



FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



TEMA:

MECANISMOS DE FINANCIAMIENTOS NO TRADICIONALES APLICABLES

PARA LAS MYPES DE EL SALVADOR

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO POR:

ANA LORENA BATRES GUERRERO

CARLOS ERNESTO MONROY CABRERA

CARLOS ERNESTO RODRÍGUEZ FRANCO

PARA OPTAR AL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DICIEMBRE 2009

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LIC. JOSÉ MAURICIO LOUCEL.

VICERRECTOR GENERAL

ING. NELSON ZÁRATE SÁNCHEZ

DECANA FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

LICDA. NORIS LÓPEZ DE CASTANEDA

JURADO EXAMINADOR

Lic. José Alexander Castañeda

PRESIDENTE

Ing. Carlos Carbonell

PRMER VOCAL

Ing. Luis Mario Álvarez

SEGUNDO VOCAL

DICIEMBRE, 2009

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios todo poderoso, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el período de estudio.

Agradecer hoy y siempre a mi familia por la paciencia y apoyo ya que si no fuese por el esfuerzo realizado por ellos, mis estudios de maestría no hubiesen sido posibles. A mi madre Rosa Elena Guerrero, mis hermanas Claudia, Mirian, Sonia, Toñy, Inés y mis hermanos Wilson y Luis, mi niña Andrea y todas mis sobrinitas y sobrinos porque me han brindado el ánimo, apoyo y alegría que me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante.

Especialmente, agradezco a mis amigos y compañeros de estudio pero principalmente, a mis compañeros de tesis por creer en mí y brindarme su amistad y cariño, así como también con especial cariño a nuestro asesor por su paciencia, conocimiento y dedicación desinteresada, muchas bendiciones para todos.

Ana Lorena Batres Guerrero.

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS

Agradezco primeramente a Dios todo poderoso y su hijo Jesucristo, por ser mi mejor amigo, mi fortaleza, darme todo lo que tengo y no dejarme caer nunca.

Con mucho cariño a mis padres les dedico este triunfo, ya que me dieron la vida y han estado en todo momento conmigo. Gracias Mamá por inculcarme valores de responsabilidad, tenacidad y empeño, por sus oraciones y compañía. Gracias Papa por ayudarme en la carrera, creer en mí, por inculcarme el deseo de superación y sus muchas oraciones.

A mis hermanos y amigos, por estar conmigo para brindarme todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

A mis compañeros de tesis por acompañarme en este camino que hoy culminamos, gracias por compartir su conocimiento y amistad conmigo.

A nuestro asesor de tesis, por su colaboración, paciencia y apoyo brindado desde el principio, por ser una persona con la que pudimos contar durante todo el proceso del trabajo de graduación.

Carlos Ernesto Monroy Cabrera

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS

Dedico este trabajo de graduación a mi amada Petota Yolanda, mi familia y madre, quienes estuvieron junto a mí a lo largo de mi preparación, dándome su aliento y paciencia para superar las pruebas que exige éste grado académico. Ellos también acompañaron mis noches de desvelo, compartieron el tiempo que les correspondía y brindaron su ayuda incondicional. Para todos ellos muchas bendiciones y que Dios se los recompense.

Asimismo, agradezco a mis compañeros de estudio y profesores, con quienes compartí momentos especiales y gratos, por sus enseñanzas y consejos; pero sobretudo, a mi grupo de trabajo de graduación, por su esfuerzo y dedicación, ya que sin ellos hubiese sido muy difícil el camino a seguir.

Pero la honra y gloria a mi señor Jesús, por su guía y fortaleza, por su protección y sabiduría, que cada momento puso de manifiesto en mí. Reciba mi más profundo agradecimiento por permitirme conquistar un triunfo más en mi vida, que a pesar de no merecerlo me lo ha concedido.

Carlos Ernesto Rodríguez Franco

INDICE

INTRODUCCION	PAG.
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Formulación y antecedentes del problema.....	1
1.2 Delimitación del tema.....	11
1.3 Justificación de la investigación.....	13
1.4 Objetivos de la investigación.....	14
1.4.1 Objetivo general.....	15
1.4.2 Objetivos Específicos.....	15
2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE REFERENCIA.....	15
2.1 Generalidades de las MYPES.....	15
2.1.1 Definición de las MYPES.....	16
2.1.2 Clasificación de las MYPES.....	18
2.1.3 Importancia de las MYPES en la Economía Salvadoreña.....	20
2.1.4 Evolución de las MYPES.....	24
2.2 Mecanismos de financiamientos de las MYPES.....	26
2.2.1 Estructura del sistema financiero convencional.....	26
2.2.2 Estructura del sistema financiero no convencional.....	29
2.2.3 Estructura del sistema financiero rural.....	30
2.2.4 Demanda de servicios financieros de las MYPES.....	32
2.2.5 Oferta de microcréditos.....	36
2.3 Mecanismos de financiamiento no tradicionales de las MYPES.....	39
2.3.1 Nuevos instrumentos de financiamiento para las MYPES.....	39
2.3.3 Leasing (Arrendamiento financiero.....	42
2.3.4 Retro leasing (Arrendamiento con pacto de retro.....	46
2.3.5. Fondos de Capital de riesgo.....	48
2.3.6 Titularización de activos.....	53
3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES.....	57
3.1 Operacionalización de variables.....	58
3.2 Matriz de ítems.....	59
4. DISEÑO METODOLOGICO.....	59
4.1 Tipo de Estudio.....	59

4.2 Diseño	59
4.3 Población y muestra.....	59
4.4 Técnicas e instrumentos (Recolección de los datos.....	60
5. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS	62
5.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DEL ACCESO AL CREDITO DE LAS MYPES	62
6. PROPUESTA	88
6.1 MYPE factoraje	90
6.1.1 Experiencia en otros países.....	92
6.1.2 Experiencia del Factoraje en El Salvador	100
6.1.3 Propuesta de Factoraje Electrónico para las MYPES	105
6.2 Banca Móvil.....	111
6.2.1 Experiencia en países desarrollados	113
6.2.2 Experiencia en Países en desarrollo	115
6.2.3 Desafíos regulatorios que plantea la banca móvil	137
6.2.4 Preámbulo de la banca Móvil en El Salvador	142
7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	150
7.1 CONCLUSIONES	151
7.2 RECOMENDACIONES	153
8. FUENTES BIBLIOGRAFICAS	154
9 ANEXOS	159
ANEXO 1 MATRIZ DE CONGRUENCIA	159
ANEXO 2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	163
ANEXO 3 FORMATO DE ENCUESTA PARA LAS MYPES	164
ANEXO 4 FORMATO DE ENTREVISTA PARA LAS IFIS	169
ANEXO 5 RESULTADO OBTENIDOS DE LAS ENCUESTAS A LAS MYPES	171

INTRODUCCIÓN

En El Salvador, así como en muchos países de Latinoamérica, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) representan un sector muy importante dentro de sus economías, ya que una gran proporción de la población económicamente activa labora en estas empresas, por lo tanto poner énfasis al progreso de este sector es contribuir al desarrollo económico y social del país. Por tal razón el presente documento está enfocado en proponer mecanismos no tradicionales de financiamiento para las micro y pequeñas empresas de El Salvador (MYPES), debido al poco acceso de financiamiento tradicional de este sector.

El desarrollo de este trabajo consta de siete capítulos:

Capítulo 1. En este capítulo, se describen los antecedentes de la problemática central de este estudio; es la dificultad que tienen las MYPES para el acceso al crédito con las instituciones financieras bancarias. Además, se plantean el objetivo general y los específicos.

Capítulo 2. Se describen las generalidades del sector MYPE, los mecanismos de financiamiento que actualmente se dan en el país y se brinda una breve descripción de los mecanismos no tradicionales que se practican, tanto en el país como en otros países.

Capítulo 3. En este apartado se presenta la operativización de los objetivos anteriormente planteados en el Capítulo 1.

Capítulo 4. Trata del diseño metodológico que se utilizará en esta investigación, que consta de tipo de estudio, población y muestra, técnica e instrumentos y selección del estadístico por aplicar.

Capítulo 5. Se plantea el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a algunas instituciones financieras y gremios que atienden a las MYPES, y de las encuestas que se efectuaron a las MYPES, según muestra calculada.

Capítulo 6. En este capítulo se describe la propuesta, haciendo mención de los mecanismos de financiamiento no tradicionales, que podrían implementarse en El Salvador, para que las MYPES tengan mayor acceso al financiamiento específicamente para capital de trabajo e inversión, haciendo una breve descripción de cómo estos mecanismos funcionan en otros países.

Capítulo 7. Se encuentran las conclusiones y recomendaciones que se proponen para mejorar el acceso al crédito de las MYPES.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Formulación y antecedentes del problema

Históricamente la microempresa ha jugado un papel relevante para el desarrollo económico y social de El Salvador. Durante la década de los ochenta la importancia de dicho sector aumentó considerablemente debido al cierre masivo de empresas grandes y medianas provocado por el conflicto¹ y a la crisis económica que experimentó el país en esa época. De esta manera, el sector de la microempresa se convirtió en uno de los bastiones principales que evitaron que la economía colapsara y en el principal generador de empleo de la economía.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el país se han caracterizado por tener un acceso limitado a los servicios financieros de fuentes formales. De las poco más de 512 mil microempresas que operan en El Salvador, el 81% se encuentra en las zonas urbanas. Igualmente, se da una concentración geográfica del microcrédito en zonas cercanas a los centros urbanos. Dicha concentración ha estado acompañada por una oferta limitada de productos financieros para los productores rurales.

¹ Entre 1979 y 1985 cerraron un total de 248 empresas, afectando a 27,413 trabajadores (PNUD 1995, 22).

Ante la marginación del sector bancario hacia las MYPES, surgen las instituciones de microfinanzas, definidas como la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorros y seguros. No hay que confundir microcréditos con microfinanzas; el primero se define como un préstamo comercial no tradicional que se caracteriza por montos y plazos promedios relativamente menores a los de la banca y presta sólo en base a la moral de pago de los clientes y a partir de flujos de caja de éstas. Las instituciones de microfinanzas se caracterizan porque van más allá de microcrédito, pueden prestar servicios de ahorro y dar otra diversidad de servicios que se encuentran en la banca.

La oferta de servicios financieros está siendo atendida por al menos 160 instituciones microfinancieras, entre las cuales se pueden mencionar: ONG, fundaciones, cooperativas, cajas de crédito, banco de los trabajadores, sociedades de ahorro y crédito y bancos comerciales, alcanzando una penetración de crédito de más del 40% a nivel nacional.

