciones directas del total de ventas frente a las grandes empresas.

CUADRO 6
ENCUESTA SOBRE ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR. RESULTADOS 2006

Aspectos de comercio exterior	País	Pequeñas	Medianas	Grandes
Trámites aduaneros				
Días promedio para el despacho de aduana de las exportaciones	2,64	2,55	2,43	3,19
Días promedio para el despacho de aduana de las importaciones	12,87	10,84	17,38	9,34
Orientación exportadora				
Porcentaje de empresas que exportan	16,04	7,42	35,23	30,69
Ventas nacionales (como porcentaje del total de ventas)	93,91	96,99	89,62	81,84
Exportaciones vendidas directamente (como porcentaje del total de ventas)	3,69	1,75	4,62	16,00
Exportaciones vendidas indirectamente (como porcentaje del total de ventas)	2,41	1,26	5,76	2,16
Porcentaje de empresas que exportan directamente	10,36	4,00	22,22	27,25
Insumos				
Porcentaje de empresas que usan insumos importados	75,04	65,18	83,52	92,08
Insumos de origen nacional (como porcentaje total de insumos)	59,29	69,51	51,05	40,77
Insumos importados (como porcentaje total de insumos)	40,71	30,49	48,95	59,23
Número de días de inventario de insumos más importante	30,65	19,39	48,58	37,33
Dificultades para la exportación				
Porcentaje de empresas que identifican las regulaciones aduaneras y de comercio exterior como una restricción seria o muy seria	23,60	22,64	27,55	18,72
Porcentaje de exportaciones perdidas debido a robos	0,61	0,03	0,67	1,13
Porcentaje de exportaciones perdidas debido a roturas y deterioros	0,51	1,14	0,25	0,38

Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

Otros factores que afectan negativamente la competitividad para exportar de las pequeñas empresas, expresados en la encuesta del Banco Mundial, son los siguientes: en primer lugar las pequeñas empresas tienen el porcentaje más alto (1,14%) de exportaciones perdidas a causa de roturas y deterioros en comparación con las medianas y grandes empresas. Esto podría estar expresando que no se cuenta con los procedimientos, controles y equipos modernos para movilizar los productos o que se contratan empresas de menor calidad en este manejo. En segundo lugar, las pequeñas empresas tienen el más bajo porcentaje de empresas que exportan directamente, que es de 4%, frente a 22% y 27% de las medianas y grandes empresas. Esto puede estar demostrando las débiles capacidades de mercado y distribución de productos hacia el exterior pero también está confirmando el hecho de que no hay inversiones que le den sostenibilidad a nuevos procesos productivos. En tercer lugar, el número de pequeñas y medianas empresas que identifican las regulaciones aduaneras y de comercio exterior como una restricción seria o

muy seria se ha duplicado y triplicado entre el 2003 y el 2006, respectivamente. Aunque también las grandes empresas lo consideran como una restricción, su incremento no es tan considerable como el que se observa en el resto de empresas. En el dato de 2006 es importante tomar en cuenta la vigencia del CAFTA-DR en El Salvador.

En los últimos años se han introducido una serie de programas orientados a mejorar la competitividad y en particular el desarrollo de las exportaciones de este segmento de empresas, como FOEX-FONDEPRO o EXPRO que si bien han generado impactos positivos para PYMES, expansión hacia nuevos productos, destinos de mercado y un crecimiento fuerte en las empresas apoyadas (FOEX-FONDEPRO, 2009); al parecer continúan siendo limitados. De acuerdo al estudio de FUSADES (2005), la máxima utilización de este tipo de programas fue de un 22,5% de la totalidad de empresas, debido principalmente a su desconocimiento.

III. Principales obstáculos que enfrentan las pymes

1. Restricciones generales

El diagnóstico de los obstáculos que enfrentan las PYMES depende de una gama de variables como el tamaño de las empresas, el sector de pertenencia, el principal mercado o en general el contexto dentro del cual se elabora un determinado estudio. Pese a ello, existe una serie de aspectos que son identificados de manera sistemática como dificultades para este segmento de empresas como por ejemplo las restricciones de acceso al financiamiento, la baja cualificación del recurso humano y la insuficiencia de apoyo especializado (CONAMYPE (2007), FUSADES (2005), BID (2004), entre otros).

En cuanto a la problemática financiera que ha enfrentado la MIPYMEs y en particular el sector microempresarial, el Libro Blanco (1997) señalaba que “El principal obstáculo que impide al sector de la microempresa participar en el mercado en igualdad de oportunidades con el resto de sectores económicos es, el escaso acceso a los recursos financieros del país,... Como resultado, la microempresa carece de oportunidades reales de aumentar su productividad y de expandir sus operaciones, lo cual repercute en sus posibilidades de acumulación²⁴”. Al respecto habría que considerar que en los años en que se realizó ese diagnóstico el sistema financiero salvadoreño recién se había saneado y privatizado bajo un esquema de mercado que trataba de corregir la orientación y los resultados

²⁴ El Libro Blanco, Op. Cit. Página 4.

de la nacionalización de los años Ochenta. En ese sentido, la política crediticia se dirigió hacia los sectores que se reactivaron como consecuencia de la finalización del conflicto militar, tales como construcción, comercio, servicios y consumo. Con el cambio de modelo también se ajustaron las tasas de interés de acuerdo a la rentabilidad y exposición de riesgos de los sectores o de los proyectos a financiar.

Como resultado del diagnóstico elaborado en 1997, se realizó un esfuerzo institucional por medio de CONAMYPE en el año 2000, habiéndose lanzado la “Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa”. En este documento se señalan como factores determinantes del poco potencial de desarrollo de las MYPES los siguientes: a) baja productividad y localización en mercados de lento crecimiento; b) dificultades para obtener economías en la compra de insumos, materia prima, equipo, servicios financieros y de consultoría; todo esto producto de su aislamiento de los mercados de insumos, servicios y productos; c) acceso limitado a servicios financieros y no financieros, y d) en el pasado no ha existido un consenso en materia de la estrategia de apoyo que permita la generación de políticas, programas y proyectos coherentes.

La Política definida en 2000 planteó como objetivo general mejorar las oportunidades de desarrollo productivo de las MYPES, mejorar su posición en los mercados nacional e internacional y fortalecer la capacidad para generar empleos de calidad. Para desarrollar ese objetivo se propusieron una serie de Pilares Estratégicos, dentro de los cuales estaba contenida la mejora del acceso de los empresarios y trabajadores del sector MYPE a servicios financieros y no financieros.

Es importante notar que CONAMYPE no fue creada con la finalidad explícita de atender a la Mediana Empresa, sin embargo dentro del marco orientador de sus funciones hizo un cambio fundamental al incluirla por medio de la ejecución de la “Estrategia para el Desarrollo Competitivo de la MIPYME 2004-2009”. Esta Estrategia tuvo por objetivo “Mejorar las oportunidades de desarrollo competitivo de empresarios y trabajadores, a través del fortalecimiento de sus capacidades productivas, gerenciales y comerciales, para permitirles posicionarse en los mercados nacionales e internacionales y generar empleos de calidad”.

La inclusión de las medianas empresas en las estrategias de CONAMYPE se reafirmó en el marco de la X Foro Interamericano de la Microempresa del BID, celebrado en El Salvador en octubre de 2007, en el cual la Presidencia de la República y el Ministerio de Economía lanzaron el documento programático “El Salvador, generando riqueza desde la base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas”. El objetivo general trazado mediante esta Política fue el de “consolidar la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas al proceso de diversificación y crecimiento productivo... [en ese sentido]... el apoyo especializado a las MIPYMEs se dirige a superar las fallas de mercado y las barreras técnicas²⁵”.

Esa declaratoria de objetivos es importante desde el punto de vista del cambio en el diagnóstico oficial sobre las condiciones generales en que operan las MIPYMEs, aceptando que existen fallas del mercado que deben resolverse y por que centra los principales apoyos en aspectos no financieros, como fue la tradición de otros diagnósticos.

En los últimos 20 años ha ocurrido un proceso de incorporación de instituciones y de implementación de políticas públicas orientadas a apoyar de manera integral el desarrollo de la MIPYME. Por ejemplo, en 1988 como parte del soporte brindado por GTZ a la Asociación de la Mediana y Pequeña Empresa de El Salvador, inicio operaciones la Financiera Calpiá, posteriormente en 1994 fue creado el Banco Multisectorial de Inversiones, que ha tenido un papel preponderante en el tema de financiamiento como banca de segundo piso. El 1996 se crea CONAMYPE y posteriormente se impulsan una serie de instancias de apoyo relacionadas como CENTROMYPE (1998), FUNDAMICRO (1999), RED de INFOCENTROS (2002), Centros de Desarrollo de Negocios (2007), Centro de Trámites Empresariales, entre otros y se crean diversos programas de apoyo como PROGARA (2001), PROGAPE (2000), FIDEMYPE (1999), FAT, FOEX-FONDEPRO (2002) y el Sistema de Sociedades

²⁵ “El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs”.
Página 124.

de Garantías Recíprocas y la Ley de Bancos, Cooperativas y Sociedades de Ahorro y Préstamo (2008). Con esta gama de instancias se ha logrado ir construyendo una institucionalidad para el impulso de este segmento de empresas aunque prevalecen brechas importantes de información y de acceso a los servicios de apoyo necesarios para su desarrollo.

En la actualidad CONAMYPE, bajo una nueva administración pública, tiene planeado impulsar una normativa que regule y promueva la micro y pequeña empresa, enfrentando de manera más eficiente las tres grandes áreas identificadas como prioritarias en la atención de estos establecimientos económicos: ventas, innovación y financiamiento²⁶. La estrategia 2010-2014 de acompañamiento de la micro y pequeña empresa, presentada en abril de 2010, se considera a sí misma como una gestión de cambio de lo que sus autoridades han denominado de CONAMYPE I hacia CONAMYPE II, definiendo como su objetivo “Contribuir al desarrollo de tejidos productivos y empresariales en el territorio... con el propósito que las MYPES puedan integrarse a la economía local, nacional y regional...” (CONAMYPE, 2010)

La propuesta de impulsar una nueva normativa también ha sido expresada dentro de una amplia propuesta estratégica que ha formulado la Red Empresarial de Grupos Asociativos y que incluye una Ley Marco de la MYPE, un Ministerio de la MYPE y la conversión del Banco Hipotecario en Banco para la MYPE, entre otras peticiones²⁷. Actualmente este banco estatal está dedicado a la atención principal de las pequeñas y medianas empresas.

El Banco Mundial ofrece una perspectiva alternativa al tema de los obstáculos, mediante los resultados de las encuestas que realiza al sector empresarial, al señalar las diez principales restricciones que las empresas identifican en el ambiente de negocios. Los resultados de las encuestas de 2003 y 2006, ubican en el primer lugar, como la más fuerte restricción al Crimen, Robo y Desorden a esta problemática le sigue la Informalidad como la segunda mayor restricción y en tercer lugar, a diferencia de los resultados del 2003 que identificaba el Acceso o Costo de Financiamiento, en las respuestas del 2006 aparece la Corrupción.

De acuerdo a los resultados de las encuestas, las Pequeñas y Medianas Empresas sufren pérdidas equivalentes al 1,53% y 0,81% de sus ventas a causa del Robo, Vandalismo o Fuego Intencional, en cambio las Grandes Empresas sufren pérdidas de 0,53%. En relación a la Corrupción el 64,88% de las Pequeñas Empresas y el 60,27% de Medianas la consideran como una restricción seria o muy seria, mientras que el porcentaje de Grandes que expresaban esa restricción fue de 50,91%.

Las principales restricciones indicadas por el Banco Mundial para 2006, se podrían haber mantenido para 2010 si consideramos que el entorno general del clima de negocios ha empeorado de acuerdo a los resultados internos dados a conocer por la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) en el marco del X Encuentro Nacional de la Empresa Privada²⁸ (ENADE 2010), que representan mayoritariamente la situación de las PYMES (53,2% del total encuestado).

Por ejemplo, en relación a la seguridad física y ciudadana, el 60,3% de las empresas manifestaron que el país es “Nada Seguro”. El 52,2% del total de empresas manifestaron haber sido afectadas más de una vez durante el año 2009 por delitos como extorsiones, secuestros y asesinatos. Dentro de esta afectación el 32,1% de las Pequeñas Empresas y 48,2% de las Medianas manifestaron haber sido afectadas más de una vez.

En materia de corrupción en las licitaciones públicas de las diferentes instituciones estatales, un porcentaje mínimo del 42,1% y un máximo del 63,1% de respuestas califican que los procesos de licitaciones se llevan a cabo de manera “poco transparente” y “nada transparente”.

²⁶ Entrevista con el Lic. Marvin De León, Gerente de Desarrollo Económico Territorial de CONAMYPE, realizada por el consultor el 13 de enero de 2010.

²⁷ Propuesta publicada el 26 de enero de 2009 en el periódico La Prensa Gráfica, página 36.

²⁸ Los resultados de la encuesta se dieron a conocer el 26 de enero de 2010 en el marco de la X ENADE bajo el lema “Empleo, Productividad y Desarrollo”.

Reforzando los hallazgos anteriores, el Banco Mundial encuentra que las PYME realizan pagos informales y pagos para asegurar contratos públicos, más altos en comparación con las grandes empresas; mientras que, los resultados de las Encuestas sobre Clima de Inversión muestran que las Pequeñas Empresas tienen las pérdidas más altas como proporción de las ventas originadas por la delincuencia, en comparación con las medianas y grandes empresas, y que las Microempresas salvadoreñas son las que tienen los mayores costos en proporción de las ventas, asociados a la interrupción del transporte²⁹.

2. Las restricciones al financiamiento

En la “Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa” lanzada en octubre de 2000 por CONAMYPE y el Ministerio de Economía de El Salvador se revelan datos acerca del financiamiento de las actividades productivas de este segmento de empresas. Entre los datos se menciona que cerca del 21% de los microempresarios solicitaron al menos un crédito. De ese porcentaje de demanda crediticia, el 59,5% recurrió a fuentes financieras formales entre Bancos, Cajas de Crédito y Asociaciones Financieras. Además, del total de los que accedieron al crédito, únicamente el 5% lo utilizó para reparaciones y ampliaciones del local donde opera el negocio, el resto fue para capital de trabajo y para pago de deudas.

Desafortunadamente, no se cuenta con indicadores o una evaluación oficial que permita conocer el impacto que generó la Política de 2000 en relación a la mejora al acceso de los servicios financieros. Se puede advertir empero, que algunos elementos de estas estrategias se lograron concretar parcialmente y otros no se cumplieron. Por ejemplo, el Sistema Nacional de Garantías³⁰ fue creado mediante Ley pero no se promovió una mayor participación de actores; mientras que no se logró la creación de nuevos instrumentos financieros como el micro leasing y el seguro de crédito; la creación y coordinación de una red de intermediarios financieros y la Central de Riesgos para el Sector MYPE.

La Política Nacional de 2007, se basó en la problemática enfrentada por las microempresas en el tema de servicios financieros para actividades de inversión. Estas empresas están siendo atendidas principalmente por el mercado microfinanciero, cubriendo el vacío que dejan las instituciones financieras tradicionales. En los últimos años la atención de las Microfinanzas “...se ha consolidado al contar con la participación de aproximadamente 171 instituciones distribuidas en todo el territorio nacional...”, fortaleciendo junto a una diversidad de instituciones la oferta de servicios financieros para las MIPYMES. “... Sin embargo, su accionar se encamina principalmente a los créditos de corto plazo y mayoritariamente, a financiar capital de trabajo de rápida rotación, donde se cubren las necesidades primarias de la Microempresa³¹”.

Si bien las Microfinanzas cumplen con su mercado objetivo, existe todavía una importante brecha de atención hacia las pequeñas y medianas empresas, que no logran ser atendidas, principalmente en créditos de inversión y de mayores plazos. Por consiguiente la Política se encamina a mejorar el acceso y ampliar los servicios e instrumentos financieros, de forma que el financiamiento de las inversiones logre mayor profundización.

La Política proponía algunas líneas de acción, entre las cuales se destacan:

- i) Facilitar la atención efectiva de las MIPYME a través del Banco Hipotecario y el Banco de Fomento Agropecuario.
- ii) Revisar el marco normativo de la Ley de Instituciones Financieras No Bancarias.

²⁹ Todos estos resultados se encuentran en la presentación “Fomento del desarrollo de la MIPYME, Clima de Negocios y Políticas Públicas en Centroamérica” desarrollada por Gloria Paniagua en El Salvador, agosto de 2006.

³⁰ La Asamblea Legislativa aprobó en septiembre de 2001 la Ley del Sistema de Garantías Recíprocas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”. Este Sistema está conformado por las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), las Reafianzadoras de Sociedades de Garantía Recíproca y el Fideicomiso para el desarrollo del Sistema de Garantías Recíprocas.

³¹ Ibid. Página 173.