La evolución de la industria microfinanciera es una variable trascendental en la economía de El Salvador, revistiendo su importancia en las oportunidades de sostenimiento económico para los micro y pequeños empresarios salvadoreños. Lo anterior se constata en la participación de dicho sector dentro del Producto

Interno Bruto (PIB), estimado de un 38% a 40%² en el año 2008.

En la evolución mostrada por el sector de la micro y pequeña empresa, ha tenido un papel importante el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) banco de segundo piso que, desde su creación y en forma coordinada con otras instituciones de gobierno, del sector privado y de cooperación internacional, ha apoyado de forma permanente al sector, promoviendo la generación y transferencia de mejores prácticas, así como también, brindando financiamiento y asistencia técnica.

Dicha evolución es importante reflejarla a través de un documento técnico, que describa el desarrollo de las MYPE en los diez últimos años y el papel preponderante ejercido por el BMI en dicho desarrollo.

El promedio de la tasa de interés aplicada a las MYPES por las instituciones de microfinanzas en el 2008, oscilaba entre 32 y 48 % anual, más elevadas que la banca tradicional porque, además de los plazos largos, gastan más recurso humano y en tiempo ya que las instituciones de microfinanzas cuentan con promotores que se encargan de hacer visitas diarias o semanales a sus clientes, pero funciona como una alternativa a los agiotistas que prestan a tasas entre el 300% y 600% anual.

² Cuaderno de Microfinanzas, Las Microfinanzas en Centroamérica, Compendio Regional N°6, Red Centroamericana de Microfinanzas.

Las MYPES aunque son apoyadas por más de 100 organismos de crédito, desde instituciones financieras no bancarias, la banca tradicional y representaciones internacionales, se encuentran con la dificultad de no contar con facilidades de fondeo en su intento por crecer y lograr meterse a los procesos de globalización.

Consciente de esta traba de financiamiento, además, muchas veces este sector carece del conocimiento de mercados claros, que le sirvan como aval para que las instituciones financieras confíen en sus negocios.

Pero los expertos consideran que el desarrollo de las MYPES también depende de que la banca cuente con productos especializados, porque los que existen actualmente no terminan de brindar el apoyo financiero que el sector necesita para su despegue.

Sobre eso precisamente, un estudio elaborado por la multinacional de tarjetas de crédito Visa y la firma Nielsen Company, líder mundial en información de mercadotecnia, medición e información de medios, revela que los principales obstáculos para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas son los apuros por los que atraviesan, cuando quieren obtener créditos y el escaso acceso a servicios financieros empresariales.

La muestra, realizada entre enero y marzo del 2007, en por lo menos ocho países latinoamericanos, profundiza en los hábitos de pago, las necesidades de

compra y percepciones de este tipo de empresas.

Aproximadamente una quinta parte de las MYPES afirma contar con algún crédito formal, el cual es mayormente otorgado por los bancos.

CONAMYPE concuerda en que las instituciones financieras tienen que hacer énfasis en ofrecer instrumentos financieros especializados en las MYPES, sobre todo porque sus proyectos pasan de ser locales a internacionales.

El presidente del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Nicola Angelucci, reflexiona que, en efecto, no es tan fácil obtener un crédito. Porque si es fácil, después nos están embargando la casa, hasta el televisor. “Es un esfuerzo en conseguirlo y hay que hacer un esfuerzo para entender si estamos listos para obtener un crédito”, reflexiona Angelucci.

Para eso, según el presidente del BMI, los pequeños y medianos empresarios deben conocer los apoyos con los que cuentan por parte de los gobiernos y los que pone a disposición el sistema financiero.

Por ejemplo, en El Salvador, Angelucci recuerda que una vez que las pequeñas empresas se formalizan, les da por crecer, pero apenas cuentan con garantías para financiar sus activos fijos, necesitando ofrecer también fianzas para su capital de trabajo.

En la plaza salvadoreña, y en América Latina en general, ante la falta de avales,

se están popularizando las llamadas Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR), agrupaciones comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las MYPES, a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones.

Esta sociedad funciona en El Salvador como Garantías y Servicios (G y S), donde participan grandes empresas, bancos y el mismo sector interesado.

Las restricciones al acceso a fuentes de financiamiento, se definen como aquellos elementos que impiden a las MYPES, recibir créditos a través de la banca formal y las instituciones especializadas, o incluso, acceder a éstos con un menor costo financiero.

Por medio de investigación bibliográfica, a la cual agregan entrevistas con empresarios de MYPES, que son los solicitantes de créditos, y gestores de créditos, se establecieron elementos que ayudarían a que las MYPES salvadoreñas recibieran financiamiento en condiciones más asequibles³.

Entre las restricciones al financiamiento tenemos:

1. Formalidad de la empresa

2. Garantías o colaterales

³ Tópicos económicos del BCR, Juan Carlos Sánchez (marzo 2008) Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las PYMES en El Salvador, de <http://www.bcr.gob.sv/?cat=1076>.

3. Estructura de la información del negocio

4. Tecnología de microcréditos

5. Altas tasas de interés

6. Plazos cortos de pago

Los otorgadores de créditos consideran que las primeras tres son las principales deficiencias que impiden otorgar financiamiento a las MYPES; mientras que las empresas solicitantes de crédito, ven en todos los elementos restricciones al crédito.

A continuación, se detalla cada una de los elementos antes mencionados:

a) Formalidad de la empresa. El método para determinar el grado de formalidad de una empresa es a través de sus registros contables y/o Declaración de IVA, dado que éstos sirven para medir las ventas, costos, ganancias y otros elementos claves para evaluar la evolución de los negocios.

b) Garantías o colaterales. Éstas representan para las instituciones otorgadoras de créditos, una forma de disminuir el riesgo, pues en el caso de no pagarse el crédito, la garantía disminuye las pérdidas. Las garantías consideradas por el sistema financiero son: depósitos en efectivo, avales bancarios, valores de renta fija, fianzas e hipotecas.

La mayoría de empresas de tamaño medio cuentan con activos que pueden ser utilizados como garantías. Pero, en los sectores donde existen barreras, son en la micro y pequeña empresa, dado que en muchos casos, no poseen dichas garantías; por esto el otorgamiento de créditos va dirigido a los representantes legales o dueños de las empresas, y cuenta mucho el récord crediticio personal de éstos.

c) Estructura de la información del negocio. Muchos micro y pequeños empresarios, tienen definida la orientación del financiamiento, pero no estructuran adecuadamente esta información, y muchas veces, no incorporan el impacto que tendrá el financiamiento en el negocio; es por esto que se les rechaza el crédito.

Esta información debe detallar la cantidad solicitada, el plazo de pago, uso del financiamiento, historial del negocio, los bienes con los que cuenta el negocio, el monto de ingresos por venta, el costo de venta, documentos e información personal. Al mismo tiempo, el solicitante debe conocer las sanciones y penalizaciones en que se incurre por no pagar el crédito.

Existen instituciones encargadas del fomento de la micro y pequeña empresa, las cuales dan asesoría sobre los trámites necesarios para el acceso al crédito, ahondando en estructurar la información anterior.

d) Tecnología de micro-créditos. Es la que utilizan las instituciones financieras

para evaluar el crédito. Ésta varía según la institución; y en el caso de los bancos tradicionales, consiste en solicitar al prestatario: estados financieros de la empresa (actuales y proyectados), proyecciones de venta, declaraciones y solvencias de impuestos, activos que puedan ser tomados como garantías, etc.

Toda esta información se procesa para aprobar o rechazar el crédito. Para las micro y pequeñas empresas, sólo la recolección de esta cantidad de documentos formales representa un problema; aparte de que la aprobación o rechazo del crédito tarda entre uno y dos meses.

e) Altas tasas de interés. Las tasas de interés varían según cada canal de financiamiento; así, un banco puede ofrecer tasas de interés relativamente bajas, pero su menor conocimiento del cliente, experiencia sobre el sector y el requerimiento de garantías, hacen que el crédito sea muy racionado por parte del banco. Son pocos los bancos salvadoreños que trabajan con el sector, mientras otros comienzan a interesarse formulando programas o mejorando los actuales.

Instituciones más especializadas como las cajas de crédito, tienden a racionar menos el crédito, pero cobran una tasa de interés mayor a la bancaria. Al mismo tiempo, son más flexibles para el cobro en los plazos acordados, por esto y a pesar del costo, muchos empresarios prefieren trabajar con estas instituciones.

f) Plazos cortos. A los micros y pequeños empresarios, generalmente se les otorgan plazos cortos en el financiamiento de sus créditos. Estos casi siempre son otorgados por instituciones especializadas y no por bancos, dado que estos últimos, por ser más formales, tienden a otorgar a plazos mayores y castigan severamente la falta de pago. Las instituciones especializadas son más flexibles, dado que poseen mayor experiencia en el manejo de este tipo de créditos y conocen mejor a los clientes.

Al evaluar la estructura de financiamiento que tienen las MYPES, podemos concluir que las consideradas restricciones de acceso al financiamiento⁴, son el resultado del ajuste que hace el mercado a través de las instituciones financieras para atender al sector de las MYPES, de acuerdo a la tecnología de crédito utilizada. Las instituciones especializadas asumen un riesgo mayor al disminuir dichas restricciones, por lo cual tienden a cobrar una tasa más alta y aplicar plazos más cortos.

Sobre la base del problema planteado anteriormente, surge la siguiente interrogante ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento que tienen actualmente las MYPES y qué otras alternativas de financiamiento se pueden implementar?

⁴ Tópicos económicos del BCR, Juan Carlos Sánchez (marzo 2008) Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las PYMES en El Salvador, de <http://www.bcr.gob.sv/?cat=1076>.

1.2 Delimitación del tema

1. Límites teóricos del problema.

- Dificultad de acceso al financiamiento
- Altos costos financieros
- Sector informal, sin garantías que los respalden

2. Límites temporales de la investigación

- Junio a septiembre del 2009.

3. Límites espaciales

- MYPES asociadas a la Cámara de Comercio de El Salvador y CONAMYPE

4. Unidades de observación

- Micro y pequeñas empresas en El Salvador

5. Ubicación del problema en el contexto por estudiar.

- Contexto económico

6. Sujetos de estudio.

- MYPES, gremios, instituciones gubernamentales, instituciones de microfinanzas, bancos de segundo piso y sociedades de garantías recíprocas.

7. Fuentes

- Primarias: Entrevistas y encuestas
- Secundarias: Páginas web, libros, investigaciones, periódicos, estudios realizados por otros países.