- iii) Fortalecer el Sistema de Garantías Recíprocas (SGR) con el fin de que la mayoría de los créditos destinados a las MIPYME, utilicen garantías no hipotecarias.
- iv) Identificar mecanismos que faciliten la creación y desarrollo de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- v) Promover la promulgación de la Ley de Garantías Mobiliarias y la creación del Registro de Garantías Mobiliarias.
- vi) Identificar y desarrollar fondos de capital de riesgo, a través de la cooperación internacional, Gobierno de El Salvador e inversionistas privados (Capital Ángel), impulsado por la Bolsa de Valores de El Salvador; especialmente diseñado para proyectos innovadores de largo plazo de la pequeña y mediana empresa (Fomentado por el nuevo proyecto de Ley de Titularización y Ley de Fondos de Inversión).

De la misma forma que en la Política formulada en el 2000, algunas líneas de trabajo no llegaron a concretarse y otras avanzaron sólo parcialmente. Sin embargo, los temas puestos a discusión indican que las MIPYMEs continúan teniendo problemas de acceso al financiamiento.

En la actualidad, bajo la nueva administración pública que tomó posesión el 1 de junio de 2009, se están realizando nuevos diagnósticos y replanteamientos sobre la atención financiera de la PYMES tomando como base la conformación de un Gabinete de Gestión Financiera³² que entre algunos de sus objetivos específicos hará lo siguiente: “Evaluará la necesidad de transformar al Banco Multisectorial de Inversiones en un banco de desarrollo que atienda las actividades productivas prioritarias para el desarrollo económico del país, a través de la intermediación de recursos financieros, por medio de las instituciones financieras. ... Dirigir la modernización integral del sistema financiero público y conformar una red de instituciones de desarrollo que presten servicios financieros a los agentes económicos de todos los sectores, principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas del país” Para cumplir con estos objetivos, el Gabinete de Gestión Financiera deberá “Definir y promover la puesta en marcha de un Fondo de Garantía para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de los diferentes sectores económicos del país”.

Los resultados de las encuestas desarrolladas por el Banco Mundial (2003 y 2006) ofrecen un panorama sobre las restricciones financieras que afectan el entorno de los negocios de las empresas según su tamaño. Aún cuando la Encuesta tiene la limitante de no cubrir a los diferentes sectores económicos del país, pues está basada en las empresas del sector industrial, tiene la virtud de explorar los factores críticos que afectan el ambiente de negocios de las empresas tomando varias características, como el tamaño (pequeñas, medianas y grandes), el destino de las ventas (exportadoras y no exportadoras) y la propiedad de la empresa (nacional o extranjera).

De acuerdo a los resultados de la Encuesta 2006, las pequeñas empresas son las que identifican el acceso o costo del financiamiento como una restricción seria o muy seria para sus negocios de manera más frecuente (26,7%), en el caso de las medianas la proporción se reduce ligeramente a 25,8% del total de la muestra, mientras que en caso de la gran empresa, únicamente un 8,7% del total encuestado señaló este factor como una restricción u obstáculo para su negocio (véase cuadro 7).

³² Ese Gabinete fue creado mediante Decreto Ejecutivo No 96 publicado en el Diario Oficial Tomo No 385 de fecha 9 de diciembre de 2009.

CUADRO 7
ENCUESTA SOBRE ASPECTOS RELACIONADOS AL FINANCIAMIENTO. RESULTADOS 2006

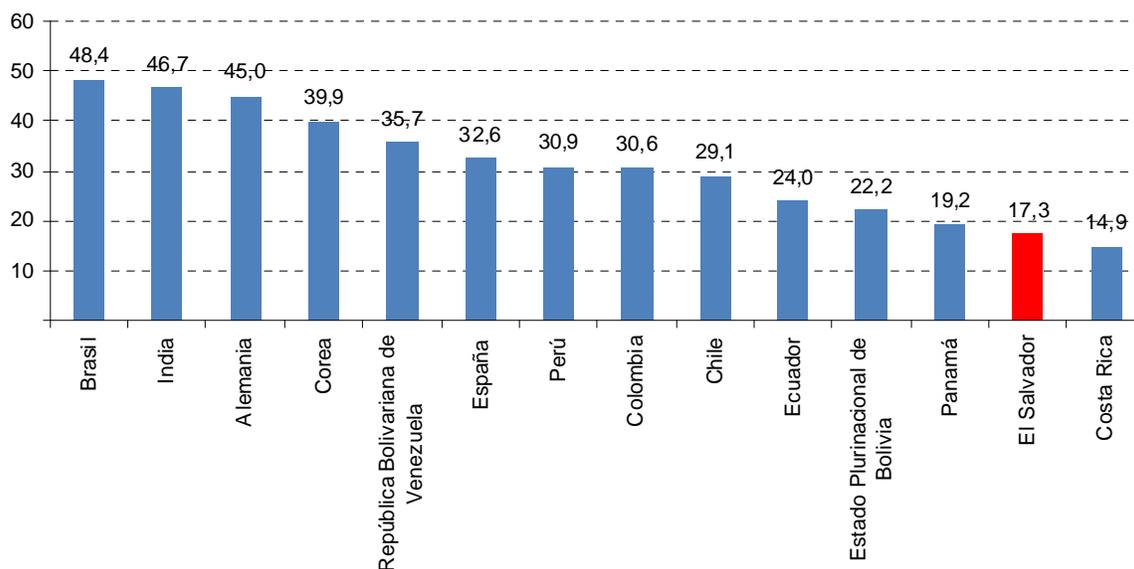
Fuentes de financiamiento	País	Pequeñas	Medianas	Grandes
Restricciones financieras				
Porcentaje de empresas que identifican el acceso o costo de financiamiento como una restricción seria o muy seria	24,8	26,7	25,8	8,7
Porcentaje de préstamos que requieren colateral	83,4	81,7	88,7	80,3
Valor de colateral necesario para un préstamo (como porcentaje de la cantidad prestada)	150,4	174,2	113,5	129,7
Bancarización				
Porcentaje de empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito	48,9	44,4	53,1	72,2
Porcentaje de empresas con cuentas corrientes o de ahorro	91,9	88,9	97,9	98,3
Porcentaje de empresas que usan los bancos para financiar inversiones	17,3	12,5	19,7	47,6
Porcentaje de empresas que usan bancos para financiar gastos	39,0	31,2	51,5	65,4
Fuentes de financiamiento de la inversión				
Inversión financiada internamente (porcentaje)	58,2	58,1	62,6	50,8
Inversión financiada con préstamos bancarios (porcentaje)	26,4	23,4	24,8	41,1
Inversión financiada con crédito de proveedores (porcentaje)	6,7	7,0	7,6	4,2
Inversión financiada con aportaciones de dueños o venta de acciones	2,0	2,2	2,6	0,0
Inversión financiada con otros medios (porcentaje)	6,6	9,3	2,5	3,9
Fuentes de financiamiento del capital de trabajo				
Financiamiento interno del capital de trabajo (porcentaje)	50,7	48,6	57,2	49,2
Financiamiento externo del capital de trabajo (porcentaje)	49,3	51,4	42,9	50,8
Financiamiento bancario de capital de trabajo (porcentaje)	22,0	19,7	25,4	30,1
Financiamiento del capital de trabajo otorgado por proveedores (porcentaje)	12,6	12,7	12,1	12,8
Otro tipo de financiamiento de capital de trabajo (porcentaje)	14,8	19,0	5,4	8,0
Adquisición de activos				
Porcentaje de empresas que compraron activos fijos	53,7	46,3	61,5	89,5
Porcentaje de empresas que compraron tierras	6,4	4,3	7,2	20,8
Porcentaje de empresas que compraron equipo	50,4	45,5	57,3	87,4

Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

Por otra parte, la información permite observar que las empresas que utilizan a los bancos para financiar sus inversiones son muy pocas dentro del total, siendo únicamente el 12,47% y 19,65% de pequeñas y medianas empresas, respectivamente. Mientras que, el 47,58% de las empresas grandes utilizan los canales formales para financiar sus inversiones. A su vez, del total de inversiones realizadas por las pequeñas y mediana empresas, el 58,09% y 62,60% del total de recursos invertidos respectivamente, se financian con recursos internos, es decir fondos producto de las operaciones del negocio; por consiguiente el resto de financiamiento proviene de fuentes externas, como financiamiento bancario, préstamos de proveedores, venta de acciones y otro financiamiento.

En cuanto al total de los montos requeridos para la inversión a realizar, las pequeñas y medianas únicamente financian con recursos bancarios el 23,43% y el 24,78% respectivamente, mientras que las grandes empresas financian el 41,06% de sus inversiones con dicho tipo de recursos. En ese sentido, las PYME no solamente tienen poco acceso al financiamiento bancario sino que también los montos obtenidos representan menos de la cuarta parte de las inversiones.

GRÁFICO 4
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE UTILIZAN CRÉDITO BANCARIO PARA FINANCIAR INVERSIONES



Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

De acuerdo a los resultados de la encuesta, El Salvador se compara desfavorablemente, respecto a una serie de países de la muestra, en lo que se refiere al empleo del crédito bancario para financiar inversiones por parte de las PYME. Su ratio parece indicar que se está lejos de alcanzar una mayor bancarización de las necesidades de financiamiento de las inversiones de las empresas (véase gráfico 4).

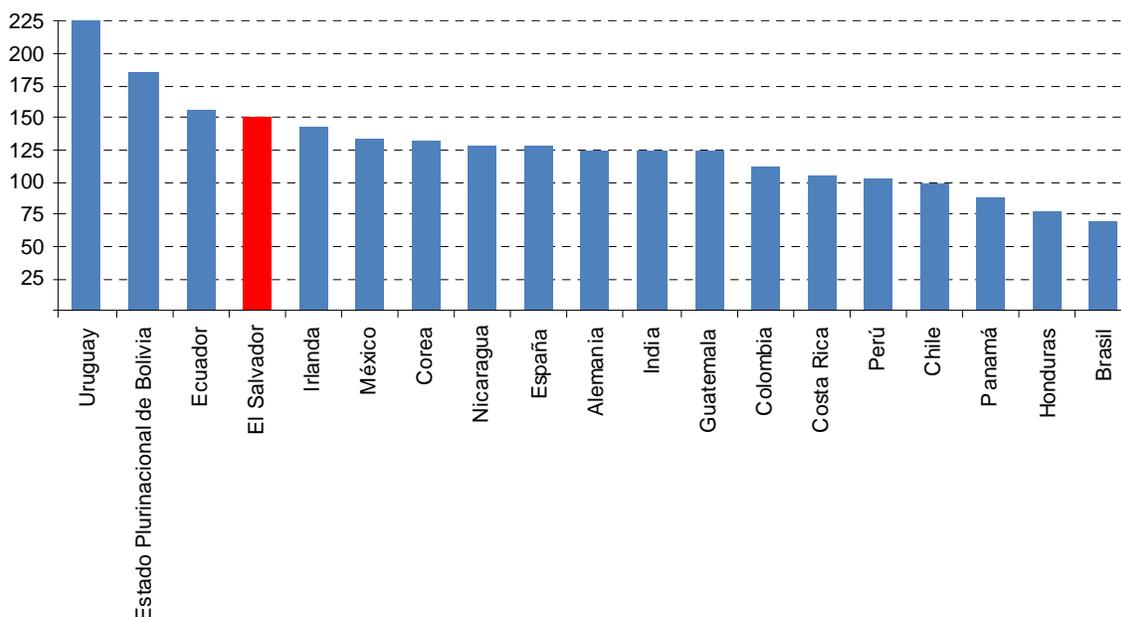
Respecto al financiamiento para capital de trabajo, la situación es semejante a la del financiamiento de inversiones, pues las pequeñas y medianas lo obtienen de fuentes internas del negocio en 48,59% y 57,15%, respectivamente. El resto de financiamiento para este rubro lo obtienen de fuentes externas 51,41% y 42,85%, dentro de las que sobresalen el financiamiento bancario de 19,70% y 25,38% de los montos para pequeñas y medianas, financiamiento de los proveedores 12,73% y 12,11% y otro financiamiento 18,98% y 5,36%, respectivamente.

La bancarización de las necesidades de capital de trabajo y de inversiones puede estar siendo afectada por la excesiva exigencia de colateral como porcentaje de la cartera prestada. Las normas prudenciales dictaminadas por la SSF aplicable a todos los bancos, privados y estatales del sistema, establecen que “El valor de la hipoteca que se tomará en cuenta para efectos de cobertura de garantía, será el ochenta por ciento (80%) del valor determinado por perito valuador³³”. No obstante, al revisar los datos de las encuestas, el colateral exigido para el caso de las pequeñas empresas es de 174,22%, para las medianas de 113,47% y en general para el país es de 150%. En ese sentido, subyace un tema de confianza en la valoración de bienes raíces o de una extrema posición conservadora para cubrir mayores porcentajes de la recuperación real sobre los activos extraordinarios.

Es importante notar que sólo el 46,31% de las pequeñas empresas revelan adquisiciones de activos fijos, frente al 61,53% de las medianas empresas y del 89,53% de las grandes. La baja capitalización de las PYME también es revelada por los datos del VII Censo Económico que se han expuesto en el Capítulo I.

³³ Artículo 14 de la Norma Prudencial NPB4-36 “Normas de aplicación de los límites en la asunción de riesgos de los bancos”

GRÁFICO 5
RATIO COLATERAL NECESARIO PARA UN PRÉSTAMO A CANTIDAD PRESTADA



Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

Al comparar la exigencia de colateral en varios países encuestados por el Banco Mundial (gráfico 5), se aprecia que El Salvador tiene elevados porcentajes con respecto a las cantidades solicitadas, pese a que en nuestro país las empresas adquieren pocos activos fijos y tienen muy baja formación de capital fijo, siendo este un tema que amerita una mayor discusión, incluyendo la formación de criterios técnicos de los peritos evaluadores, la determinación de los precios de bienes raíces y los trámites de registro de propiedad. Este análisis es crítico dado que más del 80% de los préstamos requiere de colateral.

La baja bancarización también se expresa por la poca compensación bancaria que utilizan las empresas en el giro de sus negocios. Aunque el 91,86% del total de empresas encuestadas en el país tienen cuentas corrientes y de ahorro en los bancos, el porcentaje de empresas que utilizan los bancos para realizar pagos es de 39,04% (el porcentaje de pequeñas empresas es de 31,24%). Esto probablemente está ligado a que únicamente el 35,88% de las ventas de las pequeñas empresas se hacen al crédito.

La encuesta del Banco Mundial permite analizar si existen diferencias derivadas del tipo de propiedad de las empresas (doméstica o extranjera) o del mercado de destino principal (nacional o externo) en los temas de financiamiento. Los resultados parecen indicar que estos factores inciden en la capacidad de acceso y el costo del financiamiento. Las empresas propiedad de nacionales y las exportadoras tienen los más altos porcentajes de identificación del acceso o costo de financiamiento como una restricción seria o muy seria, en comparación con las empresas propiedad de extranjeros y en menor medida con las clasificadas como empresas no exportadoras (véase cuadro 8).

En El Salvador el riesgo cambiario es nulo respecto al dólar porque todas las operaciones se realizan en esa moneda y no existe un portafolio de negocios que incluyan Euros o Yenes, porque el principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos y en segundo orden está Centroamérica. En ese sentido, son otros factores distintos al riesgo cambiario los que estarían generando la dificultad de acceso o costo del financiamiento por empresas clasificadas por su destino de ventas y sobre todo por propiedad corporativa.

CUADRO 8
ENCUESTA SOBRE ASPECTOS RELACIONADOS AL FINANCIAMIENTO. RESULTADOS 2006

Fuentes de financiamiento	Propiedad		Mercado de destino	
	Doméstica	Extranjera	Exportadores	No exportadores
Restricciones financieras				
Porcentaje de empresas que identifican el acceso o costo de financiamiento como una restricción seria o muy seria	26,14	13,27	27,13	24,60
Porcentaje de préstamos que requieren colateral	82,74	89,63	90,31	82,73
Valor de colateral necesario para un préstamo (como porcentaje de la cantidad prestada)	143,88	201,44	143,62	150,94
Bancarización				
Porcentaje de empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito	42,62	43,11	50,48	48,79
Porcentaje de empresas con cuentas corrientes o de ahorro	91,99	90,85	98,79	91,24
Porcentaje de empresas que usan los bancos para financiar inversiones	17,23	17,55	16,73	17,32
Porcentaje de empresas que usan bancos para financiar gastos	38,10	46,67	56,30	37,49
Fuentes de financiamiento de la inversión				
Inversión financiada internamente (porcentaje)	58,15	58,81	56,07	58,40
Inversión financiada con préstamos bancarios (porcentaje)	26,22	27,67	25,11	26,50
Inversión financiada con crédito de proveedores (porcentaje)	7,22	3,01	13,21	6,21
Inversión financiada con aportaciones de dueños o venta de acciones	0,89	10,51	1,85	2,02
Inversión financiada con otros medios (porcentaje)	7,51	0,00	3,76	6,87
Fuentes de financiamiento del capital de trabajo				
Financiamiento interno del capital de trabajo (porcentaje)	49,04	63,87	53,09	50,45
Financiamiento externo del capital de trabajo (porcentaje)	50,96	36,13	46,91	49,55
Financiamiento bancario de capital de trabajo (porcentaje)	21,89	22,49	31,62	21,09
Financiamiento del capital de trabajo otorgado por proveedores (porcentaje)	12,56	12,76	12,19	12,62
Otro tipo de financiamiento de capital de trabajo (porcentaje)	16,51	0,89	3,10	15,84
Adquisición de activos				
Porcentaje de empresas que compraron activos fijos	53,38	56,51	48,99	54,15
Porcentaje de empresas que compraron tierras	5,76	12,37	6,99	6,37
Porcentaje de empresas que compraron equipo	50,50	49,88	46,46	50,80

Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.entreprisesurveys.org/>.