1.3 Justificación de la investigación

En El Salvador, así como en muchos países de Latinoamérica, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) representan un sector muy importante dentro de sus economías, pues un gran porcentaje de la población económicamente activa labora en estas empresas.

El principal obstáculo que ha frenado el desarrollo de las Micros y Pequeñas empresas, ha sido siempre la falta de crédito bancario, históricamente, las MYPE en el país se han caracterizado por tener un acceso limitado a los servicios financieros de fuentes formales.

La micro empresa, no tiene acceso a la banca tradicional, ya que estos tienen poco interés en este sector; además, que estas no cuentan con garantías reales, documentos que evidencien y reflejen sus operaciones empresariales, por lo que tienen que recurrir a las micro financieras o prestamistas particulares que los ahogan con los intereses.

Es indudable la limitación de las MYPES para acceder al financiamiento principalmente por la falta de garantías tangibles, lo que las convierte en un crédito de alto riesgo para las instituciones financieras privadas. Además, el costo de transacción para la aprobación de un crédito para la MYPE es muy alto, si lo comparamos con un crédito de mayor cuantía, requerido por una empresa grande, por lo que los bancos son muy reacios al atender el sector. Por otra parte las altas tasas de interés a que son sometidos estos créditos hacen que ellos no sean viables para las MYPES.

A nivel de Latinoamérica, los países que tienen mayor acceso al crédito bancario en orden de mayor a menor son: Panamá, Chile y El Salvador. Sin embargo, la realidad es que en general hay poco acceso al crédito, lo que resulta contradictorio ya que se necesitan más recursos para invertir y hacer prosperar a las empresas, pero el crédito es tremendamente limitado.

Por tal razón, las atenciones de las micro y pequeñas empresas, deben ser enfocada en un sentido más social que económico, debido a la importancia que

tienen estas empresas en la generación de ingresos y empleos para el país, según CONAMYPE, las MYPES contribuyen al PIB entre el 25% y 36%.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Proponer alternativas no tradicionales de financiamiento que faciliten el acceso al crédito a las MYPES.

1.4.2 Objetivos específicos

1. Indagar cuáles son las necesidades de financiamiento que tienen actualmente las MYPES.
2. Proponer mecanismos no tradicionales, que ayuden a las MYPES a obtener financiamiento.
3. Recomendar medidas para mejorar el acceso de las MYPES al crédito.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE REFERENCIA

2.1 Generalidades de las MYPES

2.1.1 Definición de las MYPES

A nivel internacional, no existen definiciones estandarizadas sobre las empresas que integran el sector de las Micros y Pequeñas Empresas (MYPES), aun cuando éstas incorporan los elementos básicos del concepto empresa, se observa que cada país determina sus propios criterios y definiciones en función de sus condiciones, perspectivas y fines, algunos criterios que consideran son su legislación nacional vigente, puede ser en base a monto de ventas, número de trabajadores, actividad económica y otros.⁵

Una micro y pequeña empresa (MYPES) es definida como aquella unidad económica constituida por persona natural o jurídica que, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial reconocida por la legislación nacional vigente, tiene el objetivo de desarrollar actividades varias como la de extracción,

⁵ El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs, bajado el 15 de Mayo de 2009, de <http://www.minec.gob.sv>

transformación, producción, comercialización de bienes o de prestación de servicios.⁶

El sistema financiero tiene su propio concepto y clasificación de micro y pequeño empresario; no existe una armonía de conceptos que definan las micro y pequeñas empresas (MYPES), pero lo que resulta común en todos los países es el alto nivel de informalidad que existe, considerando como informal a la actividad económica desarrollada por trabajadores que no se encuentran registrados de acuerdo a la legislación vigente.⁷

El término microempresa, de acuerdo a Jorge Arroyo⁸, se refiere genéricamente a las unidades económicas productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. La baja capitalización inicial de las MYPES tiende a reproducir, en la mayoría de ellas, un círculo vicioso: baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos, escasa capacidad de reinversión

⁶ Diseño Metodológico para la estimación de: Los aportes del sector de las MYPES a la economía nacional <http://www.ampyme.gob.pa/siep/distrito>.

⁷ Informalidad y Emprendimiento, Análisis y Propuestas para la Formalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina, bajado el 25 de abril de 2009. De <http://www.monografias.com/trabajos55/micro-y-mediana-empresa/micro-y-mediana-empresa.shtml>

⁸ **Arroyo, Jorge**, Director del Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa de la Organización Internacional del Trabajo (Promicro/OIT). Conferencia: ALGUNAS IDEAS SOBRE POLITICAS PUBLICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN AMERICA CENTRAL, San Salvador, Octubre de 1998

productiva, la cual sin la intervención consistente en políticas estatales, no podrá insertarse adecuadamente en la economía de los países.

Una de las características que definen estas pequeñas unidades económicas, es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable y la escasez de garantías reales aceptables.

2.1.2 Clasificación de las MYPES

Tradicionalmente la micro y pequeña empresa (MYPES), se clasifica en función de la cantidad de recurso humano, al capital financiero o físico que posee y al valor de las ventas y de los activos en el período de un año. Desde esta perspectiva, se han especificado, según la Organización Internacional del trabajo (OIT) principalmente sus definiciones:

Por número de empleados: consideran que una microempresa es una unidad productiva que posea cuatro trabajadores o menos. Sin embargo, podemos llegar a la conclusión de que no existe un criterio uniforme, en lo que se refiere

al número de trabajadores empleados, para clasificar a una unidad productiva como microempresa.

Según la clasificación de las MYPES, basada en el número de empleados y complementada con el valor de las ventas y los activos, debe considerarse como importante dado que establece ciertos límites en relación con los rendimientos a escala y la capacidad de comercialización. Sin embargo, estas definiciones dejan de lado en forma explícita un grupo de elementos no menos importantes como: la división sectorial, el tamaño de los mercados, el nivel de capacitación de la mano de obra y la lógica de funcionamiento y organización.

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), hace la clasificación de las MYPES considerando en las siguientes variables:

1. La “**dimensión laboral**”, que clasifica a las empresas de acuerdo al número máximo de trabajadores empleados remunerados y permanentes que las conforman;
2. La “**dimensión financiera**”, que toma en cuenta el valor de las ventas brutas de las empresas.
3. “**Establecimiento o local fijo**” para realizar sus operaciones empresariales, exceptuando de dicha aplicación a los empresarios

“unipersonales” que en su mayoría desarrollan sus actividades de forma ambulante.⁹

Cuadro 1 Clasificación de unidad económica o segmento empresarial.¹⁰

Concepto según tamaño de unidad económica o segmento empresarial	Indicadores (Dimensiones)		
	Establecimientos	Laboral (Trabajadores permanentes remunerados)	Financiera (Ventas Brutas Anuales)
Microempresa “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta \$100,000; y hasta 10 trabajadores remunerados”.	Fijo	Hasta 10	Hasta \$ 100,000
Pequeña Empresa “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas anuales hasta de \$ 1,000,000; y hasta 50 trabajadores remunerados”.	Fijo	Hasta 50	Hasta \$ 1,000,000
Mediana Empresa “Persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un nivel de ventas brutas hasta de \$ 7.0 millones y hasta 100 trabajadores remunerados”.	Fijo	Hasta 100	Hasta \$7,000,000

Fuente: CONAMYPE (2007)

⁹ El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs, bajado el 15 de Mayo de 2009, de <http://www.minec.gob.sv>

¹⁰ El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMEs, bajado el 15 de Mayo de 2009, de <http://www.minec.gob.sv>

2.1.3 Importancia de las MYPES en la economía salvadoreña

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) juegan un papel importante en las economías, asociadas principalmente a la generación de empleo y negocios; estos establecimientos abarcan entre el 25% y el 40% del Producto Interno Bruto (PIB), y representan alrededor del 60% de la población rural en edad de trabajar (BMI, 2005). Para el caso de El Salvador, se estima que cerca de 3 millones de personas pertenecen a familias que dependen de micros y pequeñas empresas, al mismo tiempo las MIPYMES contribuyen en un 43% al PIB de El Salvador (FUSADES, 2005).¹¹

Según el censo económico del ministerio de economía desarrollado en 2005, las MYPES emplean a 376,941 personas, equivalentes al 83.3% del total de ocupados en todos los sectores censados; con ello se destaca el significativo nivel de ocupación que generan.¹²

En el cuadro No. 2 y 3, se puede observar que la microempresa, como segmento, absorbe a 264,365 personas que representan el 57.7% del total de

¹¹ Sánchez Juan Carlos, Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las MIPYMES en El Salvador: una revisión preliminar, Banco Central de Reserva Departamento de Investigación Económica y Financiera bajado el 25 de abril de 2009, de <http://www.bcr.gob.sv>

¹² El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMES, bajado el 15 de Mayo de 2009, de <http://www.minec.gob.sv>

personal ocupado en el sector MYPES; y el 24.6% de la fuerza laboral ocupada en los pequeños establecimientos.¹³

Es importante mencionar que el personal ocupado por las MIPYMES representa casi el 16.4% de la Población Económicamente Activa (PEA) y el 17.7% del Total de Población Ocupada, estimadas a nivel nacional para 20052.

Según informes del ministerio de Economía, las MIPYMES aportan el 42.7% del Valor Agregado Censal (V.A.C.)³ total, del cual los medianos establecimientos proveen la mitad de dicho porcentaje.

Estos indicadores muestran la importancia que tienen las MYPES en la economía salvadoreña, siendo la faceta de mayor importancia la social, ya que éstas se vinculan directamente a la generación de empleo y reducción de los niveles de pobreza.