Respecto al porcentaje de empresas que requieren colateral, las diferencias no son significativas aunque las exportadoras tienen el más alto porcentaje con 90,31% del total de empresas. Mientras que las empresas de propiedad extranjera son las que aportan un mayor colateral, equivalente a 201,44% de la cartera prestada, a pesar de que son las empresas que más compran activos fijos.

En el caso de los indicadores de bancarización, como por ejemplo el uso de financiamiento bancario para inversiones, los resultados son muy homogéneos independientemente de la clasificación realizada, salvo en el caso del porcentaje de empresas que usan los bancos para financiar gastos.

Los resultados de la Encuesta a Empresas del Banco Mundial revelan en general que el acceso al financiamiento para inversiones es limitado. Si bien la banca salvadoreña ha logrado posicionarse con un elevado grado de desarrollo a nivel regional, esos desarrollos no guardan relación con las necesidades de

financiamiento de las empresas, independientemente de su tamaño (aunque con mayor énfasis en las pequeñas), del mercado de destino de sus ventas o de su propiedad nacional o extranjera.

Los datos presentados guardan alguna relación con el acceso al financiamiento de las PYMES en Europa para los países de la Zona Euro. La encuesta de septiembre de 2009 del Banco Central Europeo y la Comisión Europea sobre acceso al financiamiento de empresas de todos los tamaños (micro, pequeña, mediana y grande), están referidas a las condiciones que enfrentaban las firmas en los últimos seis meses, es decir, en el período de marzo a septiembre de 2009, que fue el período de mayor profundidad de la crisis en las economías europeas. Los resultados se resumen a continuación y los detalles se pueden ver en los Anexos.

Los tres principales problemas que enfrentan las MIPYMES son, en orden de importancia, la demanda (no encuentran clientes), el acceso al financiamiento y la competencia.

Dentro de la estructura de financiamiento interno y externo de las firmas, el 48,3% y el 56,7% respectivamente de las Pequeñas y Medianas Empresas³⁴ utilizaron Fondos Internos. En cuanto a los Fondos Externo, el 31,9% y el 28,7% utilizaron sobregiros de líneas de crédito bancarias o sobregiros de tarjetas de crédito. El 35,4% y el 37,1% utilizaron créditos bancarios (excluyendo los sobregiros). Además, el 32,5% y el 37,5% utilizaron el leasing o el factoring. Así mismo, el 17,4% y el 20,2% utilizaron el crédito comercial (proveedores). En ese sentido, se muestra una diversidad de opciones de financiamiento externo, que no existen en el caso de las PYME en El Salvador, al menos con los datos recolectados en este documento.

Siguiendo con el caso de la Zona Euro, del total de firmas Pequeñas y Medianas que aplicaron a distintas fuentes de financiamiento externo, se obtuvieron los siguientes resultados: el 62,0% y el 69,3% aplicó a financiamiento bancario y obtuvo el monto total solicitado; pero el 17,3% y el 16,8% obtuvo menos del monto solicitado, el 4,5% y el 1,4% obtuvo el crédito pero decidió rechazarlo por el alto costo de los recursos, el 8,8% y el 6,9% que solicitó crédito no lo obtuvo (fue rechazado por el banco). En todos estos indicadores, la microempresa muestra los peores resultados y la gran empresa los mejores resultados, incluyendo cero rechazos por motivos de alto costo del crédito.

En cuanto a la disponibilidad del financiamiento bancario, con créditos nuevos o refinanciamientos, el 11,1% y el 9,5% de las firmas indican que la disponibilidad mejoró, pero el 42,6% y el 38,4% afirmaron que las condiciones empeoraron. Dentro de los principales factores de la disponibilidad del financiamiento, el 33,2% y el 33,9% de las firmas indicaron que los bancos aumentaron el nivel de las tasas de interés; el 40,3% y el 38,5% respondieron que los bancos incrementaron otros costos del financiamiento (comisiones y recargos); el 20,1% y el 21,2% manifestaron que el monto de la línea de crédito fue reducida por los bancos; y el 34,4% y el 32,4% afirman que los bancos les aumentaron los requerimientos de colateral.

Estos resultados en general son representativos de las condiciones desfavorables por las que han estado atravesando las PYMES en distintas regiones del mundo y para economías con distintos grados de desarrollo. Dado que la banca salvadoreña ya estaba operando bajo la gobernabilidad de sus respectivas casas matrices (las propias de Citibank, HSBC, Scotiabank, General Electric Finance y Bancolombia), es de suponer que las condiciones descritas para el caso de los países de la Zona Euro no están muy alejadas de las prácticas de los bancos internacionales en El Salvador, por consiguiente, las consecuencias que enfrentaban las PYMES salvadoreñas han sido similares o quizás peores dado que el PIB salvadoreño decreció en 3,3% en el 2009.

Dentro de las limitaciones al financiamiento de las inversiones de las PYMES que se intentarán profundizar se identifican diferentes orígenes: institucionales, de evaluación de riesgos o referidas a las normativas financieras. Además, están las diferencias de atención entre la banca privada y la banca estatal hacia las necesidades de financiamiento de las PYMES.

³⁴ A partir de aquí en adelante, en lo referido a los resultados de la presente encuesta, el primer porcentaje se referirá a las Pequeñas Empresas y el segundo a las Medianas Empresas.

IV. Opciones de financiamiento disponible para las pymes

Las opciones de financiamiento disponibles para las MIPYMES son proporcionadas por una amalgama de instituciones dentro de las cuales se incluyen i) intermediarios financieros bancarios: banca privada y pública; ii) diversos tipos de intermediarios financieros no bancarios: Fundaciones y Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), Cajas de Crédito, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos de los Trabajadores, entre otros y iii) Intermediadoras de fondos provenientes de instituciones de segundo piso como el BMI y otros fondos públicos y externos (intermediarios financieros bancarios, FEDECREDITO, entre otros). La información consolidada sobre las distintas fuentes de financiamiento utilizadas anualmente por los distintos segmentos de empresa no está disponible, ya que a la fecha ninguna institución tiene definida como tal esta función.

Como se mencionó anteriormente, las microfinanzas se han consolidado en los últimos años, desarrollando una tecnología de atención a las microempresas y en menor medida al segmento de la pequeña y mediana empresa. Además, la concentración del crédito hacia actividades comerciales y de servicios y en menor medida industriales y/o de innovación, en plazos cortos genera un vacío importante en la oferta de recursos para inversión a disposición de las PYMES (CONAMYPE, 2008).

Para profundizar el análisis de la asignación crediticia orientada a las MIPYME, se presenta a continuación, algunos indicadores relevantes, de los bancos privados y públicos y otras instituciones relacionadas con la oferta crediticia para los segmentos de empresa considerados.

1. Financiamiento bancario³⁵

La encuesta del Banco Mundial (2006), señala que después del fondeo interno, la segunda fuente de financiamiento más relevante para la inversión en El Salvador es el crédito bancario; representando un 23,4% del total de financiamiento en el caso de la pequeña empresa y un 24,8% en el caso de la mediana empresa.

La atención del segmento de microempresa, de acuerdo a los montos anuales de préstamos otorgados en el sistema bancario, ha registrado una leve alza en los últimos cinco años (1,4%) motivada por la entrada y/o fortalecimiento de instituciones orientadas al microcrédito como ProCredit, Promérica y los bancos públicos (BFA e Hipotecario), alcanzando en 2009 una participación de 6,1% del total. Por el contrario, la participación de la pequeña (4,2%) y en mayor cuantía de la mediana empresa (11,6%) se redujo levemente durante este período.

En el caso de la pequeña empresa, la participación dentro del total de préstamos ha experimentado cambios abruptos que podrían ser un reflejo de la creación de programas temporales orientados a este segmento durante los años 2006 y 2007, de la reorientación de nichos de mercado por parte de las instituciones bancarias relevantes para el sector y/o de problemas de registro sectorial³⁶.

CUADRO 9
MONTOS DE CRÉDITO OTORGADOS A EMPRESAS POR EL SISTEMA BANCARIO
(En millones de dólares)

Tamaño	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Microempresa ^a	237,7	254,5	293,4	316,0	433,1	299,2
Pequeña empresa	213,0	237,4	600,6	710,7	559,3	205,1
Mediana empresa	607,2	671,8	635,8	694,9	736,9	568,3
PYME	820,18	909,18	1 236,40	1 405,59	1 296,28	773,43
Total	5 072,2	5 758,2	6 458,3	6 886,6	6 440,6	4 900,8

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SSF.

^a Ajustado con datos de ProCredit.

El otorgamiento de préstamos a las PYMES muestra una dinámica decreciente a partir de 2007, evidenciando un menor apoyo para este segmento de empresas, que se agudizó en los últimos dos años como producto de la ralentización del crédito en general. La crisis financiera internacional y sus repercusiones en la economía doméstica afectaron el otorgamiento del crédito a partir de 2008, el crédito total otorgado a la PYME se contrajo en 2008 (7,8%) y 2009 (40,3%), influenciado de manera particular por la pequeña empresa que en 2008 registró una caída de 21,3% y en 2009 de 63,3%. Aunque las magnitudes en las caídas pueden variar dependiendo de la clasificación y refinamiento de datos, lo importante es advertir los impactos que han enfrentado las PYMES en los dos últimos años.

Las instituciones que durante 2009, canalizaron una mayor parte de recursos para la microempresa son ProCredit y los bancos públicos: de Fomento Agropecuario e Hipotecario. En el caso de la pequeña empresa fueron los bancos de América Central y Agrícola, mientras que para la mediana empresa fueron los bancos Citibank, Scotiabank y HSBC.

Las cifras anteriores, advierten una tendencia hacia una menor atención de las necesidades financieras de las PYMES, que coincide con dos fenómenos: i) la reducción del coeficiente de

³⁵ Dentro de los saldos de la cartera crediticia del sistema bancario se incluyen las líneas de financiamiento por programas que provienen del Banco Multisectorial de Inversiones, líneas que los bancos ofrecen en redescuento.

³⁶ Algunas instituciones bancarias no clasifican el total de los préstamos anuales que otorgan, de acuerdo al tamaño de la empresa por lo que, un promedio de 25% del total de los mismos pertenecen a la categoría "sin tamaño de empresa".

profundización financiera (en la proxy utilizada en este documento) y ii) la transición de la propiedad accionaria de la banca comercial, desde mayoritariamente residente hacia no residente.

El total de crédito bancario al sector privado durante el 2009 registró un saldo de US\$ 8.673 millones, que comparativamente al saldo de diciembre de 2008 fue menor en 6,3%, producto de la caída en la actividad económica doméstica y del adverso entorno internacional. A partir de los saldos totales se pueden realizar agrupamientos de cartera por montos, siguiendo la clasificación por montos que divulga la Superintendencia del Sistema Financiero, para aproximar de manera alternativa el comportamiento de la cartera crediticia de la pequeña y mediana empresa, pero tomando en cuenta que las aproximaciones a estos montos estarán sobrevaluados porque no todos los créditos tienen destinos a las actividades empresariales (véase cuadro 10).

CUADRO 10
SALDOS DE CRÉDITO ANUAL POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS

(En miles de US\$)

Clasificación	Rango	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Microempresas y AK simple	De US\$0 a de subsistencia US\$1 000	169 784,47	205 696,53	227 402,56	247 079,07	249 548,64	226 799,70
	De US\$1 001 a US\$5 000	467 165,37	550 683,96	671 837,95	778 772,12	829 536,55	826 132,08
	De US\$5 001 a US\$10 000	332 553,48	406 179,52	506 077,64	594 267,91	653 433,05	668 748,74
Micro de reproduc. amplia y pequeñas	De US\$10 001 a US\$50 000	1 319 003,38	1 471 329,79	1 653 496,86	1 895 581,52	2 007 299,69	1 962 166,35
	De US\$50 001 a US\$100 000	615 284,50	687 031,34	767 179,42	865 107,37	922 103,68	899 582,27
Pequeñas empresas	De US\$100 001 a US\$1 000 000	1 653 613,71	1 700 704,25	1 882 766,16	2 106 753,72	2 101 788,65	1 924 671,43
Medianas empresas	De US\$1 millón a US\$5 millones	1 259 477,67	1 302 399,17	1 402 497,67	1 351 459,94	1 371 157,02	1 116 311,06
Grandes empresas	De US\$5 millones a US\$10 millones	383 551,90	484 338,02	536 727,07	617 323,74	554 264,63	491 074,55
Totales		6 481 003,77	7 186 103,95	8 115 483,06	8 911 963,06	9 221 296,37	8 673 615,13
Variaciones anuales		359 174,48	705 100,18	929 379,11	796 480	309 333,31	-574 681,24

Fuente: Elaboración propia con base a datos SSF.

Agrupado los rangos de montos de otorgamiento en cinco clasificaciones, la primera de los préstamos con montos hasta US\$ 10 mil, que se puede asociar en su mayoría a créditos de microempresas de subsistencia y de acumulación simple; este segmento ha aumentado su participación dentro del total al pasar de 15% a 19,8% en el período comprendido entre 2004 y 2009. La segunda escala es para los préstamos que tienen montos entre US\$ 10 mil y US\$ 100 mil, que agrupa tanto a microempresas de reproducción ampliada y un importante segmento de pequeñas empresas, en éstas últimas sobretodo en el segmento que va de US\$ 50 mil a US\$ 100 mil. En general este segundo segmento, al igual que el primero, ha mostrado un comportamiento de mayor participación dentro del total de cartera crediticia, desde el 29,8% hasta el 33%.

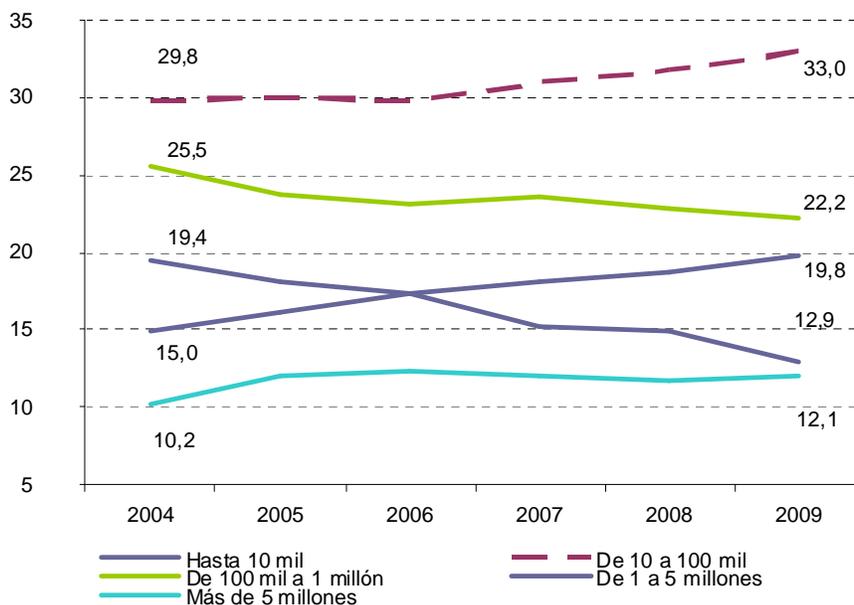
El tercer segmento de clasificación muestra a los créditos con montos entre US\$ 100 mil y US\$ 1 millón, que debería abarcar a la mayoría de pequeñas empresas, dado que el promedio de crédito en los

últimos 6 años ha variado de US\$ 298 mil al inicio del período mostrado y de US\$ 238 mil al final del período. En este segmento de montos el porcentaje de participación ha venido cayendo de un 25,5% del total de créditos, hasta un 22,2% en el 2009. Para el segmento de créditos con montos entre US\$ 1 millón y US\$ 5 millones, se observa un comportamiento similar al anterior. Este segmento puede asociarse a créditos de medianas empresas, dado que el monto promedio ha oscilado en torno a US\$ 2,1 millones. En el período de referencia la participación ha caído desde un 19,4% hasta un 12,9% del total.

Por último se tiene al segmento que puede considerarse exclusivo de las grandes empresas, con montos crediticios superiores a US\$ 5 millones, con una participación ligeramente creciente que ha oscilado entre un 10,2% y un 12,1% del total de la cartera crediticia.

En general podría decirse que el sistema bancario salvadoreño muestra una tendencia creciente al otorgamiento de créditos de bajos montos que pueden ser asociados a las microempresas y a pequeñas empresas de menor escala, pero no a la mayoría de pequeñas empresas y al segmento de las medianas. En ese sentido, podría decirse a priori que los bancos han asumido una posición de downscaler en el financiamiento de micros y de una parte importante de pequeñas empresas, que probablemente se deba a la alta rentabilidad y baja tasa de morosidad que tradicionalmente ha mostrado esa cartera. El acercamiento a estos sectores se muestra tanto en los saldos de la cartera crediticia por segmentos de montos como en el número de créditos, principalmente en los rangos de créditos entre los tramos de US\$ 1 mil a US\$ 5 mil, de US\$ 5 mil a 10 mil, y entre US\$ 10 mil y 50 mil, que han aumentado su participación en el mercado crediticio. Esta política estaría sin embargo descuidando la atención crediticia de las pequeñas empresas de mayor escala y de las medianas, tal como se muestra en la tendencia de los montos mayores anteriormente señalados.

GRÁFICO 6
SALDO DE CRÉDITO POR CLASIFICACIÓN DE MONTO
(Participación en cartera)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

Si se considera como proxy del crédito a las PYMES los tramos de US\$ 100 mil a US\$ 5 millones, se observa que su participación dentro del total ha venido disminuyendo al pasar de 44,9% a 35,1% entre 2004 y 2009. La diferencia de participación encontrada en el periodo es significativa, por lo

que se consideró importante realizar algunos posibles refinamientos a la estimación que consiste en aplicar una serie de filtros al Crédito clasificado por Sectores Económicos: i) excluyendo el sector Electricidad, porque de acuerdo al VII Censo Económico es un sector exclusivo de la gran empresa; ii) Extrayendo dentro del sector Construcción los créditos de Vivienda y de Urbanizaciones de Terrenos; iii) Restando al resultado anterior los créditos de los sectores Adquisición de Vivienda y Consumo, por considerar que van dirigidos en su mayoría a personas naturales de clase media (aunque un porcentaje de los créditos de Consumo son utilizados por las microempresas para financiar sus compras); iv) suprimiendo los sectores Instituciones Financieras, Minas y Canteras y Otras Actividades, y v) descartando los montos por refinanciamientos. Al realizar esos ajustes, se obtiene un resultado semejante en el que la participación se reduce al pasar de 46,3% del total del crédito en el 2004 a un 38,7% en el 2009.

Lo importante de la estimación anterior, más que el porcentaje (que obviamente está sobrevaluado por incluir créditos con destinos específicos distintos a las actividades de las pequeñas y medianas empresas), es advertir que, en esta aproximación al crédito dirigido a la PYMES, se observa en los últimos 6 años una tendencia a la baja.

1.1 El financiamiento de la Banca Estatal

La banca estatal salvadoreña está conformada por el Banco Hipotecario (BH), el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), que es un banco de segundo piso. A diciembre de 2009, el BH registró un saldo de cartera crediticia de US\$ 286,4 millones y el BFA de US\$ 119,7 millones, saldos que representan el 3,3% y el 1,4% de la cartera total del sistema bancario, respectivamente.

Los fondos patrimoniales de ambas instituciones son modestos (US\$ 64,3 millones), en comparación con el primer banco en el ranking de patrimonio, representando conjuntamente un 15,6% del mismo. En ese sentido, la banca estatal no tiene un brazo financiero fuerte que le permita incidir en el comportamiento de mercado ni en una mayor atención crediticia de las PYMES.

De acuerdo a la Ley de Bancos, una entidad bancaria no puede otorgar préstamos por una suma mayor al 25% de su fondo patrimonial a una misma persona natural o jurídica, o grupo de personas con vínculos económicos. Pero en el caso de la banca estatal esa restricción es mucho más conservadora pues no se le permite otorgar préstamos por encima del 5% de su fondo patrimonial³⁷, con lo cual les está prohibido (pero además no tienen la capacidad financiera) atender créditos de medianas y pequeñas empresas que demanden montos mayores a los US\$ 2,1 millones y US\$ 1,2 millones en el BH y BFA, respectivamente. En la información por rangos de montos de créditos que se muestran en el Cuadro No. 11, se puede verificar que no existen registros para el tramo mayor de US\$5 millones y que los montos promedios de los saldos del tramo entre US\$ 1 millón y US\$ 5 millones se encuentran por debajo de US\$ 1 millón en los últimos cuatro años en ambas instituciones. Además, los montos promedios del tramo entre US\$ 100 mil y US\$ 1 millón se mantuvieron entre US\$ 341 mil y US\$ 209 mil, con una tendencia a la baja en el período 2003-2009. Recuérdese que con base al Cuadro 2, las pequeñas y medianas empresas tienen Activos Fijos promedio de US\$ 274 mil y US\$ 1,36 millones, respectivamente; mientras que las ventas promedios por establecimiento de pequeñas y medianas empresas se sitúan entre US\$ 767 mil y US\$ 4,1 millones, respectivamente.

La cartera del BH está más orientada a la Pequeña Empresa con un porcentaje de 50,3% del total de la cartera del año 2009, mientras que la cartera del BFA está concentrada en microcréditos menores de US\$ 10 mil, que representaron el 61,6% de la cartera de ese año. Respecto a los sectores económicos atendidos, la banca estatal también muestra diferencias importantes, los tres principales sectores atendidos por el BH, en orden de importancia, son el Comercio, Servicios y Agropecuario, que concentraron el 51,5% del total de la cartera del año 2009. Mientras que, para el BFA los tres principales

³⁷ Al 31 de diciembre de 2009 los Fondos Patrimoniales eran de US\$ 40,5 millones en el BH y de US\$ 23,8 millones en el BFA, de acuerdo a datos divulgados por la SSF.

sectores fueron Agropecuario (que concentró el 54,3%), Comercio y Consumo, que sumaron el 82,8% del total de la cartera de ese año (véase cuadros 11 y 12).

CUADRO 11
SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS EN LA BANCA ESTATAL
(En porcentajes)

Rango en dólares	Banco Hipotecario			Banco de Fomento Agropecuario		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
De US\$0 a US\$ 1 000	0,1	0,0	0,0	6,8	6,6	6,7
De US\$1001 a US\$ 5 000	1,3	0,9	0,7	36,1	34,7	34,5
De US\$5 001 a US\$ 10 000	3,3	2,5	2,1	19,8	20,6	20,4
De US\$10 001 a US\$ 50 000	29,3	26,4	24,9	22,3	23,1	23,7
De US\$50 001 a US\$ 100 000	17,7	16,9	16,9	4,8	5,2	6,2
De US\$100 000 a US\$ 1 000 000	44,0	49,0	50,3	8,4	8,5	7,1
De US\$1 millón a US\$ 5 millones	4,3	4,3	5,1	1,8	1,4	1,3
De US\$5 millones a US\$ 10 millones						
Más de US\$10 millones						
Totales en porcentajes	100	100	100	100	100	100
Totales en miles de dólares	224 471,1	267 324,1	263 809,3	98 999,2	112 091,8	115 167,4

Fuente: Elaboración propia con base a datos SSF. La información para el año 2009 es hasta el mes de septiembre.

CUADRO 12
SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR SECTORES ECONÓMICOS EN LA BANCA ESTATAL
(En porcentajes)

Sector económico	Banco Hipotecario			Banco de Fomento Agropecuario		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Adquisición de vivienda	18,9	17,3	15,5	6,6	6,3	5,3
Agropecuario	14,6	15,1	15,6	49,0	51,4	54,3
Industria manufacturera	10,0	10,3	9,9	2,0	1,9	2,3
Construcción	3,3	3,2	3,5	2,1	2,1	2,2
Comercio	18,2	16,8	18,6	22,8	22,1	21,0
Transporte, almacenaje y comunicación	10,1	10,9	10,5	0,4	0,3	0,2
Servicios	11,2	16,0	17,3	5,3	5,2	5,1
Consumo	2,6	2,3	2,5	10,0	9,0	7,5
Resto de sectores	10,9	8,1	6,6	1,9	1,7	2,1
Totales en porcentajes	100	100	100	100	100	100
Totales en miles de dólares	224 471,1	267 324	286 411,7	98 999,2	112 091,9	119 749,7

Fuente: Elaboración propia con base a datos SSF. El año 2009 a diciembre. El Resto de Sectores incluye Minería y Canteras, Electricidad, Gas y Agua, Instituciones Financieras y otras actividades.

Cabe señalar que de acuerdo el VII Censo Económico, el 14,3% y el 24,6% de los establecimientos económicos de pequeñas y medianas empresas se encontraban operando en el Sector Industrial, pero este sector no tiene mucha atención crediticia de parte de la banca estatal.

Las cifras de la cartera crediticia indican que la atención por parte de la banca estatal a las PYMES se concentra en las pequeñas empresas y dentro de éstas a las que operan en los sectores Comercio, Servicios y Agropecuario. El BH cuenta con varias líneas de crédito dentro de los Programas AGROPYME y Créditos PYME. En éste último se encuentran Crédito para Transportistas, Descuento

de Documentos, Crédito de Temporada, Fomento a la Exportación, Sobregiro Empresarial, Modernización Industrial y Capital de Trabajo. Un dato curioso es que en el BH, la línea de crédito para inversión en activos fijos se encuentra promocionada dentro del programa de Banca de Personas y no en el programa de Crédito PYME. Aún con estas líneas, al parecer la banca estatal no tiene la capacidad financiera de aumentar la oferta crediticia de la PYMES ni tampoco de incidir en el comportamiento del mercado bancario.

1.2 El financiamiento de la banca privada

En cuanto al financiamiento PYME de la banca comercial privada expondremos cuatro casos, el del Banco ProCredit que ha sido considerado un ejemplo en la atención de micros y pequeñas empresas, el del Banco Agrícola, que tiene una cartera bastante diversificada y con una tradicional atención de créditos PYMES y los de los Bancos HSBC y Citibank orientados al segmento de la mediana empresa.

La cartera crediticia global de ProCredit ha venido creciendo desde que inició operaciones como banco comercial en el 2004, luego de haber operado exitosamente como Financiera Calpiá atendiendo a microempresarios. En el 2009, ProCredit reportó un saldo de cartera de US\$ 204 millones, ubicándose en una posición intermedia entre los estatales BH y BFA; pero ese monto representa el 8% del saldo de cartera del Banco Agrícola, que es el banco mejor posicionado en el ranking crediticio del mercado bancario salvadoreño.

El Banco Agrícola tiene una cartera bastante diversificada y ocupa el primer lugar en atención crediticia en 8 de los 12 sectores económicos en que se clasifican los créditos, dentro de los que se encuentra el sector agropecuario, industria y comercio. A diciembre de 2009, poseía el 31,1% de la cartera con créditos hasta US\$ 10 mil, el 22,4% de la cartera con montos entre US\$ 100 mil y US\$ 1 millón y el 33,3% de la cartera con montos entre US\$ 1 y US\$ 5 millones, dentro del total de la cartera del sistema bancario; que implica una cobertura importante en los sectores MIPYMES salvadoreños.

CUADRO 13
SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS. BANCOS PRIVADOS
(En porcentajes)

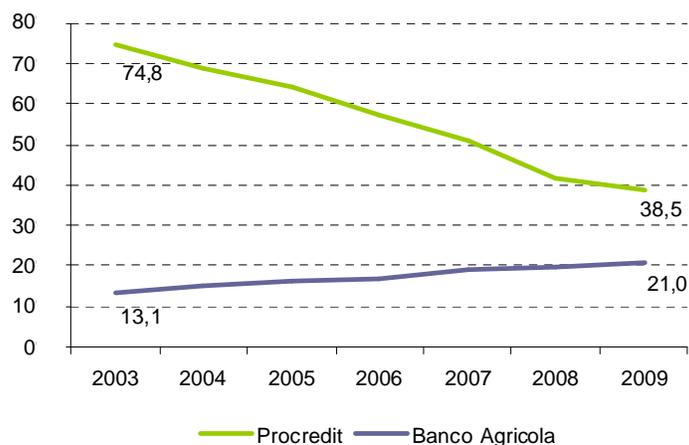
Rango en dólares	Banco Procredit			Banco Agrícola		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
De US\$0 a US\$ 1 000	12,26	9,74	9,24	1,15	1,28	1,35
De US\$1 001 a US\$ 5 000	20,21	16,70	15,30	9,02	8,99	9,55
De US\$5 001 a US\$ 10 000	18,54	14,98	13,96	8,84	9,38	10,06
De US\$10 001 a US\$ 50 000	24,34	24,02	23,57	22,59	22,15	23,52
De US\$50 001 a US\$ 100 000	7,92	8,65	9,87	8,06	7,56	7,66
De US\$100 000 a US\$ 1 000 000	16,74	21,54	24,41	19,66	18,44	16,86
De US\$1 millón a US\$ 5 millones		4,36	3,65	16,15	16,94	14,52
De US\$5 millones a US\$ 10 millones				7,13	6,72	6,80
Más de US\$10 millones				7,41	8,54	9,68
Totales en porcentajes	100	100	100	100	100	100
Totales en miles de dólares	167 940,9	188 233,9	203 796	2 468 888,8	2 678 383,4	2 558 077,2

Fuente: Elaboración propia con base a datos SSF. La información para el año 2009 es hasta el mes de septiembre.

ProCredit ha aumentado de manera sostenida la cartera de la Pequeña Empresa y también ha decidido incursionar, a partir de 2008, en cartera de Mediana Empresa. Sin embargo, la mayor atención de este último segmento se ha generado en detrimento de la participación de la cartera con montos menores a US\$ 10 mil, que son los montos de microcréditos que le permitieron ser exitoso en su modelo

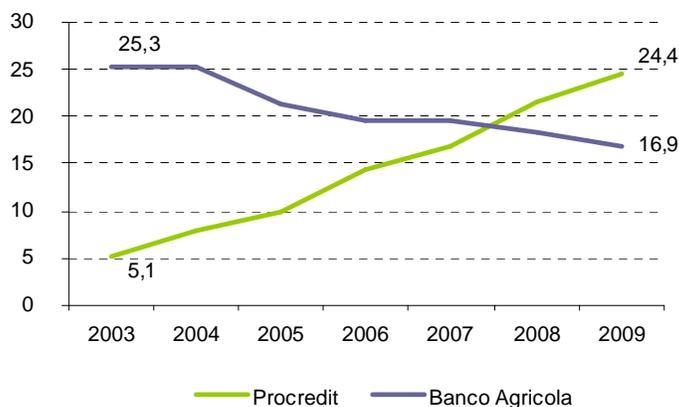
financiero. Por el contrario, el Banco Agrícola ha decrecido en montos asociados a PYMES y ha aumentado en montos menores de US\$ 10 mil, generalmente considerados como créditos de microempresas (véase cuadro 13).

GRÁFICO 7a
PARTICIPACIÓN EN LA CARTERA DE CADA BANCO, SEGÚN MONTO DE CRÉDITOS
MONTOS HASTA US\$10 MIL
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 7b
PARTICIPACIÓN EN LA CARTERA DE CADA BANCO, SEGÚN MONTO DE CRÉDITOS
MONTOS DE US\$100 MIL A US\$1 MILLON
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

Estos movimientos de Downscaler y Upscaler en los bancos privados se deben valorar en el contexto de la venta del Banco Agrícola a Bancolombia y de una mayor regionalización de Procredit, que en los últimos cuatro años abrió operaciones en Honduras y Nicaragua. Deben también enmarcarse en el período de crisis internacional y recesión económica salvadoreña (véase gráficos 7a y 7b).

ProCredit ha concentrado su cartera en los sectores Comercio y Agropecuario, mientras que el Banco Agrícola, ha venido destinando una porción cada vez mayor a la atención de los hogares a través del crédito de Consumo y Adquisición de vivienda, siendo el Comercio el sector de actividad económica con mayor participación dentro de su cartera total.

CUADRO 14
SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR SECTORES ECONÓMICOS. BANCOS PRIVADOS
(En porcentajes)

Sectores económicos	Banco Procredit			Banco agrícola		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Adquisición de vivienda	16,7	14,1	13,2	18,6	17,1	16,8
Agropecuario	12,7	12,3	13,1	3,7	3,9	4,4
Industria manufacturera	4,7	5,4	4,3	10,7	11,2	12,5
Construcción	2,1	2,0	1,4	6,8	6,5	6,5
Comercio	42,4	42,5	44,6	14,7	13,9	11,8
Transporte, almacenaje y comunicación	10,4	10,0	10,8	1,5	2,0	2,4
Servicios	9,4	12,3	11,6	4,6	4,6	4,4
Consumo	1,2	1,1	1,0	30,6	32,9	36,7
Resto de sectores	0,3	0,2	0,1	8,8	7,9	4,6
Totales en porcentajes	100	100	100	100	100	100
Totales en miles de dólares	167 940,7	188 233,9	206 999,4	2 468 888,8	2 678 383,4	2 583 063,6

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF. Datos a diciembre de cada año.

El análisis de la información de la Superintendencia del Sistema Financiero indica que Citibank y HSBC constituyen los bancos con mayor orientación a las medianas empresas durante 2009. HSBC concentró la mayor parte de su cartera crediticia en el segmento de montos comprendidos entre US\$ 1 millón a US\$ 5 millones, 20,95% del total, siendo el banco que mayor cantidad de recursos asignó a este segmento (US\$256.088,65). Pese a ello, la participación de este segmento de montos dentro del total se ha venido reduciendo desde 2007. En el caso de Citibank, la atención ofrecida a las pequeñas empresas es mayor que la dirigida a la mediana empresa, en ambos casos se observa un deterioro en su participación dentro de la cartera total desde 2007 (véase cuadro 15).