¹³ Sánchez Juan Carlos, Estructura de la Oferta y el Acceso al Financiamiento de las MYPYMES en El Salvador: una revisión preliminar, Banco Central de Reserva Departamento de Investigación Económica y Financiera bajado el 25 de abril de 2009, de <http://www.bcr.gob.sv>

Cuadro 2 Micro, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, según establecimientos y personal ocupado en la república de El Salvador. Año 2005.¹⁴

Segmentos	Establecimientos y Personal Ocupado			
	Establecimientos		Personal Ocupado	
			(remunerado y no remunerado)	
	Número	%	Personal	%
MICROESTABLECIMIENTOS	158,574	90.9	264,365	57.73
Cuenta propia (Sólo ocupados, sin personal remunerado)	114,785	65.80	142,843	31.20
Establecimientos con personal remunerado y no remunerado	43,789	25.10	121,522	26.53
PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS	13,208	7.60	112,576	24.6
Cuenta propia (Sólo ocupados, sin personal remunerado)	1,726	1.00	3,603	0.80
Establecimientos con personal remunerado y no remunerado	11,482	6.60	108,973	23.80
MEDIANOS ESTABLECIMIENTOS	2,624	1.50	80,913	17.67
Cuenta propia (Sólo ocupados, sin personal remunerado)	14	0.00	48	0.00
Establecimientos con personal remunerado y no remunerado	2,610	1.50	80,865	17.67
TOTAL MYPYMES	174,406	100	457,854	100
Cuenta propia (Sólo ocupados, sin personal remunerado)	116,525	66.8	146,494	32
Establecimientos con personal remunerado y no remunerado	57,881	33.2	311,360	68
Fuente: VII Censos Económicos 2005 de El Salvador				

¹⁴ El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMES, bajado el 15 de Mayo de 2009, de <http://www.minec.gob.sv>

Cuadro 3 Segmentos de actividad sector MYPES, según ingresos y números de ocupados en El Salvador. Año 2005¹⁵

Segmentos de actividad	Personas en hogares que perciben ingresos por actividades económicas, en pequeño	%	Número de ocupados remunerados y no remunerados, con local fijo o sin el, incluye ambulantes	%
Cuenta propia	288,789	56.39	400,166	39.81
Micro	207,576	40.53	466,576	46.42
Pequeños	15,777	3.08	138,439	13.77
Medianos	0	0.00	0	0.00
Total	512,142	100	1005,181	100.00
Fuente: Encuesta Dinámica de MYPES, El Salvador. 2005				

2.1.4 Evolución de las MYPES

En los últimos quince años, se han realizado varios estudios sobre la Micro y Pequeña empresa en El Salvador, se consideraron los resultados de cuatro grandes bases de análisis: el sexto Censo Económico (1993), el Libro Blanco de la Microempresa (1996), el documento Características del sector microempresarial salvadoreño (1999) y séptimo Censo Económico (2005).

¹⁵ El Salvador, Generando Riqueza desde la Base: Políticas y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las MIPYMES, bajado el 15 de Mayo de 2009, de <http://www.minec.gob.sv>

Los resultados del séptimo Censos 2005 muestran que en el sector del comercio se registraba el 68% del total de establecimientos, el 19% en el de servicios y el restante 13%, en la industria. La diferencia de estos datos con respecto a los de 1993 está en que el porcentaje de establecimientos en la industria era del 7%, y en el sector de servicio era del 25%, mientras que el de comercio se mantuvo igual. En otras palabras, el sector que más ha crecido en número de establecimientos ha sido la industria, y el cambio relevante en este sector es que han sido los establecimientos que emplean hasta cuatro ocupados los que mas han crecido, puesto que han pasado del 80.1% al 90% del total entre 1993 y 2005.

De acuerdo al número de establecimientos en el sector del comercio, éstos crecieron en un 170% y la ocupación respectiva en un 152%; en el de servicios la tasa de crecimiento de los establecimientos fue del 86% y la del empleo, de un 154%. Otro dato relevante es que, a diferencia de 1993, ahora el sector del comercio tiene más establecimientos ocupados que el sector de servicios.

El Libro Blanco estimaba en 1996, que el sector de la microempresa representaba el 24% del PIB y ofrecía ocupación al 31% de la población

económicamente activa; ello confirmaba la importante contribución que hacían esas unidades empresariales de hasta 10 ocupados.¹⁶

2.2 Mecanismos de financiamientos de las MYPES

2.2.1 Estructura del sistema financiero convencional

El sistema financiero salvadoreño es complejo, dado que sólo una parte de las instituciones financieras son supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF). Las instituciones que no son supervisadas por la SSF pueden hacer operaciones de crédito pero no de captación de ahorros.

El sistema financiero convencional en El Salvador lo integran las 26 entidades supervisadas por la SSF:

- Nueve bancos comerciales autorizados y que se rigen por la Ley de Bancos.

¹⁶ El BMI en el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador, (P. 26-33).bajado el 15 de mayo de 2009 de <http://www.BMI.gob.sv>

- Cinco instituciones regidas bajo la Ley de Intermediarias Financieras no bancarias, de las que cuatro son bancos de los trabajadores y una es cooperativa de ahorro y crédito.
- FEDECRÉDITO. Dentro de este sistema que aglutina cincuenta y dos intermediarios financieros no bancarios, que no cuentan con autorización para captar depósitos del público.
- Son 48 cajas de crédito y tres bancos de los trabajadores.
- COMÉDICA de R.L. Una cooperativa de ahorro y crédito que, por su nivel de ahorros y aportaciones es una instancia obligada a la supervisión, se encuentra en proceso de regulación.
- Una Sociedad de Garantías Recíprocas.
- Nueve instituciones públicas de crédito.

Varias instituciones públicas financieras prestan servicios financieros y no financieros al sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

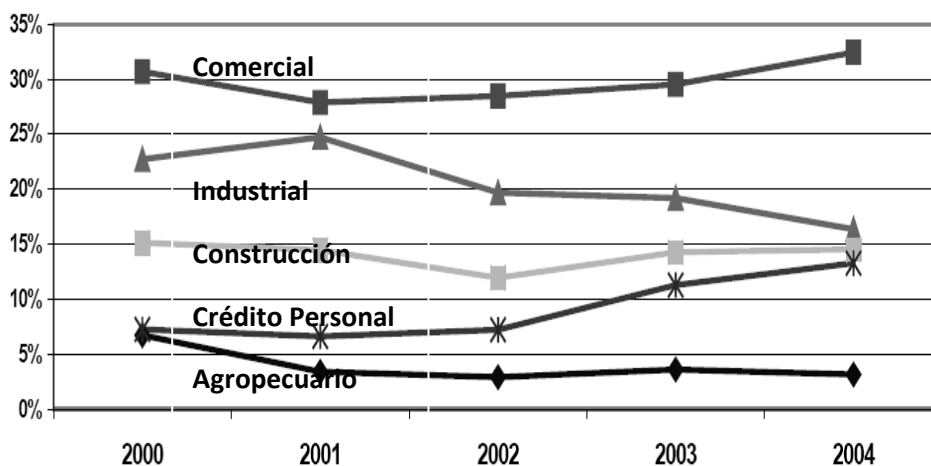
Entre ellas destacan el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), el Fondo Solidario para la Familia

Microempresaria (FOSOFAMILIA) y la comisión nacional para la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

El mercado formal de crédito que ofrecen los bancos comerciales y las financieras en los años 2000 a 2004, concentra sus actividades en el sector comercial (ver Figura 4), En segundo lugar, el crédito industrial, el sector construcción se mantiene en cuarto lugar, seguido por los créditos personales; los montos destinados a las actividades agropecuarias se mantienen estancados en una proporción que no sobrepasa el 4%. La producción de granos básicos (maíz, frijol y arroz) es la que menos crédito recibe, ya que entre los tres no superan siquiera el 0.2% de los montos totales de crédito otorgados.

Dado que los granos básicos ocupan un porcentaje muy bajo de las operaciones crediticias de las instituciones financieras formales, esto crea un vacío que ofrece buenas posibilidades a las instituciones financieras de microcrédito.

Figura 4 PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL CRÉDITO FORMAL DE SECTORES ECONÓMICOS



Fuente: CONAMYPE. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". Noviembre 2005.

2.2.2 Estructura del sistema financiero no convencional

Las instituciones dedicadas al microcrédito tienen una diversidad de razones jurídicas que les dan vida. Entre ellas se encuentran bancos privados comerciales, bancos estatales, asociaciones y sociedades cooperativas de ahorro y crédito, bancos de los trabajadores, cajas de crédito y ONGS. La SSF regula a un universo reducido de instituciones financieras que atienden el microcrédito.

En julio del 2001, entró en vigencia la *Ley de Intermediarias Financieras No Bancarias*, que regula la organización, funcionamiento y actividades de intermediación financiera que realizan las sociedades y asociaciones cooperativas de ahorro y crédito, que captan recursos del público, así como a las federaciones.

Entre las principales regulaciones se pueden citar las de capital social mínimo, solvencia, liquidez, encaje legal, límites de asunción de riesgos, créditos relacionados, auditoría interna y externa, y fondo de estabilización.

El sistema financiero no convencional o no regulado está constituido por entidades no supervisadas por la SSF que, según la información disponible, totalizan 103 entidades:

- 69 cooperativas de ahorro y crédito.
- 32 ONGS.
- Dos de otro tipo.

2.2.3 Estructura del sistema financiero rural

El cuadro 5 presenta la estructura de la oferta de servicios financieros de 119 organizaciones que ofrecen microcrédito, urbano y rural. Éstas contabilizan 337,800 clientes activos con una cartera de US\$529.5 millones y un promedio de US\$1,565 por crédito. La red de la Federación de Cajas de Crédito y de Bancos de los Trabajadores (FEDECREDITO) suma 140 mil clientes activos, seguida por el banco ProCredit con 65 mil, la asociación de organizaciones de microfinanzas (ASOMI) con 54 mil, Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES) con 50 mil y Alianza para el Desarrollo de la Microempresa (ALPIMED) con 13 mil. Los restantes cuatro bancos comerciales suman 12 mil clientes activos, y por último, Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa (PROPEMI) cuenta con 3,800, aunque es la institución que tiene el monto promedio de crédito más alto con US\$9,200.

El cuadro 5 muestra que, si bien la mayor participación en la oferta la tiene FEDECRÉDITO y sus cajas afiliadas tanto en número de clientes activos como en tamaño de cartera, el mayor nivel de profundización en términos del monto promedio de crédito lo tienen las organizaciones afiliadas a ASOMI y ALPIMED. El monto promedio de los bancos comerciales, de US\$915, muestra también el nivel de profundización que están logrando.

Igualmente, se destaca la participación en la industria de PROCREDIT y el nivel de profundización lograda.

Cuadro 5. Estructura de la oferta de servicios financieros, en relación a clientes, saldos de cartera y monto promedio por cliente.

Entidad	IFIS (No)	Cientes Activos	%	Cartera crediticia (Millones US\$)	%	credito Promedio (\$)
Fedecredito	55	140,000	41.44%	263.00	49.67%	1,888
Procredit	1	65,000	19.24%	78.10	14.75%	1,200
Fedecaces	40	50,000	14.80%	113.00	21.34%	2,260
Asomi	7	54,000	15.99%	25.40	4.80%	470
Propemi	1	3,800	1.12%	35.00	6.61%	9,200
Alpimed	10	13,000	3.85%	4.00	0.76%	310
Banco Comerciales	5	12,000	3.55%	11.00	2.08%	915
Resumen	119	337,800.00	100.00%	529.50	100.00%	1,565

Fuente: CONAMYPE. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". Noviembre 2005.