CUADRO 15
SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR CLASIFICACIÓN DE MONTOS. BANCOS PRIVADOS
(En porcentajes)

Rango en dólares	Citibank			HSBC		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
De US\$0 a US\$ 1 000	0,14	3,65	3,71	1,54	1,25	1,26
De US\$1 001 a US\$ 5 000	1,01	9,24	10,85	9,79	10,00	10,81
De US\$5 001 a US\$ 10 000	2,36	5,20	6,46	5,66	6,28	7,97
De US\$10 001 a US\$ 50 000	14,68	14,04	14,79	13,43	15,03	16,86
De US\$50 001 a US\$ 100 000	10,43	9,15	9,76	6,13	6,56	6,98
De US\$100 000 a US\$ 1 000 000	25,61	20,63	19,59	27,44	23,45	20,74
De US\$1 millón a US\$ 5 millones	22,37	18,10	13,90	22,68	23,95	20,95
De US\$5 millones a US\$ 10 millones	15,17	11,42	9,74	8,35	7,20	7,44
Más de US\$10 millones	8,24	8,57	11,21	4,98	6,28	6,99
Totales en porcentajes	100	100	100	100	100	100
Totales en miles de dólares	1 757 307,7	1 781 486,1	1 503 652,9	1 499 178,8	1 476 434,1	1 222 528,8

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

El destino de los recursos de acuerdo a los sectores económicos es bastante similar al observado en los bancos con orientación a la microempresa. Los recursos en el caso de Citibank se concentran en Adquisición de Vivienda, Consumo, y en tercer término en el sector Servicios; mientras que, HSBC marca su distancia al asignar a Consumo la mayor proporción de préstamos, que cobró fuerza durante 2009, y en segundo lugar a Comercio.

CUADRO 16
SALDOS Y ESTRUCTURA DE CRÉDITOS POR SECTORES ECONÓMICOS. BANCOS PRIVADOS

Sectores económicos	Citibank			HSBC		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Adquisición de vivienda	25,3	22,9	25,1	12,3	13,3	15,7
Agropecuario	3,0	3,5	2,0	4,4	4,6	2,8
Industria manufacturera	11,3	8,6	7,2	11,4	10,2	9,2
Construcción	11,1	8,4	8,4	3,8	5,9	7,0
Comercio	15,9	12,2	10,2	22,8	23,4	23,6
Transporte, almacenaje y comunicación	2,7	2,1	2,5	1,1	1,1	1,3
Servicios	12,5	11,1	11,8	17,2	13,1	9,8
Consumo	6,2	21,9	24,9	19,9	21,3	27,0
Resto de sectores	12,1	9,3	8,0	7,2	7,2	3,6
Totales en porcentajes	100	100	100	100	100	100
Totales en miles de dólares	1 757 304,7	1 781 486,1	1 503 652,9	1 499 178,8	1 476 434,1	1 222 528,8

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

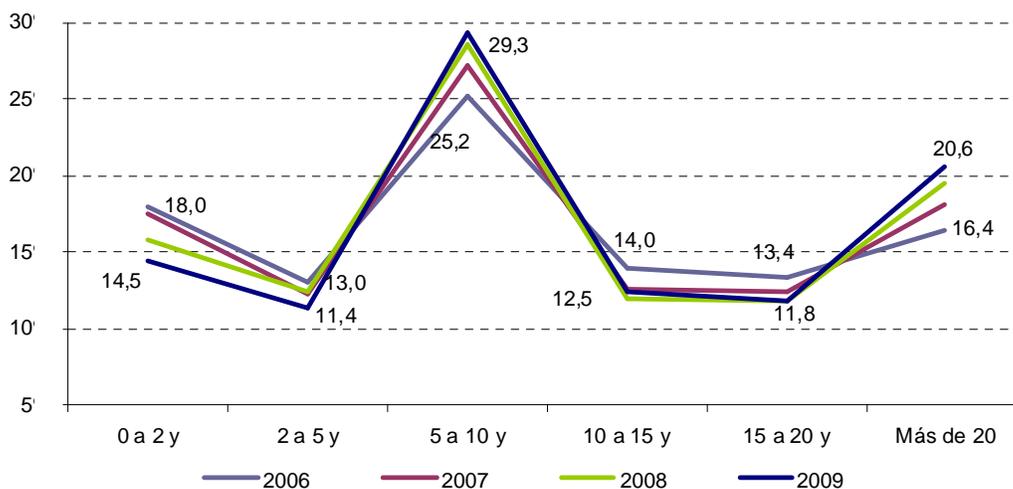
1.3 El crédito bancario por plazos

En los últimos cuatro años se viene observando cierta reestructuración del otorgamiento de créditos hacia plazos mayores en detrimento de los créditos de corto plazo. De acuerdo al gráfico 8, en el 2006 los créditos con plazos hasta dos años representaban el 18% del total de la cartera crediticia del Sistema Bancario; ese porcentaje era mayor que la participación de los créditos a más de 20 años (16,4% del total). Esos porcentajes de participación se modifican en el 2009, los créditos menores a 2 años plazo se reducen a 14,5% y los de plazos mayores a 20 años se incrementaron a 20,6%. Además, los créditos de 2 a 5 años también se reducen y aumentan los créditos a plazos entre 5 y 10 años.

El trade off entre corto y largo plazo es importante por varias razones. En primer lugar, los créditos de hasta 2 años destinados a las actividades productivas son básicamente de Capital de Trabajo con líneas rotativas³⁸. Estos créditos generalmente no tienen garantía hipotecaria sino prendaria, fianzas y avales. Al incluir los créditos con plazos entre 2 y 5 años también se estaría cubriendo parte del financiamiento de la inversión, aunque no la mayoría que sí estaría incluida en plazos mayores. En general, de acuerdo a la información analizada, los créditos hasta 5 años se han reducido como proporción del total, pero también se han reducido los respectivos saldos de cartera en el período bajo consideración. Esto puede estar indicando que se ha restringido el acceso al financiamiento de pequeñas y medianas empresas, situación que es coherente con la información de créditos por montos mostrada en el gráfico 6, en el cual se advierte una reducción de los porcentajes de participación de los créditos de US\$ 100 mil a US\$ 1 millón y de US\$ 1 millón a US\$ 5 millones.

³⁸ Por otra parte, aún cuando entre otros destinos declarados se encuentra el Consumo, en la práctica muchos de éstos se destinan a financiar capital de trabajo de menor cuantía por medio de Tarjetas de Crédito.

GRÁFICO 8
SALDOS DE CRÉDITO POR PLAZOS. PORCENTAJE DEL TOTAL DEL SISTEMA BANCARIO



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

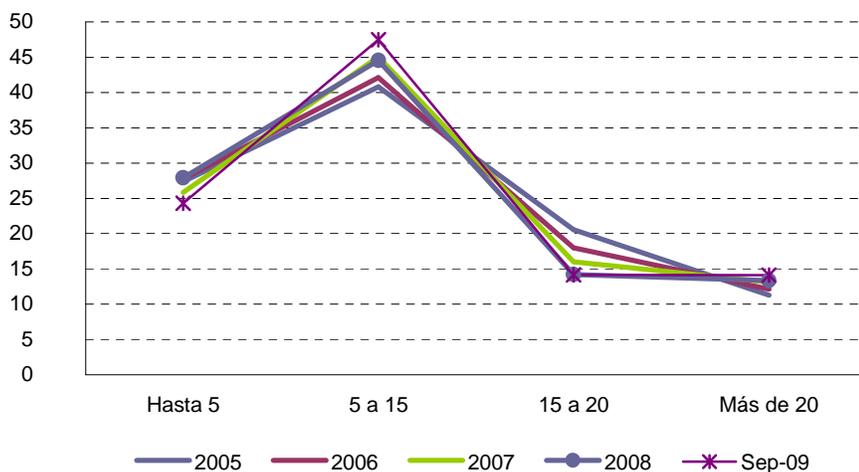
En segundo lugar, el financiamiento para inversiones, que puede estar comprendido en los plazos de 5 a 15 años, tiene un comportamiento distinto en bancos pequeños y bancos grandes; y además, se encuentran diferencias en períodos de crecimiento económico y en períodos de crisis. En el gráfico 9 se muestra la distribución de la cartera crediticia en cuatro bancos grandes que tienen una distribución muy parecida por pares. Dos de ellos (BA y HSBC) con una importante cartera a pequeñas y medianas empresas y los otros dos (Citibank y BAC³⁹) con las mayores carteras en Tarjetas de Crédito dentro del sistema bancario. En todos los casos se observa una reducción en la participación de los créditos con plazos menores a 5 años, lo que pudo afectar más al financiamiento de Capital de Trabajo que al financiamiento de inversiones.

En el gráfico 10 se muestra el comportamiento de cuatro bancos pequeños que atienden principalmente a micros y pequeños empresarios. Las curvas muestran mayores similitudes en los bancos que atienden más que todo a pequeñas y medianas.

En cambio los otros dos bancos (BFA y G&T) muestran más similitudes entre sí porque sus clientes son mayoritariamente microempresarios. En todo caso, se muestra una caída en los créditos hasta 5 años plazo y un aumento en los plazos de 5 a 15 años.

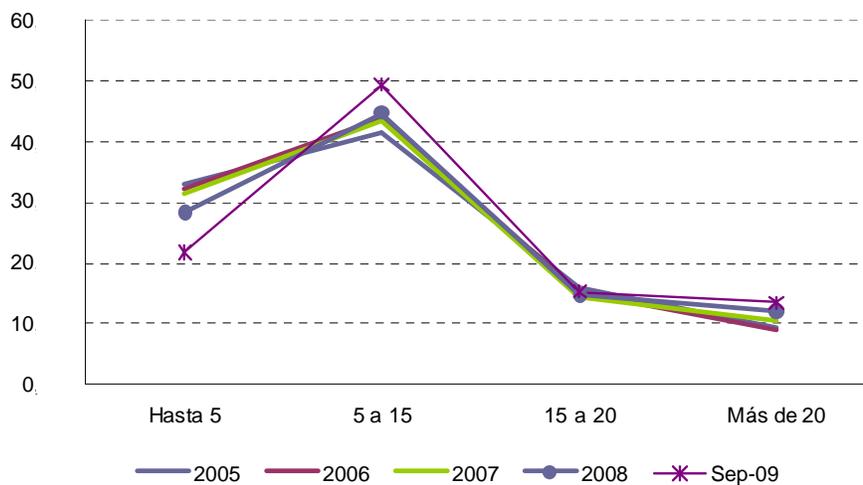
³⁹ Además de contar con una importante cartera en Tarjetas de Crédito, el BAC adquirió a finales del 2007 el Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI) que mantenía FUSADES, con lo generó una importante incursión en el mercado de las MYPES.

GRÁFICO 9a
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES
BANCO AGRÍCOLA



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 9b
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES
HSBC



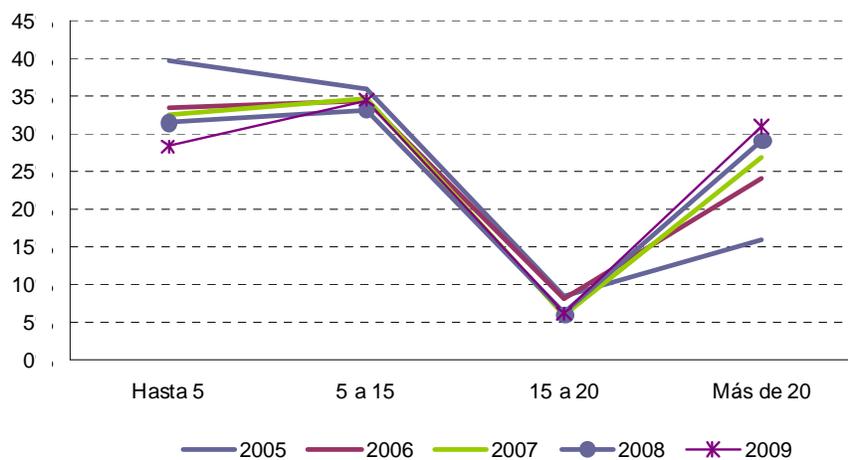
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 9c
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES
CITIBANK



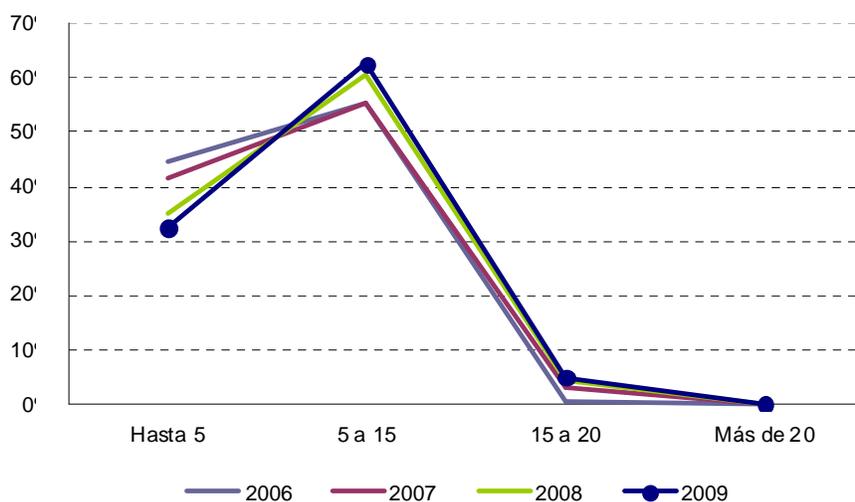
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 9d
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS GRANDES
BAC



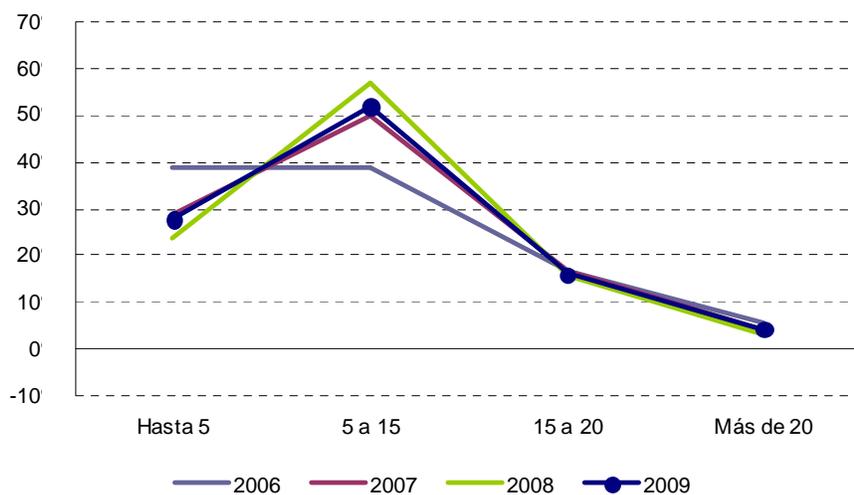
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 10a
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS
PROCREDIT



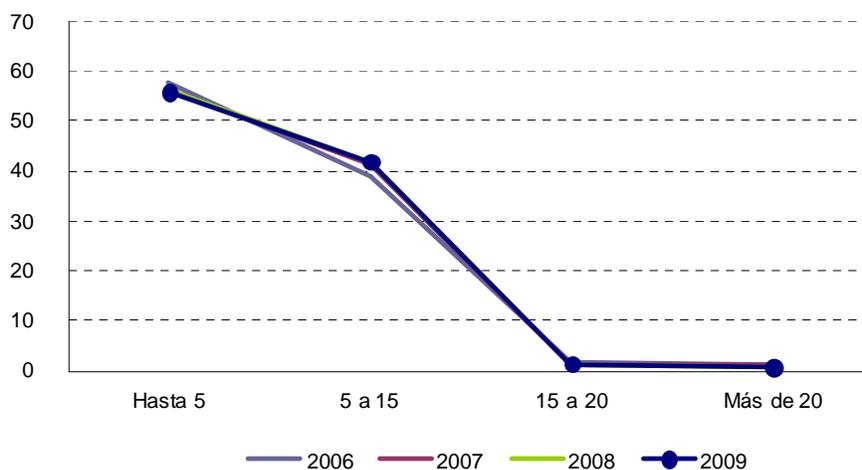
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 10b
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS
BH



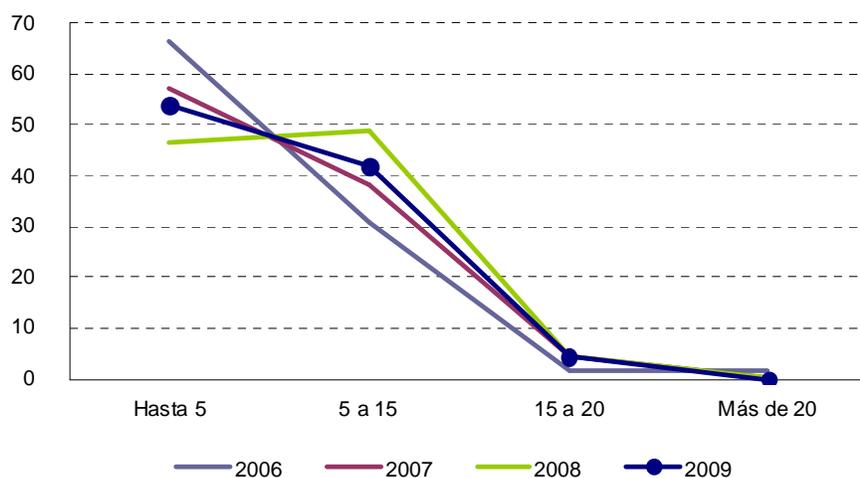
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 10c
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS BFA



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

GRÁFICO 10d
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA POR PLAZOS EN BANCOS PEQUEÑOS G&T



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

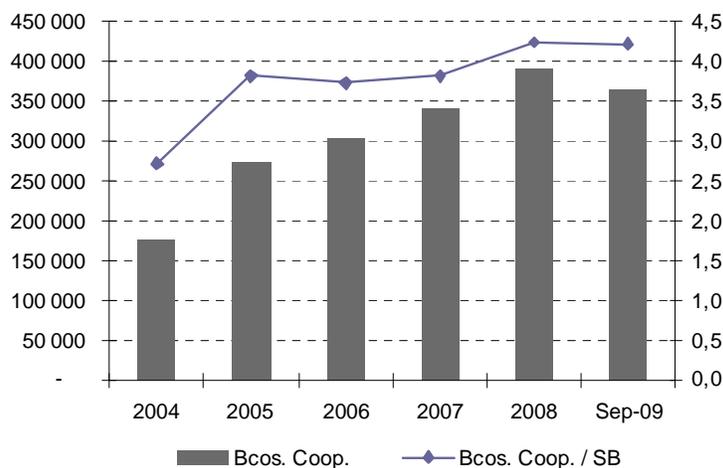
2. Otros intermediarios financieros

El crédito bancario es una de las principales fuentes de financiamiento de las PYMES. No obstante, muchas pequeñas y microempresas obtienen financiamiento de otras instituciones que hasta el 2008 eran denominadas Intermediarios Financieros No Bancarios, situación que cambió con la aprobación de una nueva normativa que les regula⁴⁰, por consiguiente, ahora son denominados Bancos Cooperativos y se mantienen bajo la supervisión de la SSF. Estos bancos cooperativos conforman el Sistema de Bancos Cooperativos y son siete⁴¹: FEDECREDITO, BANTPYM, BTS, BIT, ACCOVI, PBT y COMEDICA. Dentro de ellas, la más grande es FEDECREDITO⁴² con una participación del 35% del total.