2.2.4 Demanda de servicios financieros de las MYPES

En El Salvador, existen 512,142 MYPES, de la cuales el 48.5% son de cuenta propia, el 42.1% de subsistencia, el 6.3% de acumulación y el 3.1% pequeñas empresas. La mayoría de estas empresas están ubicadas en el área metropolitana de San Salvador (un 34.7%), mientras el resto están ubicadas en

las restantes cabeceras departamentales (22.7%), otras zonas urbanas (23.3%), y en el área rural el restante (19.3%)¹⁷, ver cuadro 6.

No existen datos que reflejen el número de MYPES atendidas con microcrédito, pero un estudio de CONAMYPE (2005) que abarca a 119 Intermediarias financieras informales indica que tienen 337,800 clientes activos. Se debe tomar en cuenta que este cálculo incluye pequeños productores agropecuarios que no forman parte del universo de las MYPES. En una estimación más global, el mismo estudio señala que el índice está sobre el 43%.

En términos generales, el microcrédito se concentra en zonas urbanas, con un 69.8% y 32.2% en la zona rural. Los bancos comerciales y de los trabajadores tienen una proporción urbano-rural de 4 a 1; las Intermediarias financieras informales del FEDECRÉDITO tienen una proporción cercana a 3 a 1, las ONGS por debajo de 2 a 1, mientras que en Otras la proporción es más cercana a 1 a 1 (ver Cuadro 7).

¹⁷ Estas cifras podrán variar de acuerdo al censo de establecimiento 2006 que está levantando la Digestic-Minec-2006.

Cuadro 6. Caracterización del sector MYPES de El Salvador

Empresas	Cuenta propia	Subsistencia I	Subsistencia II	Acumulación simple	Acumulación ampliada	Pequeña empresa	Totales
Total	248,630	69,423	145,750	25,274	7,288	15,777	512,142
%	48.55%	13.56%	28.46%	4.93%	1.42%	3.08%	100.00%
Tiempo de operar (años)	7.6	7	8	8.7	10.4	9.9	7.8
Ubicación							
AMSS	76,836	19,648	58,824	10,640	3,724	8,208	177,880
Cabecera	57,554	17,654	31,202	5,783	1,276	2,862	116,331
Resto Urbano	55,172	16,970	34,474	7,189	1,829	3,578	119,212
Rural	59,068	15,115	21,250	1,662	459	1,129	98,683

Fuente: CONAMYPE. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". El Salvador. Noviembre 2005.

Cuadro 7 Zona geográfica de los servicios hacia las MYPYMES

Zona	5 bancos	7 Banco de los Trabajadores	71 Cooperativas de ahorro y crédito	48 cajas de crédito	32 ONG	2 otro	General
Urbano (%)	81.5	79	72.8	72.2	62.8	58	69.8
Rural (%)	18.5	21	27.2	27.8	37.2	42	30.2

Fuente: CONAMYPE. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". El Salvador. Noviembre 2005

A diciembre del 2007, CONAMYPE proyectaba la colocación de 318,944 préstamos en el sector de microfinanzas, por parte de distintas instituciones

crediticias, lo cual implicaría una cobertura de más del 50% del total de microempresas.

Según CONAMYPE, del universo de microempresarios solamente un 60% son sujeto de crédito o están en disposición de solicitar un crédito.

El cuadro 8 muestran la cantidad de empleos que generaron las MYPES en el año 2006, sobresaliendo con 576,391 trabajadores que representa un 57.35% del total.

Cuadro 8 Cantidad de MYPE y empleo generado por las mismas (2006)

Tipo de empresa	Nº Establecimientos			Nº Trabajadores
	Total	Urbano	Rural	
Autoempleo (cuenta propia)	248,630	189,562	59,068	290,273
Microempresas	247,735	209,249	38,486	576,391
Subsistencia I	69,423	54,308	15,115	173,518
Subsistencia II	145,750	124,500	21,250	311,017
Acumulación simple	25,274	23,612	1,662	69,770
Acumulación ampliada	7,288	6,829	459	22,086
Pequeña empresa	15,777	14,648	1,129	138,439
Total	512,142	413,459	98,683	1,005,103

Fuente: Elaboración propia con base en CONAMYPE (2005 y 2006).

La demanda potencial de las MYPES, según CONAMYPE, es de 429.5 millones de dólares, se distribuye en MYPES urbanas con un 86% del total, destacando el sector microempresa urbana, mientras que el pequeño crédito rural con el restante 14%, ver cuadro 9.

Cuadro 9. Demanda estimada de crédito al 2007

Sector	Demanda Potencial en Clientes	Demanda Potencial en Montos (Mill. US\$)
Mypes Urbanas		
Autoempleo	115,000	92
Microempresa Urbana	125,000	187.5
Pequeña Empresa Urbana	9,000	90
Pequeño Crédito Rural	60,000	60
Total	309,000	429.5

Fuente: Elaboración propia con base en información de CONAMYPE.

2.2.5 Oferta de microcréditos

La demanda de servicios financieros por parte de las MYPE, es atendida por un conjunto bastante heterogéneo de instituciones, las cuales incluyen diversos

intermediarios financieros no bancarios, ONGS, cooperativas de ahorro y crédito, y líneas de microcrédito de bancos privados e instituciones del Estado.

Las remesas juegan también un papel importante en el financiamiento de las MYPE, sobre todo de las que no son de subsistencia, al aportar a los hogares cierta capacidad de invertir en actividades más rentables, desarrollando actividades micro empresariales.

La información sobre la oferta de servicios financieros a las MYPE en El Salvador es bastante fragmentaria y dispersa. La instancia que más cerca está de cumplir esa función es Microenfoque.

A diciembre del 2007, el número de instituciones que reportaban información crediticia a Microenfoque ascendía a 95, incluyendo bancos comerciales con líneas de microcrédito, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones del Estado, ONGS, etc.

Las instituciones que proporcionan información a Microenfoque representan aproximadamente el 80% de todas las Instituciones de microfinanzas (IMF) el 85% del número total de microcréditos y el 92-93% de la cartera total de microcrédito en El Salvador¹⁸.

¹⁸ Asociación de organizaciones de microfinanzas, ASOMI, (enero 2009) situación de la industria de las microfinanzas en El Salvador, descargado el 18 de mayo del 2009 de <http://www.asomi.org.sv/>

Los datos de Microenfoque¹⁹

De acuerdo la información reportada por 95 instituciones de microfinanzas (IMF) a Microenfoque, al 31 de diciembre del 2007, esas instituciones tenían una cartera agregada de 390,023 créditos activos, por un monto de US\$796.2 millones, lo cual arrojaba un saldo promedio por crédito de US\$2,041.53. Este número de créditos equivaldría al 76% del total de microempresarios estimados por CONAMYPE.

El 28.7% de los créditos habría sido concedido a través del sistema de FEDECRÉDITO, seguido por las líneas de crédito para las MYPE de la banca privada (24.9%), sociedades (18.8%), cooperativas de ahorro y crédito (12.4%) y fundaciones y ONG (11.3%).

A continuación se muestran datos de los números de créditos activos y saldos al 2007 de las instituciones que reportan a Micro Enfoque. En total se reportan 390,023 créditos, destacándose FEDECRÉDITO con 28.71% del total de créditos. El saldo de la cartera es de \$ 796.2 millones, siendo la institución con mayor monto FEDECRÉDITO con \$360.1 millones, un 45.3 % del total de la cartera, ver cuadro 10.

¹⁹ Datos tomados de la Asociación de organizaciones de microfinanzas, ASOMI, (enero 2009) situación de la industria de las microfinanzas en El Salvador, descargado el 18 de mayo del 2009 de <http://www.asomi.org.sv/>

Cuadro 10. Número de créditos activos, saldo de cartera y saldo promedio créditos de las IMF de los que reportan a Microenfoque (A diciembre de 2007)

Actividad económica	Número de créditos	% de créditos	Saldos de cartera (Mill. US\$)	% de saldos	Saldo promedio
Instituciones autónomas y del Estado	15,454	4.0	16.3	2.0	1,054
Bancos privados	96,924	24.9	204.0	25.6	2,105
Cooperativas de ahorro y crédito	48,210	12.4	124.3	15.6	2,578
Fundaciones y ONG	44,000	11.3	27.0	3.4	614
Sistema FEDECREDITO	111,961	28.7	360.1	45.2	3,217
Sociedades	73,474	18.8	64.5	8.1	878
TOTAL	390,023	100.0	796.2	100.0	2,042

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Microenfoque N° 28, Marzo de 2008.

2.3 Mecanismos de financiamiento no tradicionales de las MYPES

2.3.1 Nuevos instrumentos de financiamiento para las MYPES

Como se pudo determinar en el apartado anterior, el acceso al crédito para a las Micro y Pequeñas Empresas es limitado, debido al mayor riesgo crediticio que presenta este sector, lo que impide su crecimiento y desarrollo; por tal razón es necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia.

Entre las alternativas no tradicionales de financiamiento para MYPES, podemos listar una gran variedad de mecanismos, pero, para efectos delimitar el campo de acción del presente trabajo se estudiarán únicamente las siguientes modalidades:

1. Factoraje.
2. “Leasing” (Arrendamiento financiero).
3. Retro “leasing” (Arrendamiento con pacto de retro).
4. Capital de riesgo.
5. Titularización de activos.

2.3.2 Factoraje

“El factoraje es un mecanismo de financiamiento a corto plazo, el cual no genera deuda porque se ampara en las cuentas por cobrar de un negocio. Funciona a través de un desembolso adelantado, que la empresa de factoraje otorga a su cliente, a cambio de la entrega o cesión de un documento de cobro con promesa de pago a futuro, emitido por un pagador confiable. El factoraje es útil para empresas que requieren capital de trabajo constante, ya que elimina

la espera de los largos tiempos de pago, de las ventas realizadas al crédito. Prácticamente convierte las ventas al crédito en ventas al contado”²⁰.

El Factoraje es una opción para la mayoría de empresas que no son sujetas de crédito o prefieren no endeudarse. Se ha convertido en una alternativa de financiamiento sin deuda, usando como garantía las cuentas por cobrar y se ampara principalmente en el historial crediticio de los pagadores, de los clientes que utilizan factoraje.