Los montos de la cartera crediticia de los Bancos Cooperativos han venido creciendo en los últimos años, pasando de un saldo de US\$ 176,3 millones en 2004 a uno de US\$ 365,1 millones a septiembre de 2009, es decir que el monto total se ha duplicado en cinco años. En el gráfico 11 se muestra la dinámica del saldo crediticio, cuyo comportamiento también muestra un aumento si lo comparamos con la cartera del sistema bancario y en el gráfico 12 los cambios que ha mostrado en la distribución por montos en ese período. En este último gráfico se advierten dos cambios importantes, el primero es el de una reducción importante en la cartera con montos entre US\$ 1.000 y US\$ 5.000, que ha pasado de 27,8% a 11,4% en el período comparativo, siendo ésta la cartera principalmente de créditos microempresariales; y el segundo, que está condicionado con el primero, es el aumento de la cartera con montos de entre US\$100.000 y US\$1.000.000, que ha pasado de 10,8% a 23,9%, que es la cartera asociada principalmente a créditos de pequeñas empresas.

Este comportamiento concuerda perfectamente con el movimiento Upscaler que ha realizado ProCredit (véase gráfico 7), que es el banco privado que tiene como mercado objetivo a las micro y pequeñas empresas.

GRÁFICO 11
SALDOS DE LA CARTERA CREDITICIA DE LOS BANCOS COOPERATIVOS Y
PORCENTAJES CON RESPECTO A LA CARTERA DEL SISTEMA BANCARIO



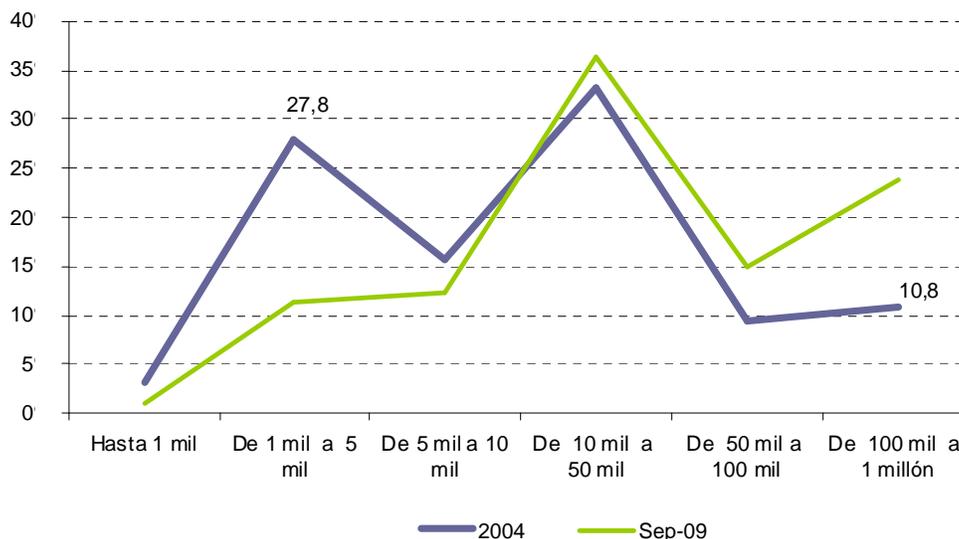
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

⁴⁰ El 1 de enero de 2009 entró en vigencia la Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito. Entre las principales modificaciones se encuentra que ahora estos intermediarios pueden emitir tarjetas de crédito, manejar cuentas corrientes y ser miembros del Instituto de Garantía de Depósitos.

⁴¹ FEDECREDITO es la Federación de Cajas de Crédito y de Banco de los Trabajadores; BANTPYM es el Banco de los Trabajadores y de la Pequeña y Micro Empresa; BTS es el Banco de los Trabajadores Salvadoreños; BIT es el Banco Izalqueño de los Trabajadores; ACCOVI es la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina; PBT es el Primer Banco de los Trabajadores y COMEDICA es la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito del Colegio Médico de El Salvador.

⁴² De acuerdo a información proporcionada por el encargado del Servicio a la Micro y Pequeña Empresa, un aproximado del 60% de la cartera se destina a Capital de Trabajo, un 30% al Pago de Deuda y el restante 10% a financiar Inversiones. FEDECREDITO se encuentra perfeccionando los servicios de Capacitación Especializada, Entrenamiento, Asesoría Operativa y Estratégica, como servicios adicionales al servicio crediticio de sus clientes.

GRÁFICO 12
ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN DE LOS SALDOS DE CARTERA
CREDITICIA DISTRIBUIDA POR MONTOS



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SSF.

Del total de la cartera del Sistema de Bancos Cooperativos, la mayor proporción de esa cartera se destina al sector de Consumo (28,9%), Instituciones Financieras (23,7%), Adquisición de Viviendas (21,5%) y Construcción (10,5%). Casi la totalidad (97,7%) del destino Instituciones Financieras es intermediado por FEDECREDITO, que a su vez actúa como banco de segundo piso con un esquema de supervisión que le ha permitido manejar bajas tasas de morosidad, convirtiéndose en una de las principales redes de atención crediticia de un segmento del mercado no atendido por el sistema Bancario.

Con base a la información de FEDECREDITO, la cartera crediticia del sistema federado, es decir el que manejan las 48 Cajas de Crédito y los 7 Bancos de los Trabajadores, ha venido incrementándose en los últimos cinco años desde US\$ 287 millones en el 2004 a US\$ 564,9 millones a diciembre de 2009.

Más allá de la información que se obtiene del Sistema de Bancos Cooperativos existe una amplia gama de intermediarios microfinancieros que también han incursionado en el segmento de la pequeña empresa, entre ellos se encuentran los asociados a la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito (FEDECACES) que también es un intermediario de segundo piso. También se encuentran las instituciones agremiadas en la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI).

Uno de los principales referentes de información sobre la actividad crediticia de las instituciones microfinancieras lo constituye la revista MicroEnfoque, que publica de manera trimestral la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA), en ella se recopila información de alrededor de un 80% de las microfinancieras.

De acuerdo a las cifras de MicroEnfoque, el financiamiento otorgado por 90 instituciones dedicadas al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en El Salvador fue de US\$ 291,3 millones entre enero y junio 2009, cifra inferior a los US\$ 375,4 millones que fueron otorgados en 2008, durante el mismo periodo. Suponiendo que el comportamiento del primer semestre se mantuvo al cierre del año, el otorgamiento anual ascendería a US\$ 550,3 millones durante 2009, experimentando una reducción importante respecto al año anterior. Por su parte, las instituciones agremiadas en ASOMI reportaron a junio de 2009 una cartera crediticia de US\$100,3, contrayéndose en 21,5% respecto al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, estas instituciones se han concentrado en el mercado de

microempresas destinando en promedio únicamente un 2% de su cartera total al financiamiento con montos superiores a US\$10.000 y un 0,5% para montos mayores a US\$20.000, rango que dentro del modelo de negocios de las microfinancieras van más allá de la atención microempresarial.

En concordancia con lo anterior, durante 2009 el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) destinó 41,1% de sus recursos a la atención de crédito destinado a las microempresas, 29,6% a la pequeña y 26,4% a la mediana empresa. El Sistema FEDECREDITO, la Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral, S.A (incluidos dentro de la muestra de MicroEnfoque) y el Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa (FIDEMYPE) fueron los principales intermediarios de dichos recursos para el caso de las microempresas. Mientras que, en el caso de la pequeña únicamente la institución microfinanciera Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral, S.A se constituyó como un intermediaria significativa junto a los bancos estatales. En el caso de la mediana empresa son las instituciones bancarias, principalmente las de mayor tamaño, las que más recursos canalizan.

Pese a que existe una amplia red de intermediarios financieros no bancarios y a que este mercado ha venido creciendo, no se cuenta con información completa, estandarizada y oportuna para analizar el tema de financiamiento de las inversiones de las PYMES ni otros aspectos del negocio financiero⁴³.

En la actualidad se está realizando una revisión del rol y las estrategias del BMI, con el propósito de volver más enfática su función de banca de desarrollo, para canalizar recursos a través del fortalecimiento de los canales estatales, tanto en el área urbana como rural, proceso que cuenta con asesoramiento del brasileño Banco Nacional para el Desarrollo Económico y Social (BNDES).

⁴³ En otro estudio elaborado por Chorro, Miguel (2008) se hace referencia a las dificultades de información financiera en este segmento del mercado, por lo cual se recomienda realizar un esfuerzo para estandarizar la información crediticia.

V. Lecciones extraídas y recomendaciones para la formulación de políticas públicas en El Salvador

Uno de los elementos preponderantes para definir el acceso al financiamiento es la tecnología de créditos. Esta tecnología puede entenderse como el conjunto de herramientas empleadas por las distintas instituciones financieras para realizar la evaluación de las solicitudes de crédito. Las tecnologías tradicionales de crédito se apoyan en la exigencia de un colateral como contrapartida para el otorgamiento de un préstamo: bienes inmuebles, estados financieros auditados y otros documentos que permitan estimar la proyección financiera de las empresas, son solicitados para realizar una evaluación de cada solicitud (Pleitez, R. 1999). Para una buena cantidad de las PYMES la cobertura de estos requerimientos representa una restricción difícil de solventar. Pero aún contando con toda la información necesaria subsisten problemas que se convierten en barreras al acceso del financiamiento, por ejemplo, el colateral requerido en muchos casos duplica al requerido por las normativas financieras. Este requerimiento además se complementa con otro tipo de garantías que encarecen el crédito, por ejemplo, las comisiones por garantía, las primas de seguros y los registros de prendas.

Las instituciones especializadas en microcréditos han logrado desarrollar una tecnología adecuada a este tipo de empresas basada en la información privada de los prestatarios, haciendo accesible el financiamiento para empresas de menor tamaño. Sin embargo, la tecnología de crédito con base en la información es generalmente más cara para el

acreedor que la basada en garantías y esto conlleva la necesidad de cobrar tasas de interés más elevadas (González Vega, 1997). Esta situación en particular también es propia en las instituciones que atienden a las PYMES.

Recientemente, la banca privada ha expresado su deseo de mejorar su atención a las PYMES en el país. Como primer paso se encuentra desarrollando un análisis interno sobre la normativa aplicada a este sector al momento de otorgarle financiamiento, esperando presentar al regulador actual –la Superintendencia del Sistema Financiero– algunas observaciones y recomendaciones en beneficio de este segmento. “Después de esta crisis que afectó a la economía real, creo que todas las normativas y paradigmas deben ser evaluados. Estamos haciendo un análisis global e integral de lo que significa la pyme, desde el día que presentan una solicitud hasta que nos pagan, sea voluntariamente o por otro medio”, afirmó Armando Arias, presidente de la Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA).

En este aspecto, también cabe señalar otras recomendaciones que van dirigidas a la atención de nichos de mercado bajo un modelo propio para las microempresas y otro para las pequeñas, dado que existen brechas gigantes entre ambos tipos de negocios. Al analizar las características de las PYMES encontraremos que las diferencias entre activos fijos, ventas y formación bruta de capital deberían llevar a una atención diferenciada, situación que no está claramente establecida en la atención crediticia ni en las políticas públicas, algunas veces se construyen programas para las MYPES, otra veces para las PYMES y en otras, a falta de una atención especializada, se termina lanzando programas para las MIPYMES.

El grado de formalidad de la empresa constituye uno de los aspectos frecuentemente señalado como restricción para el acceso al financiamiento tradicional, especialmente para las micros y pequeñas de baja escala. Sin embargo, un estudio reciente señala que un 97,1% de las medianas empresas poseen registros contables, mientras que la proporción de las pequeñas aunque se reduce a 77,9%, es relativamente alto. Es importante notar que este resultado depende de la proxy considerada para medir la formalidad. En general se observa que a mayor tamaño mayor proporción de empresas son formales y estas tienen un mayor acceso al financiamiento bancario⁴⁴ (CONAMYPE, 2007). Al respecto algunas instituciones como USAID, han sugerido realizar un análisis de la posibilidad de una amnistía fiscal temporal, con el objeto de incentivar a las empresas a formalizarse (USAID, 2007).

Otro tema importante es que el financiamiento para las inversiones no alcanza mayores coberturas porque el crédito en general en el sistema financiero salvadoreño está orientado predominantemente a las actividades de corto plazo como el Consumo y a otros créditos personales como la Adquisición de Viviendas, que representan una cartera de alta rentabilidad y adecuadas garantías. Esta situación no ha cambiado pese a que se han generado importantes proyectos de infraestructura pública y programas de atención con productos nuevos en el mercado financiero impulsados por el BMI. Desde hace tres años se iniciaron dos proyectos emblemáticos para la modernización de la infraestructura pública que le podría dar cierto valor agregado y competitividad a los negocios de las PYMES, uno de ellos es la conectividad de la zona norte del país con recursos de Fomilenio, que incluye una red de carreteras, servicios públicos, infraestructura de apoyo a la actividad productiva y para mejorar la educación y salud de las poblaciones de esa zona. No obstante lo avanzado del proyecto no se conoce de iniciativas para evaluar nuevos negocios o ampliar los ya existentes.

El otro proyecto es el del Puerto de La Unión, que ya está concluido pero que no ha iniciado operaciones. La actividad directa de este puerto y otras actividades complementarias deberían haber creado una cartera de proyectos factibles para una diversidad de actividades PYMES, pero tampoco se ha generado un posicionamiento estratégico de las políticas públicas que además involucren las necesidades de financiamiento.

Esta situación puede plantearse en general en otras actividades que deberían haber despegado para acrecentar la producción y competitividad de las PYMES; por ejemplo, a 4 años de vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos son muy pocas las empresas que se ha dinamizado

⁴⁴ Con 2,5 veces mayor probabilidad de acceso al financiamiento que las empresas informales.

aprovechando las oportunidades de negocios, salvo el comercio de productos étnicos con destino a los migrantes salvadoreños, no se conocen otras actividades que vigoricen las inversiones, por lo que por esa vía no se está generando demanda crediticia como la esperada.