En El Salvador, el factoraje comenzó a utilizarse a inicios de los noventa, posteriormente, con la internacionalización de los bancos, la figura comenzó a ofrecerse por las entidades bancarias y recientemente con empresas especializadas en este rubro. Sin embargo, en nuestro país por el momento no existe una legislación específica en cuanto a actividades de factoraje, por lo que éste se lleva a cabo valiéndose de aspectos legales comerciales respaldados en los Códigos de Comercio, Tributario así como en la Ley de Bancos y Financieras.

Actualmente el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) está impulsando un proyecto de “factoring” con atención especializada para Micros y Pequeñas Empresas.

²⁰ Factoraje Pentágono (2008) Que es el factoraje www.factorajepentagono.com

2.3.3 “Leasing” (Arrendamiento financiero)

El “leasing” es un contrato mediante el cual el arrendador concede el uso y goce de determinados bienes, muebles e inmuebles, por un plazo de cumplimiento forzoso al arrendatario, obligándose éste último a pagar un canon de arrendamiento y otros costos establecidos por el arrendador. Al final del plazo estipulado, el arrendatario tendrá la opción de comprar el bien a un precio predefinido, devolverlo o prorrogar el plazo del contrato por períodos ulteriores²¹.”

El origen del “leasing” proviene de las prácticas comerciales y financieras aparecidas en Estados Unidos a mediados del siglo XX. En el siguiente cuadro se realiza una comparación del “leasing” con el crédito tradicional.

²¹ Ley de Arrendamiento Financiero de El Salvador, art. 2.

Cuadro 11: Comparación del Leasing vs. El crédito tradicional²².

Préstamo	Leasing
Solo son deducibles los intereses del préstamo.	Son deducible los intereses y la parte que correspondiente a la amortización del equipo.
Obtención más lenta.	Obtención más ágil y flexible.
Implica una amortización del equipo más estricta.	Implica una amortización del equipo más rápida.
Incrementa el pasivo exigible en el balance.	No se refleja en el balance.

Fuente: Elaboración propia

El “leasing” se ajusta a las necesidades y características del micro y pequeñas empresas, puesto que no requiere demasiados requisitos ni garantías para su desembolso; no requiere colateral y los plazos son de mediano y largo plazos. Para la micro y pequeñas empresas, el “leasing” es un mecanismo eficiente para la adquisición de maquinaria y equipo que permite la liberación de recursos que pueden ser utilizados para capital de trabajo. Porque es un instrumento de largo plazo, que permite financiar el uso de un bien sin tener que desembolsar importantes sumas de dinero al inicio del contrato. Además, permite financiar los servicios y accesorios necesarios para el diseño, instalación y puesta en marcha hasta la puesta a disposición del bien. A esto se

²² Asscodes & Asmer International, Directora: Gloria García, 1999, Instrumentos financieros del comercio internacional, página 159, Editorial: fundación Confemetal, Madrid, España.

le suman sus beneficios impositivos, operativos y financieros frente a otras opciones de financiamiento.

- **“Leasing” experiencia en otros países**

Un programa de “leasing” en Bolivia de la Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo creada en 1997, con la perspectiva de desarrollar una nueva opción de financiamiento para microempresarios urbanos y rurales, y especialmente el pequeño productor campesino. El programa de “leasing” surge de la necesidad de contar con una tecnología financiera, que permita a ANED la administración de los riesgos crediticios bajo márgenes bajos y, a la vez, permita el apoyo de inversiones productivas de forma adecuada.

El problema nace cuando las formas tradicionales de microcrédito no pudieron ser utilizadas para encarar de forma real, las necesidades de desarrollo de sectores productivos urbanos y rurales.

En este camino, la metodología de “leasing” permitió resolver dos problemas principales²³:

²³ Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo, 2003, Programa de leasing, Antecedentes pág. 1, Bolivia www.microfinanzasparaeldesarrollo.net/, descargado 28/04/09.

1. La atención de un grupo meta productivo con ausencia de garantías y con proyectos socialmente rentables a través de financiamientos con montos mayores a los promedios tradicionales, plazos y formas de pago ajustables sus flujos de caja.
2. Una baja exposición al riesgo financiero.

El “leasing” permite el financiamiento de mediano y largo plazos, que tan necesarios son para el crecimiento de la microempresa y del sector rural campesino. Los contratos de “Leasing” son estructurados de manera que puedan coordinar las necesidades del flujos de caja del microempresarios. Por ejemplo, un “leasing” estacional puede hacer que las cuotas se incrementen/decrementen a lo largo del contrato, con el objetivo de ajustarse al flujo de caja del arrendatario; pagos saltados de arriendo, como pagos por adelantado y pagos en períodos variados, pueden ser calculados para ajustarse a las restricciones estacionales de sus actividades.

ANED tiene una fuerte visión de apoyo al sector rural boliviano y las operaciones de “leasing” no han salido de esta política.

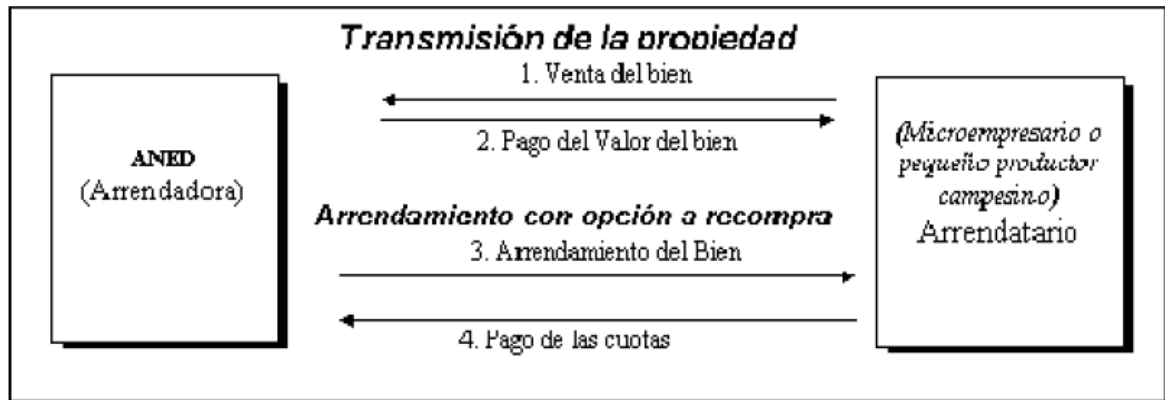
2.3.4 Retro “leasing” (Arrendamiento con pacto de retro)

También denominado Lease-back. El retro leasing es una fórmula de financiamiento, que tiene parte del arrendamiento financiero. El lease-back tiene dos fases: En la primera, el cliente que precisa liquidez vende al arrendador un determinado bien; una vez que el arrendador es propietaria del bien, paga al cliente una suma determinada por el concepto de la venta; estos recursos obligatoriamente serán reinyectados en el proceso productivo (como capital de operaciones, por ejemplo), seguidamente, el arrendador entrega el mismo bien al cliente (ahora arrendatario), bajo un contrato de “Leasing”, con la correspondiente opción de “recompra” al final del contrato²⁴.

El “leasing” back es ágil y flexible, permite amortizar un equipo o inmueble en plazos más reales y adecuados a la inversión que el tradicional crédito o préstamo bancario. Así como la posibilidad de financiar el cien por cien de la inversión a través del leasing, mejora la posibilidad sobre el crédito.

²⁴ Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo, 2003, Programa de leasing, Antecedentes pág. 4, Bolivia www.microfinanzasparaeldesarrollo.net/, descargado 28/04/09.

Cuadro 12 ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL LEASE-BACK.



Fuente²⁵

Ventajas del retro leasing

- Puede financiar el 100% de la inversión. La compra por “leasing back” no afecta al presupuesto de inversiones pues se contabiliza como gasto.
- Las cuotas mensuales se consideran gasto deducible en el impuesto sobre la renta, permitiendo la amortización acelerada del objeto del leasing.

²⁵ Asociación Nacional Ecueménica de Desarrollo, 2003, Programa de leasing, Antecedentes pág. 4, Bolivia www.microfinanzasparaeldesarrollo.net/, descargado 28/04/09.

2.3.5. Fondos de capital de riesgo

El capital riesgo es un modo de financiación propuesto por las sociedades de inversión especializadas, para las empresas jóvenes y de fuerte crecimiento con un potencial muy importante, pero que no disponen de fondos propios suficientes o que no tienen acceso al crédito.

A continuación, se realiza un análisis comparativo entre el financiamiento tradicional y el financiamiento vía fondos de capital de riesgo.

Cuadro 13 Cuadro comparativo.

Financiamiento tradicional	Financiamiento vía fondos de capital de riesgo
• No todas las MYPES tienen acceso a este tipo de financiamiento. • Los préstamos se clasifican por la actividad que realiza el empresario. • No financian ideas de negocio.	• Existen diferentes tipos de capital de riesgo, de acuerdo a la fase de crecimiento que se encuentre la empresa. • Profesionalización especializada.

• No exige una contabilidad rigurosa. • Apoyo financiero sujeto a ciertas condiciones. • A mayor deuda, menor solvencia, mayor apalancamiento. • En el último recurso se recurre a nuevos socios. • No permite el desarrollo del mercado de capitales. • Se fija una tasa de interés de acuerdo al riesgo, al plazo, al monto, garantías, etc.	• Gestión Contable rigurosa. • Apoyo financiero. • Decisiones planificadas con miras al crecimiento. • Mejora la imagen ante terceros. • Búsqueda y entrada de nuevos socios. • Desarrollo del mercado de capitales. • No se fija una tasa de interés, ni un plazo establecido.
---	---

Fuente: Elaboración propia.

- **Fondos de capital de riesgo experiencias en otros países.**

El país que más ha impulsado el sistema de capital de riesgo ha sido Estados Unidos; su éxito se ha dado principalmente por la existencia de un gran número de proyectos o ideas de negocios, que requieren de capital de riesgo. Es así, que por cada proyecto aprobado por una sociedad de capital de riesgo (Small Business Investment Companies SBIC), se evalúan de 200 a 250 ideas o

propuestas. Adicionalmente, las sociedades de capital riesgo han podido contar con gerencias capacitadas, con alto nivel de preparación y con una amplia experiencia en el sector en que se especializa la sociedad de capital riesgo. Según Venture Capital Association de Estados Unidos, entre los años de 1990 y el 2000 los retornos anuales de inversiones en fondos de capital riesgo han fluctuado entre 11% en 1992 a un 147% en el año 1999, confirmando que el mayor riesgo asumido tiene una prima interesante.