El análisis del financiamiento de las inversiones de las PYMES no puede realizarse al margen de las características de las PYMES: sus ventas, activos fijos y sectores de ubicación mayoritaria; ni de las condiciones en que se desarrolla la intermediación financiera. Alrededor de estas características y condiciones están las instituciones y políticas públicas que se articulan dentro de la visión gubernamental de mediano plazo. A partir de 1 de junio de 2009 hubo un cambio de administración pública, que a la fecha continúa discutiendo el Plan Quinquenal que le propone al país para recuperar el crecimiento y revertir los impactos sociales que ha tenido la crisis mundial en el país. Bajo este contexto, se hacen las siguientes recomendaciones:

1. **Modelo PYME.** Los resultados del VII Censo Económico muestran brechas importantes en la caracterización de las pequeñas y medianas empresas; de igual manera la Encuesta del Banco Mundial establece notables diferencias en el acceso y las condiciones del financiamiento entre las PYMES, dependiendo del sector económico, la propiedad de las empresas y la orientación exportadora. Estos resultados también muestran brechas importantes si los comparamos con los obtenidos para otros países, quedando El Salvador en algunas situaciones desventajosas. Para provocar impactos de mayor escala en la atención crediticia de las pequeñas y medianas empresas, es importante que se puedan construir modelos aplicables por segmento de mercado y por tamaño de empresa. Si bien las brechas son mayores entre micro y pequeñas, las diferencias que subsisten entre las pequeñas y medianas pueden ser determinantes para concentrar acciones de las políticas públicas. Ejemplos de diferencias, además de las que se obtienen del Censo y de la Encuesta, están el uso de tecnologías de la información, el conocimiento sobre mercados de exportación, la membresía con las gremiales empresariales, la experiencia crediticia con la banca comercial, el mercadeo y posicionamiento de marca, etc. En ese sentido, debería generarse un mayor acercamiento con las PYMES, organizadas o no, para construir un modelo PYME.
2. **Sistema de Garantías.** Uno de los principales problemas para el acceso al financiamiento es la excesiva cobertura de garantías que se solicita para cubrir el riesgo de crédito. En un país como El Salvador, en el cual la formación bruta de capital fijo es baja (13,1% del PIB) así como la inversión en activos fijos (sólo el 53% de las empresas adquieren activos fijos), exigir un colateral equivalente al 150,4% del monto del préstamo se constituye en una barrera importante y además onerosa para obtener financiamiento, especialmente para inversiones. Del total de empresas, al 83,4% se les requiere colateral, preferentemente hipotecario. Esto se convierte en una seria limitación bajo las condiciones de registro y valoración de propiedades existentes. Además, desde hace varios años se está generando una sobrevaloración del precio de los bienes inmuebles por las compras que hacen los salvadoreños residentes en Estados Unidos. Este tema merece un tratamiento integral, desde la calificación de los peritos evaluadores, los métodos de valoración, el registro de garantías hipotecarias y no hipotecarias, la escasa diversificación de instrumentos financieros, el bajo desarrollo del mercado de capitales y las excesivas coberturas que exigen los bancos.
3. **Capital de Riesgo.** El mercado financiero salvadoreño no cuenta con la institucionalidad ni la cultura para desarrollar Capital de Riesgo. El país tiene los requerimientos básicos para lograr mayores niveles de competitividad global, tal como lo mide el WEF en su ranking mundial. Sin embargo, esa condición todavía no convierte a El Salvador en un lugar atractivo para la inversión nacional y extranjera, ni para aprovechar los tratados de libre comercio bilaterales y de región con terceros. En parte esta dificultad se presenta porque no hay un sistema de evaluación de oportunidades de negocios y evaluación de proyectos apalancados con Capital de Riesgo dentro de la concepción del desarrollo de los sectores claves de la economía. Esta condición permitiría contar con una cartera de proyectos bancarizables, especialmente en el

financiamiento de las inversiones. El Estado, en ese sentido, debería de crear las condiciones para el desarrollo de este instrumento.

4. Innovación y Cartera de Proyectos. Si se lograra evaluar y priorizar una Cartera de Proyectos bancarizables, las PYMES podrían entrar en una dinámica de mayor acercamiento con la banca comercial y con otros intermediarios para el financiamiento complementario de sus inversiones o de nuevas inversiones. Por otra parte, por medio de la Banca Estatal se podrían crear nuevos productos financieros para el acceso de las PYMES. La innovación es clave para desarrollar productos financieros Ad Hoc a las necesidades de los clientes.
5. Banca Estatal. El desarrollo del sistema financiero salvadoreño ha estado marcado por un proceso de veinte años en el que se ha transitado por la privatización, regionalización e internacionalización bancaria con la estructuración de Conglomerados Financieros. No obstante, en el desarrollo relativo que se ha logrado todavía hace falta una diversificación de instrumentos financieros y una mayor profundización del sector de seguros, especialmente en sectores de mayor riesgo, como el sector agropecuario. Contradictoriamente el sector de transporte que parece ser de mayor riesgo, es bien atendido y tiene una cartera con bajos porcentajes de vencimiento. En ese proceso, la Banca Estatal no ha logrado desarrollar músculo financiero para posicionarse en ese entorno competitivo; las políticas más bien han estado dirigidas al saneamiento de la cartera y a la atención de clientes tradicionales. En el entorno actual se ha planteado la necesidad de desarrollar a la banca estatal para que logre una mayor incidencia en la atención crediticia de las micro, pequeñas y medianas empresas. Dado que la banca comercial privada no ha logrado “crear y atraer” nuevas condiciones de mercado, la Banca Estatal podría tomar cierto liderazgo para una mayor atención de las PYMES y reposicionarse en el mercado.
6. Entorno Competitivo. Cualquier modelo de negocios que se quiera implementar requiere un fuerte despliegue de políticas públicas que fortalezcan la institucionalidad y el ambiente de negocios. En ese sentido, la demanda crediticia no puede verse al margen de los temas de seguridad pública, Estado de Derecho y otras políticas que reduzcan la incertidumbre y los costos de transacción.
7. Alianzas Estratégicas. La modernización y fortalecimiento de la institucionalidad de apoyo a las PYMES sigue siendo fundamental. Un buen esfuerzo se está realizando con la nueva visión de CONAMYPE, pero más allá hace falta aglutinar recursos y esfuerzos para impactar en el modelo de negocio del universo de intermediarios financieros que existen en El Salvador. Estas instituciones, creadas bajo objetivos comunes y compitiendo por el mismo mercado, tienen niveles de competitividad dispares, fuentes de fondeo diversas, estándares de supervisión no homologados y poca transparencia en la información financiera. La política de financiamiento de las PYMES, pero principalmente a las pequeñas, tendría mayor impacto si se lograran alianzas estratégicas entre estos intermediarios y entre ellos y los gobiernos locales o con otros organismos gubernamentales y no gubernamentales con posicionamiento local o conocimiento de mercado. Esto podría provocar una posición más competitiva frente a los intermediarios bancarios que operan bajo estándares internacionales.

Bibliografía

- Asociación Nacional de la Empresas Privada (ANEP), El Salvador, “Encuesta Empresarial 2010”.
- ANEP, X Encuentro Nacional de la Empresa Privada “Empleo, Productividad, Desarrollo”, El Salvador 2010. 110 páginas.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), Base Estadística divulgada en Sitio Web www.bcr.gob.sv
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “Políticas y buenas prácticas de financiamiento para la pequeña empresa”, Síntesis para divulgación. Septiembre de 2009; 24 páginas.
- Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) “Informe Sectorial Micro y Pequeña Empresa”, varios meses. El Salvador. Documentos divulgados en el Sitio Web www.bmi.gob.sv
- BMI, “Memoria de Labores 2007” del Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FIDEMYPE). 26 páginas.
- Banco Mundial, Doing Business. Reporte de varios años.
- ___ Encuesta de Empresas.
- Chorro, Miguel “El BMI en el desarrollo de la micro y pequeña empresa de El Salvador”, septiembre de 2007; 91 páginas.
- ___ “La Competitividad de las Instituciones Microfinancieras de El Salvador”, octubre de 2008; 36 páginas.
- Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), biblioteca virtual divulgada en el Sitio Web www.conamype.gob.sv
- CONAMYPE, “Libro Blanco de la Microempresa”, El Salvador, septiembre de 1997. 197 páginas.
- ___ “Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa”. El Salvador, octubre de 2000. 48 páginas.
- ___ Presentación “La inclusión de los sectores de bajo ingreso al mercado financiero”. Presentación de Rogel, Ileana en el marco del II Congreso Nacional de Microfinanzas organizado por FUNDAMICRO. El Salvador, 13 de noviembre de 2009.

- ___ “Productos y Servicios Financieros. Estudio de Oferta y Demanda”. Colección Emprendedor, diciembre de 2008, 40 páginas.
- ___ “Estrategia para el Desarrollo Competitivo de la MIPYME, 2004-2009”, Presentación Power Point; 29 páginas.
- ___ “Estrategia de Acompañamiento a la Micro y Pequeña Empresa, 2010-2014” Presentación PowerPoint; Abril 2010. 29 páginas.
- Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC). VII Censo Económico 2005.
- DIGESTYC, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, varios años.
- FEDECREDITO, información financiera divulgada en el web site institucional.
- González Vega, Claudio (1997): “Dificultades de las transacciones financieras”, en González Vega; Fernando Prado y Tomás Miller (Editores), El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual, Caracas: Corporación Andina de Fomento.
- Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC) “El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs”.
- Monge-González, Ricardo, “Banca de Desarrollo y PYMES en Costa Rica”. Documento elaborado para CEPAL, Serie Financiamiento al Desarrollo No 209. Santiago de Chile, Chile, enero de 2009; 108 páginas
- Paniagua, Gloria. Presentación del Banco Mundial, “Fomento del Desarrollo de MIPYME. Clima de Negocios y Políticas Públicas en Centroamérica” en el marco de la Conferencia Regional sobre Políticas y Programas Éxitos para el Fomento de la MIPYME en Centroamérica. El Salvador, agosto de 2006. 23 páginas.
- Pleitez, Rafael (1999). El Desarrollo de las Microfinanzas Rurales En El Salvador: La Tecnología de Crédito de la Financiera Calpiá. Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” (UCA). Programa BASIS en Centroamérica. Proyecto Sobre Prácticas Prometedoras en Finanzas Rurales.
- Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” (UCA). Revista MicroEnfoque, ediciones 29-34.
- Superintendencia del Sistema Financiero, Estadísticas Financieras y Boletines Estadísticos divulgados en el Sitio Web www.ssf.gob.sv.
- World Economic Forum, “Global Competitiveness Index”. Varios años.

Anexos

Anexo 1

Abreviaciones

ABANSA	Asociación Bancaria Salvadoreña
ANEP	Asociación Nacional de la Empresa Privada
ASOMI	Asociación de Organizaciones Microfinancieras
BCR	Banco Central de Reserva de El Salvador
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BMI	Banco Multisectorial de Inversiones
CONAMYPE	Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa
DIGESTYC	Dirección General de Estadísticas y Censos
FEDECREDITO	Federación de Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores
FIDEMYPE	Fideicomiso de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
SSF	Superintendencia del Sistema Financiero
WEF	World Economic Forum

Anexo 2

Cuadros

CUADRO A1
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR SECTORES VII CENSO Y CLASIFICACIÓN PYME

	Comercio 1	Servicios 2	Industria 3	Sub total 4 = (1+2+3)	Otros sectores ^a 5	Totales 6=(4+5)
Micro	113 045	29 731	21 517	164 293	3 772	168 065
Pequeña	2 173	2 063	812	5 048	629	5 677
Mediana	226	211	172	609	91	700
Grande	96	175	287	558	178	736
Totales	115 540	31 180	22 788	170 508	4 670	175 178
Participación (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Micro (porcentajes)	97,84	92,39	92,42	96,36	80,77	95,94
PYME (porcentajes)	2,08	7,07	4,32	3,32	15,42	3,64
Grande (porcentajes)	0,08	0,54	1,26	0,33	3,81	0,42

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

^a Comprende a los restantes 5 sectores censados: Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustrias y Minas y Canteras.

**CUADRO A2
OCUPADOS POR SECTORES VII CENSO Y CLASIFICACIÓN PYME**

	Comercio 1	Servicios 2	Industria 3	Sub total 4 = (1+2+3)	Otros sectores ^a 5	Totales 6=(4+5)
Micro	181 846	66 375	39 973	288 194	11 325	299 519
Pequeña	40 083	39 909	16 826	96 818	13 008	109 826
Mediana	15 369	14 236	12 182	41 787	6 407	48 194
Grande	20 839	62 606	126 669	210 114	31 928	242 042
Totales	258 137	183 126	195 650	636 913	62 668	699 581
Participación (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Micro (porcentajes)	70,45	36,25	20,43	45,25	18,07	42,81
PYME (porcentajes)	21,48	29,57	14,83	21,76	30,98	22,59
Grande (porcentajes)	8,07	34,19	64,74	32,99	50,95	34,60

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

^a Comprende a los restantes 5 sectores censados: Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustrias y Minas y Canteras.

**CUADRO A3
ACTIVOS FIJOS POR SECTORES VII CENSO EN USD Y POR CLASIFICACIÓN PYME**

	Comercio 1	Servicios 2	Industria 3	Sub total 4 = (1+2+3)	Otros sectores ^a 5	Totales 6=(4+5)
Micro	125 962 683	176 102 417	61 879 318	363 944 418	294 523 791	658 468 209
Pequeña	400 376 359	780 325 602	126 523 866	1 307 225 827	250 601 263	1 557 827 090
Mediana	243 171 863	285 375 728	228 306 942	756 854 533	191 705 600	948 560 133
Grande	275 515 140	671 976 923	909 255 473	1 856 747 536	2 764 324 480	4621 072 016
Totales	1 045 026 045	1 913 780 670	1 325 965 599	4 284 772 314	3 501 155 134	7 785 927 448
Participación (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Micro (porcentajes)	12,05	9,20	4,67	8,49	8,41	8,46
PYME (porcentajes)	61,58	55,69	26,76	48,17	12,63	32,19
Grande (porcentajes)	26,36	35,11	68,57	43,33	78,95	59,35

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

^a Comprende a los restantes 5 sectores censados: Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustrias y Minas y Canteras.

CUADRO A4
VENTAS POR SECTORES VII CENSO EN USD Y POR CLASIFICACIÓN PYME

	Comercio 1	Servicios 2	Industria 3	Sub total 4 = (1+2+3)	Otros sectores ^a 5	Totales 6=(4+5)
Micro	3 257 272 795	647 880 224	190 296 748	4 095 449 469	395 416 469	4 490 866 236
Pequeña	2 837 725 385	738 900 175	347 946 335	3 924 571 895	432 944 180	4 357 516 075
Mediana	1 452 026 964	504 929 572	669 932 612	2 626 889 146	263 153 293	2 890 042 441
Grande	1 534 749 171	1 269 307 264	2 787 354 224	5 591 410 659	2 336 707 511	7 928 118 170
Totales	9 081 774 315	3 161 017 235	3 995 529 919	16 238 312 469	3 428 221 453	19 666 542 922
Participación (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Micro (porcentajes)	35,87	20,50	4,76	25,22	11,53	22,84
PYME (porcentajes)	47,23	39,35	25,48	40,35	20,30	36,85
Grande (porcentajes)	16,90	40,16	69,76	34,43	68,16	40,30

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

^a Comprende a los restantes 5 sectores censados: Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustrias y Minas y Canteras.

CUADRO A5
VALOR AGREGADO CENSAL POR SECTORES VII CENSO EN USD Y POR CLASIFICACIÓN PYME

	Comercio 1	Servicios 2	Industria 3	Sub total 4 = (1+2+3)	Otros sectores ^a 5	Totales 6=(4+5)
Micro	888 487 600	380 739 175	102 193 535	1 371 420 310	255 506 836	1 626 927 146
Pequeña	706 404 647	543 107 181	155 500 969	1 405 012 797	272 326 664	1 677 339 461
Mediana	398 129 375	257 242 660	188 273 742	843 645 777	157 227 299	1 000 873 076
Grande	460 370 980	835 204 126	1 561 403 496	2 856 978 602	1 574 351 503	4 431 330 105
Totales	2 453 392 602	2 016 293 142	2 007 371 742	6 477 057 486	2 259 412 302	8 736 469 788
Participación (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Micro (porcentajes)	36,21	18,88	5,09	21,17	11,31	18,62
PYME (porcentajes)	45,02	36,69	17,13	34,72	19,01	30,66
Grande (porcentajes)	18,76	41,42	77,78	44,11	69,68	50,72

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

^a Comprende a los restantes 5 sectores censados: Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustrias y Minas y Canteras.

CUADRO A6
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO POR SECTORES VII CENSO EN USD Y CLASIFICACIÓN PYME

	Comercio 1	Servicios 2	Industria 3	Sub total 4 = (1+2+3)	Otros sectores ^a 5	Totales 6=(4+5)
Micro	6 319 195	6 463 848	560 411	13 343 454	4 869 622	18 213 076
Pequeña	47 326 481	29 933 976	9 557 202	86 817 659	9 449 889	96 267 548
Mediana	16 741 273	18 271 014	37 227 070	71 969 357	4 845 212	76 814 569
Grande	15 019 828	45 697 079	121 370 088	182 086 995	99 052 715	281 139 710
Totales	85 136 777	100 365 917	168 714 771	354 217 465	118 217 438	472 434 903
Participación (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Micro (porcentajes)	7,42	6,44	0,33	3,77	4,12	3,86
PYME (porcentajes)	74,94	48,03	27,73	44,83	12,09	36,64
Grande (porcentajes)	17,64	45,53	71,94	51,41	83,79	59,51

Fuente: Elaboración propia con base a datos del VII Censo Económico, DIGESTYC.

^a Comprende a los restantes 5 sectores censados: Transporte y Comunicaciones, Construcción y Electricidad, Agroindustrias y Minas y Canteras.