Dentro de los países latinoamericanos, es destacable el desarrollo de los fondos de capital de riesgo en Chile, donde es el sector privado y organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) e instituciones como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) – banca de segundo piso, proporcionan los recursos a los fondos.

Algunos fondos buscan mantener suficientes participaciones de capital en las compañías para participar en su administración, de forma que puedan contribuir al incremento del valor comercial de las mismas; otros fondos orientan sus inversiones a compañías que, en un horizonte de tiempo, deberán inscribirse en Bolsa.

“En Perú, son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada

gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de fondos de capital riesgo (FCR) que otorgan financiamiento mediante la participación accionaria de un grupo de socios, que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo. La formación de los FCR no es un tema nuevo en otras economías, ya que son las que proporcionan los recursos financieros, asesoría y garantías a las Pymes; estos fondos operan en Chile, Argentina, España, EE.UU, Brasil, Colombia, entre otras”²⁶.

Existen diferentes tipos de fondos de capital riesgo, que financian desde ideas de negocios hasta empresas legalmente constituidas, pero con problemas de liquidez. La canalización de los recursos se realiza a través de una empresa especializada denominada Sociedad de Capital Riesgo (SCR), que es la encargada de seleccionar las potenciales empresas a través de un plan de negocios y otorgarles el financiamiento, mediante la participación accionaria de los inversionistas que pasan a ser accionistas de la empresa por un período definido. Además, la SCR les proporciona asesoría empresarial, información del mercado, supervisión especializada y monitoreo de las inversiones que se

²⁶ Brenda Liz Silupu, (2008), Fondos de capital de riesgo una alternativa de financiamiento para las MYPES de Perú, Pág. 2,
www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silupu_n1.pdf

realizan para asegurar la generación de valor por parte de la empresa beneficiada²⁷.

Los fondos de capital riesgo en Bolivia se dirigen a organizaciones rentables o con buenas perspectivas financieras. Los proyectos deben presentar una rentabilidad que se espera que sea, al menos, del 10% anual. Sin embargo, los proyectos también deben tener un impacto social significativo. Por último, el socio debe probar tres años de experiencia en su ámbito, disponer de un mercado establecido y presentar una gestión transparente de sus actividades. Una vez aprobado, se realiza una ampliación de capital y, en algunos casos, se crea una nueva sociedad (entre el fondo de capital riesgo y la empresa beneficiaria). Al término del contrato, los fondos de capital riesgo ceden sus participaciones a la empresa o a terceros y se disuelve la sociedad creada. Los beneficios se distribuyen proporcionalmente a las participaciones de los accionistas²⁸.

²⁷ Fondos de capital de riesgo una alternativa de financiamiento para las MYPES de Perú, pág. 4.

²⁸ Aurore de Crombrughe, (2004), El Capital de Riesgo en Bolivia ¿Una alternativa para la financiación rural? Pág. 4, www.mific.gob.ni/servicios/ForoPi/noviembre/.../Capital%20de%20Riesgo%20-%20Jorge%20del%20Castill, descargado 28/04/2009.

2.3.6 Titularización de activos

La titularización se explica cómo el proceso por medio del cual un originador, sea banco, empresa comercial o gobierno vende paquetes de sus activos que poseen un flujo futuro de fondos a un vehículo de propósito especial, que puede ser un fideicomiso o una sociedad especial creada para este fin (una empresa titularizadora). A través de este vehículo de propósito especial se emiten títulos que son vendidos en el mercado de valores²⁹.

La titularización es un mecanismo de financiamiento que consiste en transformar activos o bienes, actuales o futuros, en valores negociables en el mercado de valores, para obtener liquidez en condiciones competitivas de mercado, con la consecuente reducción de los costos financieros. Los bienes o activos deben tener características comunes (homogeneidad) y constituir patrimonios autónomos independientes del patrimonio del cedente (originador), que serán administrados por sociedades de titularización³⁰.

²⁹ BMI, (2007), Titularización, pág. 1, www.bmi.gob.sv/pls/portal/docs/PAGE/BMI_PORTALBMI/BMI_PRODUCTOS_FINANCIEROS/BMI_INSTRUMENTOS_ESPECIALES/BMI_TITULARIZACION/20080402%20TITULARIZACION_2.PDF, descargado 28/04/2009.

³⁰ Bolsa de Valores de Bolivia, (2007), Titularización: Conceptos y Ventajas, pag 1, [/www.bbv.com.bo/aula.temario11.asp](http://www.bbv.com.bo/aula.temario11.asp), descargado 28/04/2009.

Se identifican los activos que reúnen ciertas características, como que generen un flujo futuro predecible de dinero, para que respalden emisiones de valores que permitirán captar recursos frescos para las empresas.

Titularización es la adaptación a nuestro idioma de la palabra anglosajona “securitization”, derivada del término “security” o título valor financiero, por lo que securitizar una obligación es representarla por medio de un título.

Los activos que pueden estructurarse para los procesos de titularización son:

- Cartera. Hipotecas, tarjetas de crédito, vehículos, cuentas por cobrar.
- Inmuebles: viviendas, comercio y oficinas.
- Proyectos de infraestructura.
- Y otros: leasing, facturas, remesas, flujos esperados.

El proceso de titularización comienza con el originador, quien cede activos y los flujos futuros provenientes de ellos a la entidad titularizadora, la cual los traspasa a un fondo titularizado, aislado de todos los participantes.

Cuadro 14 Proceso de titularización



Fuente: Elaboración propia.

Beneficios de la titularización³¹

- Otorga liquidez a un activo o bien que no era endosable o transable en el mercado de valores.
- El emisor (originador) no tiene que registrarse para financiarse a través de bolsa.
- Separa el riesgo del originador con el riesgo asociado a los activos titularizados.

³¹Superintendencia de Valores de El Salvador, (2000), Titularización de activos perspectiva de desarrollo en El Salvador, Instituto Iberoamericano del Mercado de Valores, pág. 9, <http://www.iimv.org/actividades2/antigua/2000/ponenciarodolfo> descargado 28/04/2009.

- Elimina el descalce financiero (riesgo de liquidez) que generalmente se produce cuando las entidades toman fondos de corto plazo y financian a plazos mayores.
- Permite financiar empresas con activos poco líquidos, a través de negociación en el mercado de valores.
- Agrega mayor competencia al sector bancario, ya que se da un financiamiento sin intermediación.

En El Salvador, ya se cuenta con un marco legal para la operación de este instrumento financiero, recientemente se aprobó la ley de titularización de activos.

- **Titularización experiencia en otros países.**

Actualmente los países con mayor desarrollo en el tema son: Estados Unidos, Alemania, México y Chile.

La titularización en Bolivia es una alternativa de financiamiento a través del activo; las titularizaciones pequeñas representan un 20% del total al mes de septiembre de 2006³².

Los tres requisitos para titularizar un activo o un flujo de fondos son:

5. Los activos transferidos tienen que estar legalmente fuera del alcance del originador y sus acreedores (autonomía).
5. El receptor de los activos debe ser un patrimonio y los inversionistas deben tener derecho sobre esos activos.
5. El originador no debe tener el control directo o indirecto sobre los activos transferidos.

Específicamente en el caso de microfinanzas, se titularizan créditos con las siguientes características:

- Crédito concedido a un prestatario o un grupo de prestatarios
- Con garantía mancomunada o solidaria
- Fuentes de pagos: el producto de las ventas

³² Jaime Dunn De Ávila, (2006), Titularización de Activos y Flujos Futuros: La Experiencia en Bolivia, pág. 2.

www.felaban.com/congreso_fideicomiso/documentos/9_Jaime_DUNN.pdf, descargado 28/04/2009.

Con esto la microfinanciera obtiene liquidez y de acuerdo a la experiencia en Bolivia, se mejora la rentabilidad financiera de la empresa originadora.

3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Cuadro 15. Operacionalización de variables

VARIABLES DE ENTRADA	INDICADORES
Fuentes de financiamiento	• Financiamiento bancario • Otros tipos de financiamiento
Necesidades de financiamiento	• Proporción de crédito otorgado por sector • Destino del crédito
Clasificación de la empresa	• Por número de empleados • Actividad económica • Ingresos • Tiempo de existencia del negocio
VARIABLES DE PROCESO	INDICADORES
Requisitos para acceder al crédito	• Garantía real para crédito • Información financiera • Record crediticio
Dificultades de financiamiento	• Proporción de créditos otorgados
VARIABLES DE PRODUCTO	INDICADORES
Costo del financiamiento	• Tasa de interés • Comisiones • Plazos
Diagnostico de la empresa	• Capacidad de pago • Ingresos • Análisis financiero

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 16. Matriz de ítems

VARIABLE	INDICADORES	ITEMS O ASPECTO POR OBSERVAR
Fuentes de financiamiento	Financiamiento bancario. Otros tipos de financiamiento.	Diferentes fuentes de financiamiento actuales y otros que se pueden adoptar.
Necesidades de financiamiento	Proporción de crédito otorgado por sector. Destino del crédito.	Principales necesidades de financiamiento de las MYPES.
Clasificación de la empresa	Por número de empleados. Actividad económica. Ingresos. Tiempo de existencia del negocio.	Cómo están distribuidas por actividad económica y clasificada.
Requisitos para acceder al crédito	Garantía real para crédito. Información financiera. Record crediticio.	Restricciones que presentan las MYPES para acceder al crédito.
Dificultades de financiamiento	Proporción de créditos otorgados	Restricciones que presentan las MYPES para acceder al crédito.
Costo del financiamiento	Tasa de interés Comisiones Plazos	Determinar el costo financiero y compararlo con otras alternativas.
Diagnóstico de la empresa	Capacidad de pago Ingresos Análisis financiero	Conocer la capacidad financiera de las MYPES

Fuente: Elaboración propia.

4. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1 Tipo de estudio

El estudio es de tipo descriptivo, debido a que el estudio se concentra en investigar y describir la problemática que tienen las MYPES con relación al acceso al crédito, así como también las posibles alternativas de financiamiento no tradicional que puedan adaptarse mejor al sector de las MYPES para que puedan desarrollarse en el mercado.

4.2 Diseño

El diseño se realizará sobre la base de la investigación y análisis. La investigación a través de información bibliográfica sobre el tema y entrevistas a instituciones involucradas, como el BMI. Además, de ser necesario encuestas dirigidas a las MYPES.

4.3 Población y muestra

La población estudiada son las empresas, según el séptimo Censo Económico 2005 de El Salvador, aproximadamente un total de 171,792. Además, se tienen

instituciones que brindan información valiosa sobre el sector analizado, tales como BMI, Banco PROCREDIT, Cooperativas, entre otras.