CUADRO A7
SISTEMA BANCARIO. SALDOS DE CRÉDITOS
(En miles de dólares)

Rango en dólares	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
De US\$0 a US\$ 1 000	136 441	169 784	205 697	227 402	247 079	249 549	226 800
De US\$1 001 a US\$ 5 000	382 854	467 165	550 684	671 838	778 772	829 537	826 132
De US\$5 001 a US\$ 10 000	280 640	332 553	406 180	506 078	594 268	653 433	668 749
De US\$10 001 a US\$ 50 000	1 199 272	1 319 003	1 471 330	1 653 497	1 895 582	2 007 300	1 962 166
De US\$50 001 a US\$ 100 000	552 048	615 285	687 031	767 179	865 107	922 104	899 582
De US\$100 000 a US\$ 1 000 000	1 555 565	1 653 614	1 700 704	1 882 766	2 106 754	2 101 789	1 924 671
De US\$1 millón a US\$ 5 millones	1 290 402	1 259 478	1 302 399	1 402 498	1 351 460	1 371 157	1 116 311
De US\$5 millones a US\$ 10 millones	374 766	383 552	484 338	536 727	617 324	554 265	491 075
Más de US\$10 millones	349 842	280 569	377 741	467 498	455 618	532 164	558 129
Totales	6 121 829	6 481 004	7 186 104	8 115 483	8 911 963	9 221 296	8 673 615
Variaciones anuales		359 174	705 100	929 379	796 480	309 333	(547 681)

Fuente: Elaboración propia con base a datos divulgados por la SSF en el website www.ssf.gov.sv.

CUADRO A8
SISTEMA BANCARIO. NÚMERO DE DEUDORES
(En miles de dólares)

Rango en dólares	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
De US\$0 a US\$ 1 000	336 148	420 423	476 615	496 188	545 136	545 666	509 150
De US\$1 001 a US\$ 5 000	231 446	268 190	290 129	342 616	383 435	404 596	407 467
De US\$5 001 a US\$ 10 000	58 660	67 255	76 796	93 225	106 777	116 309	122 547
De US\$10 001 a US\$ 50 000	65 143	71 767	80 336	90 768	103 333	111 196	113 687
De US\$50 001 a US\$ 100 000	8 759	9 748	10 779	11 960	13 387	14 479	14 430
De US\$100 000 a US\$ 1 000 000	5 093	5 548	6 034	3 686	7 603	8 190	8 091
De US\$1 millón a US\$ 5 millones	630	632	629	641	590	607	537
De US\$5 millones a US\$ 10 millones	71	72	84	89	98	86	85
Más de US\$10 millones	30	29	31	37	38	41	41
Totales	705 980	843 664	941 433	1 042 210	1 160 397	1 201 170	1 176 035
Variaciones anuales		137 684	97 769	100 777	118 187	40 773	(25 135)

Fuente: Elaboración propia con base a datos divulgados por la SSF en el website www.ssf.gob.sv.

CUADRO A9
SISTEMA BANCARIO. MONTO PROMEDIO DE SALDOS DE CRÉDITOS
(En miles de dólares)

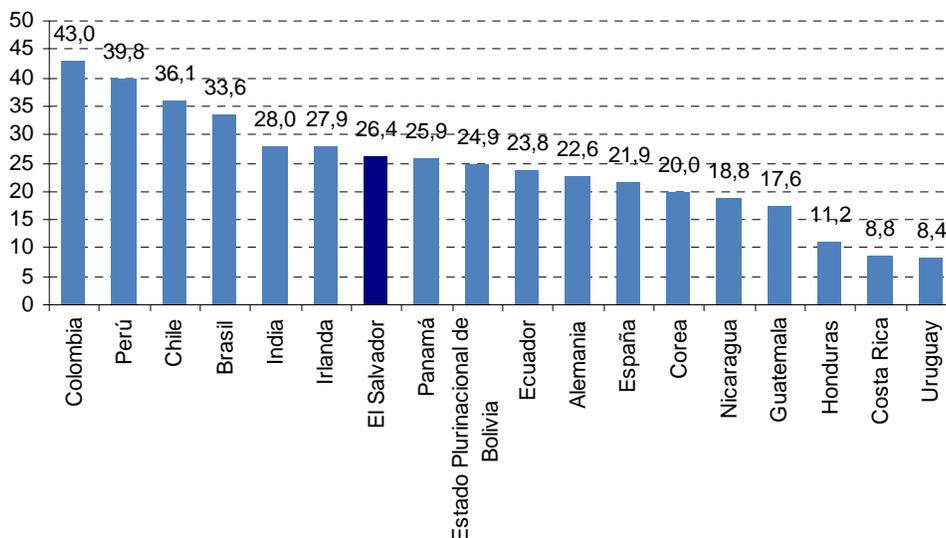
Rango en dólares	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
De US\$0 a US\$ 1 000	406	404	432	458	453	457	445
De US\$1 001 a US\$ 5 000	1 654	1 742	1 898	1 961	2 031	2 050	2 027
De US\$5 001 a US\$ 10 000	4 784	4 945	5 289	5 429	5 566	5 618	5 457
De US\$10 001 a US\$ 50 000	18 410	18 379	18 315	18 217	18 334	18 052	17 259
De US\$50 001 a US\$ 100 000	63 026	63 119	63 738	64 145	64 623	63 686	62 341
De US\$100 000 a US\$ 1 000 000	305 432	298 056	281 854	281 598	277 095	256 629	237 878
De US\$1 millón a US\$ 5 millones	2 048 256	1 992 844	2 070 587	2 187 984	2 290 610	2 258 908	2 078 792
De US\$5 millones a US\$ 10 millones	5 278 391	5 327 110	5 765 929	6 030 641	6 299 222	6 444 936	5 777 348
Más de US\$10 millones	11 661 386	9 674 803	12 185 205	12 635 082	11 989 939	12 979 321	13 612 901

Fuente: Elaboración propia con base a datos divulgados por la SSF en el website www.ssf.gob.sv.

Anexo 3

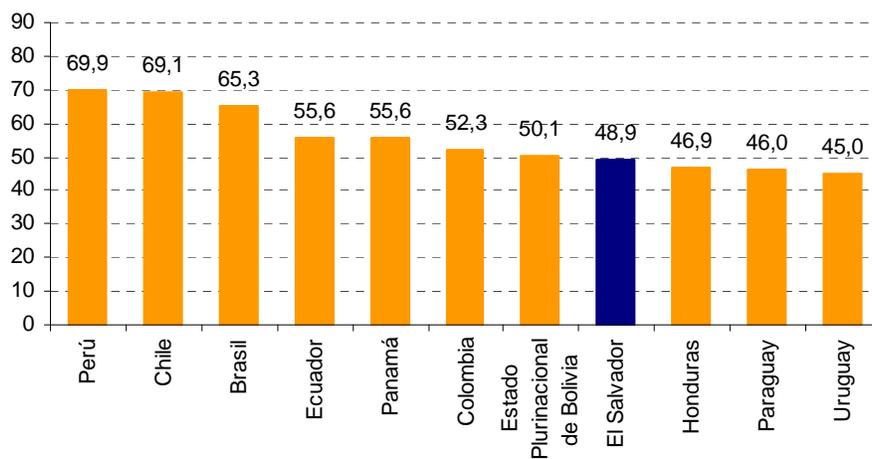
Gráficos

GRÁFICO A1
PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN FINANCIADA CON PRÉSTAMOS BANCARIOS



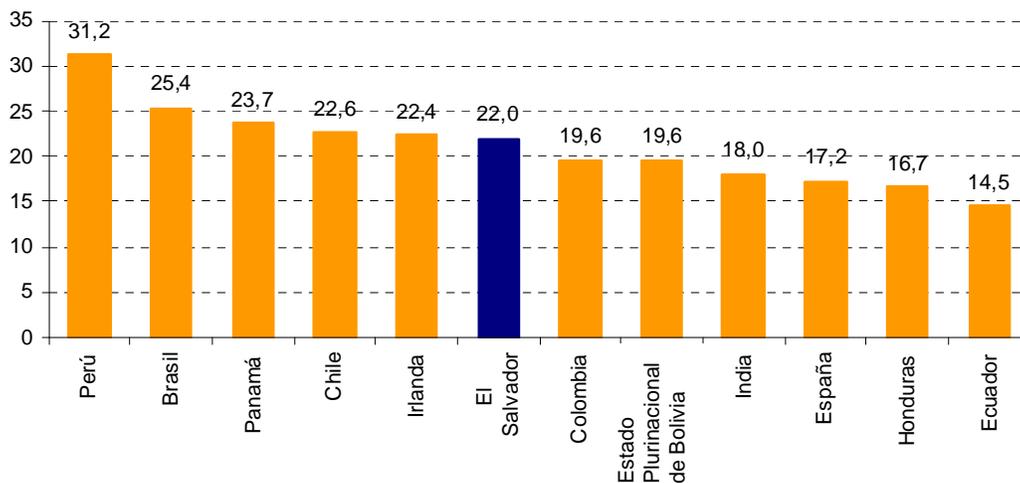
Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

GRÁFICO A2
PORCENTAJE DE EMPRESAS CON LÍNEAS DE CRÉDITO DE INSITITUIONES FINANCIERAS



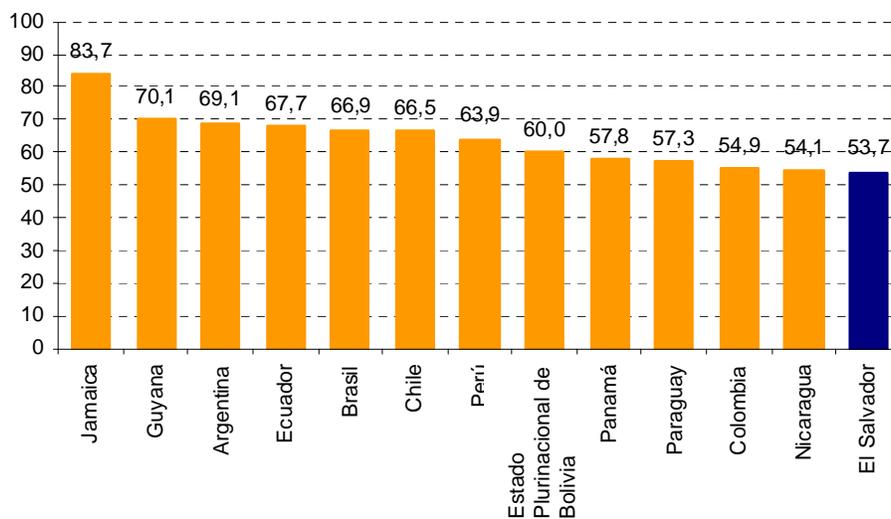
Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

GRÁFICO A3
PORCENTAJE DE EMPRESAS CON FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA CAPITAL DE TRABAJO



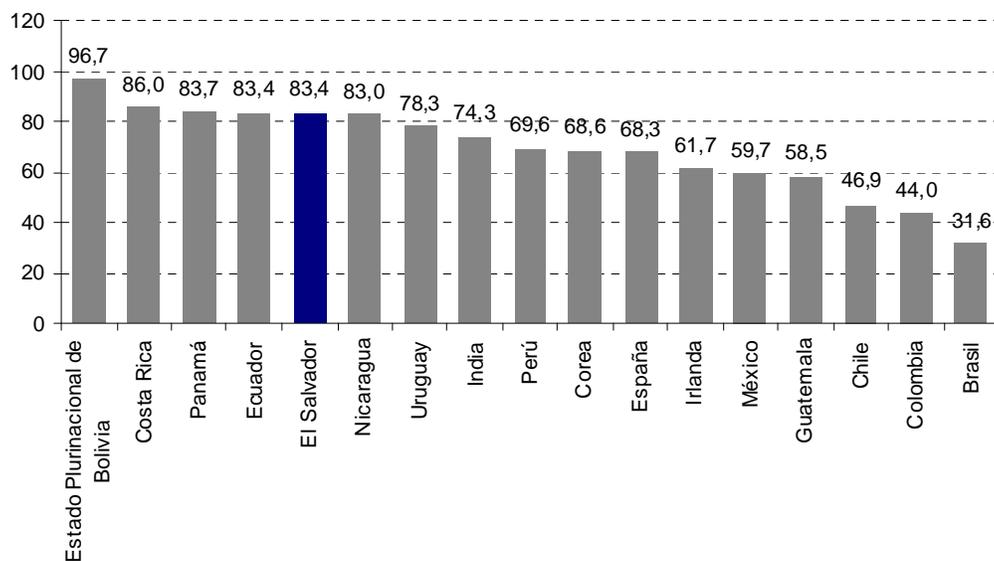
Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

GRÁFICO A4
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE ADQUIEREN ACTIVOS FIJOS



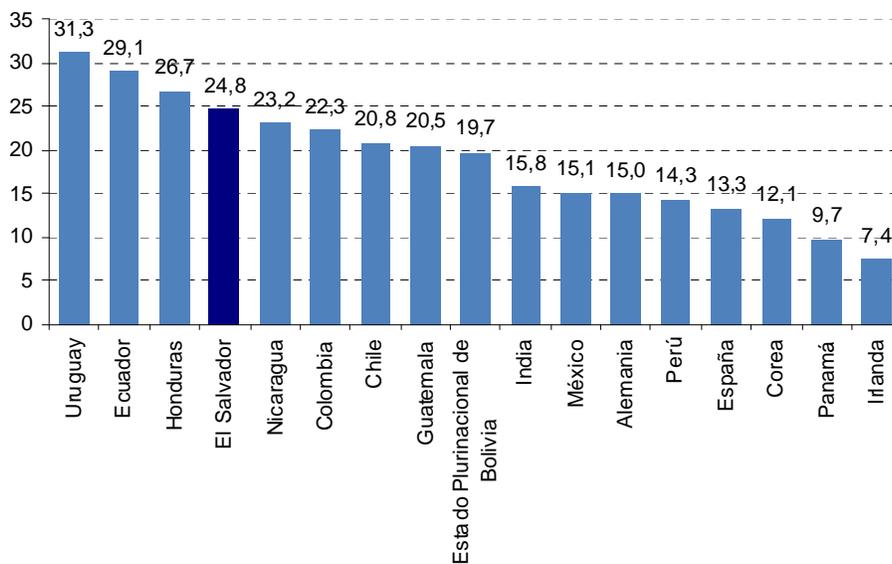
Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

GRÁFICO A5
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REQUIEREN DE COLATERAL



Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.

GRÁFICO A6
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CONSIDERAN EL COSTO O ACCESO AL FINANCIAMIENTO COMO UNA RESTRICCIÓN SERIA O MUY SERIA



Fuente: Banco Mundial divulgada en <http://espanol.enterprisesurveys.org/>.



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Serie

financiamiento del desarrollo

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

225. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: caso El Salvador (LC/L.XXX-P), N° de venta S.10.II. G.XX (US\$10.00), 2010.
224. Protección del gasto público social a través de la política fiscal: El caso de Chile (LC/L.XXX-P), N° de venta S.10.II. G.XX (US\$10.00), 2010.
223. Microfinanzas en Honduras (LC/L.3193-P), N° de venta S.10.II. G.26 (US\$10.00), 2009.
222. La industria microfinanciera en Nicaragua: el rol de las instituciones microfinancieras (LC/L.3146-P), N° de venta S.09.II.G.119 (US\$10.00), 2009.
221. A summary of the experience of Chile and Colombia with unremunerated reserve requirements on capital inflows during the 1990's, (LC/L.3145-P), sales N° E.09.II.G118 (US\$10.00), 2009.
220. ¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina? (LC/L.3147-P), N° de venta S.09.II.G.120 (US\$10.00), 2009.
219. Diseño y ajuste de los planes explícitos de beneficios: el caso de Colombia y México (LC/L.3131-P), N° de venta S.09.II.G.106 (US\$10.00), 2009.
218. Microfinanzas en Nicaragua (LC/L.3135-P), No de venta S.09.II.G.110 (US\$10.00), 2009.
217. Microfinanzas y políticas públicas: desempeño reciente y propuestas para la acción en Venezuela (LC/L.3105-P), N° de venta S.09.II.G.86 (US\$10.00), 2009.
216. Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos (LC/L.3089-P), N° de ventas S.09.II.G.75 (US\$10.00), 2009.
215. Microfinanzas en Honduras: realidad y retos para la definición de políticas (LC/L.3088-P), N° de ventas S.09.II.G.74 (US\$10.00), 2009.
214. Microfinanzas dentro del contexto del sistema financiero colombiano, (LC/L.3080-P), N° de ventas S.09.II.G.67 (US\$10.00), 2009.
213. La industria de microfinanzas en Guatemala: estudio de casos, (LC/L.3068-P), N° de ventas S.09.II.G.61 (US\$10.00), 2009.
212. Microfinanzas e instituciones microfinancieras en Colombia (LC/L.3055-P), N° de ventas S.09.II.G.54 (US\$10.00), 2009.
211. La industria de microfinanzas en Guatemala: estudio de casos, (LC/L.3044-P), N° de ventas, S.09.II.G.46 (US\$10.00), 2009.210. The Latin American experience in pension system reform: coverage, fiscal issues and possible implications for China, (LC/L.3035-P), sales N° S.09.II.G.43 (US\$10.00), 2009.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.:.....Fax:.....E.mail:.....