- **Cálculo de la muestra para encuesta**

Considerando una población grande o infinita (mayor a 5000) se utilizó la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{E^2}$$

$$E^2$$

Donde:

n: tamaño de muestra.

Z: variable aleatoria de la distribución normal para un nivel de confianza asignado.

P: proporción de ocurrencia del evento.

Q: complemento de P, se calcula como 1-P.

E: margen de error impuesto por el investigador.

- **Para el cálculo se tomaran los siguientes parámetros:**

$Z=1.41$ para un nivel de confianza del 92%

$P= 50\%$

$Q=50\%$

$E= 5\%$

$$n= \frac{(1.41)^2 (0.5) (0.5)}{(0.05)^2}$$

$$(0.05)^2$$

$n=197$ encuestas

- **Cálculo del número de entrevistas**

El método usado es el no probabilístico por conveniencia, ya que se entrevistará a instituciones relacionadas al sector MYPE, que nos puedan dar información acerca de ellas.

4.4 Técnicas e instrumentos (Recolección de los datos)

La técnica a utilizar para el estudio se divide en dos etapas, la primera será la entrevista dirigida y estructurada a instituciones que se relacionan directamente con el sector MYPE, la segunda será la encuesta dirigidas a las MYPES directamente.

5. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

5.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DEL ACCESO AL CREDITO DE LAS MYPES

El siguiente análisis está fundamentado en los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a Instituciones Financieras tanto reguladas como no reguladas de las cuales se pueden mencionar Cooperativas de Ahorro y Crédito CAMETRO, ACOPACTO y APOYO INTEGRAL, Instituciones Bancarias como PROMÉRICA, PROCRÉDIT y BMI (Banco de 2° piso). Asimismo se complementa con Asociaciones Gremiales que brindan apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), tal es el caso de ASOMI, FUNDAMICRO Y CONAMYPE. De igual forma se encuestaron a 204 negocios calificados como Micro y Pequeña empresa en el área de San Salvador específicamente en los mercados y sus alrededores: Mercado Central, Mercado Zacamil, Mercado San Miguelito y Mercado de

Ayutuxtepeque, de manera que se pudiera tomar en cuenta el punto de vista de todos los sectores.

- **Función de los gremios**

1. **ASOMI Asociación de organizaciones de microfinanzas en El Salvador**

es una institución constituida por un grupo de instituciones comprometidas con el desarrollo de los sectores más vulnerables de la población. El objetivo estratégico de esta gremial es potencializar la gestión gremial, a través de la obtención de nuevos servicios, sistemas y productos; para reforzar la solidez y solvencia financiera de la gremial y de las asociaciones, brindándoles asistencia técnica para mejorar sus competencias, desarrollo de nuevos productos, investigaciones y estudios, es decir, todo lo relacionado con microempresas y micro finanzas.

2. **FUNDAMICRO** nace en el año 2000, como una iniciativa del Programa de Fomento a la Microempresa FOMMI II de la Unión Europea y el Banco Multisectorial de Inversiones BMI, con la misión de transferir servicios tecnológicos especializados a las instituciones que quieran iniciar o ampliar servicios financieros a la microempresa urbana y rural, desde una perspectiva de rentabilidad, que garantice la atención permanente de la microempresa. Los servicios de

FUNDAMICRO están dirigidos a bancos comerciales, cajas de crédito, bancos de los trabajadores, instituciones oficiales de crédito, cooperativas financieras, fundaciones, asociaciones y demás instituciones que ofrecen o deseen iniciar o ampliar servicios financieros a la micro y pequeña empresa.

- a. Durante los cuatro años de labor de FUNDAMICRO ha apoyado alrededor de 25 entidades microfinancieras en El Salvador y el área centroamericana.
- b. Los servicios que FUNDAMICRO ofrece están dirigidos a las siguientes áreas: capacitación, asesoría, tecnología informática.

3. **CONAMYPE Comité nacional para la Micro y Pequeña Empresa,** CONAMYPE pasó a formar parte del ministerio de Economía y a integrarse institucionalmente a los objetivos de la "Alianza por el Trabajo" .Este giro institucional respondió a la intención de que CONAMYPE contribuyera de una forma eficaz al desarrollo de la micro y pequeña empresa, como parte de los planes de desarrollo económico del país.

CONAMYPE, ofrece a las MYPES.

- a) Capacitaciones en línea.

- b) Herramientas de gestión.
- c) Consultorías.
- d) Trámites para formalización.
- e) Programas de apoyo.
- f) Información sobre microcréditos.

Análisis de los resultados

a) Datos generales.

Según microenfoque³³, las Micros y Pequeñas Empresas (MYPES) que pertenecen al sector comercio son las más representativas del total del sector económico, dato que coincide con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a las 204 MYPES, ya que la actividad económica que prevalece dentro de las MYPES, es el comercio, especialmente en el área urbana.

b) Clasificación de las MYPES encuestadas.

Una de las maneras de determinar la importancia de la clasificación de las MYPES en nuestro medio, es conociendo el nivel de empleo que estas conceden y la

³³ Micro Enfoque, # 28, Marzo 2008

capacidad de ventas que generan anualmente y mediante el cual contribuyen al desarrollo de la economía; por tal razón, estos dos aspectos han sido considerados en las encuestas realizadas a los 204 negocios, obteniendo que todos ellos manifiestan poseer no más de 10 empleados. Indicando que la clasificación de acuerdo al criterio de Conamype, estos negocios por el número de empleados, caen en la categoría de las pequeñas empresas.

Si la clasificación se efectúa conociendo el nivel de ventas que generan anualmente los 204 negocios encuestados, se puede decir que el 84% de éstas, tienen ingresos mensuales de menos \$5,714.00, indicando que su clasificación económica cae en la categoría de micro empresas.

Sin embargo, al analizar la vida económica de los negocios encuestados, se tiene que el promedio de subsistencia es de 6 años; pero, viéndolo desde el punto de vista individual, la mayoría se mantiene activa entre 10 y 30 años. Debido a la inestabilidad de estos negocios, no son atractivos para que la banca comercial les preste atención.

1. Oferta de productos financieros tradicionales

En cuanto a la orientación de los créditos se tiene que, tanto las instituciones financieras de la muestra, como los gremios y los negocios encuestados, coinciden en que el producto financiero más solicitado por las MYPES y ofrecido por las

instituciones financieras es el crédito tradicional, destinado principalmente para capital de trabajo, para inversión (maquinaria, equipo, vehículos, etc.), como tercera opción solicitan créditos para consumo y vivienda.

Además de los productos financieros tradicionales, las instituciones financieras ofrecen otros productos financieros como los servicios de remesas vinculados a pagos de créditos, micro seguro, servicios de ahorro, tarjetas de crédito, depósitos a plazo, transferencias entre cuentas, etc.

- **Destino**

Según los resultados obtenidos en las encuestas, los crédito que solicitan las MYPES, son destinados para capital de trabajo, esto debido a la constante necesidad de recursos monetarios que utilizan estas empresas para financiar sus operaciones diarias y así poder fortalecer sus flujos de efectivo. Las MYPES, tienen la característica de manejar una alta rotación de inventarios con pocos montos de dinero, por lo tanto la necesidad de obtener efectivo para poder invertir en mercadería es mucho mayor.

En segundo lugar destinan los créditos para inversión en activos productivos como maquinaria, equipo y vehículos y finalmente para consumo y vivienda.

- **Sectores que hacen uso de los créditos**

Según CONAMYPE el sector que recibe mayor atención y que mas hace uso de créditos es el sector comercio, seguido del sector industrial y en una menor cuantía el sector agrícola, en el caso de este sector, ya que el agro se comporta de una manera impredecible, debido a la variabilidad en los precios de los productos agrícolas de exportación y al comportamiento de la naturaleza, que afecta con lluvias, sequías, terremotos y otros fenómenos naturales y que afecta la productividad agrícola del país, en los últimos años ha reducido su crecimiento y participación como sector productivo, el riesgo de no recuperar la inversión es eminente. Por lo tanto las instituciones financieras no lo consideran como un rubro atractivo al que pudieran distribuir recursos monetarios y además las instituciones financieras no cuentan con los recursos adecuados para atender este sector.

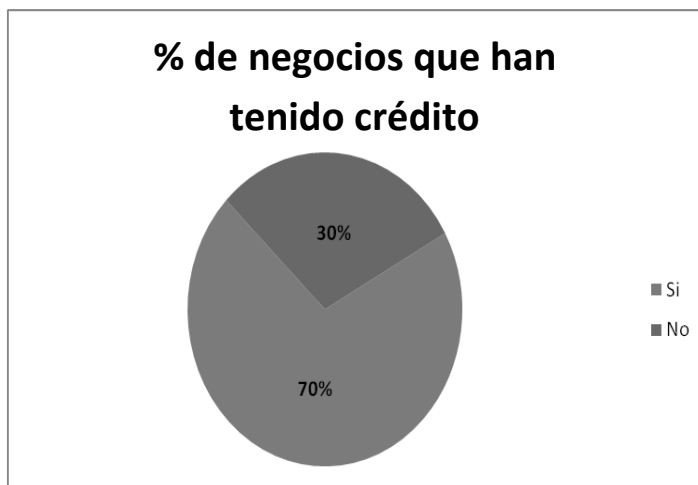
2. Demanda de Productos Financieros.

De las 204 MYPES encuestadas, se tiene que el 70% de los negocios han hecho uso de créditos para financiar sus actividades diarias, solicitando montos que oscilan entre \$500 y \$1,000. El 64% de estos créditos han sido solicitados en cooperativas reguladas y no reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero. Algunas de estas cooperativas son afiliadas a gremiales como ASOMI, FEDECRÉDITO y CONAMYPE. Entre las que más se destacan en el otorgamiento de créditos a este sector son: Las cajas de crédito, CCametro y Apoyo integral. Por otro lado, también existen algunas instituciones bancarias que atienden a las

MYPES, como Banco Procrédit que atiende la demanda de un 13% de los negocios encuestados. Otro medio que sobresale en el otorgamiento de créditos para las MYPES son los prestamistas o usureros, ya que atienden un 9% de los negocios. Porcentaje que no es nada despreciable de todas las encuestas realizadas.

Es importante señalar que el restante 30% de los negocios encuestados, no acceden a los créditos, en primer lugar porque desconocen de los beneficios que ofrece el sistema financiero, en segundo lugar prefieren utilizar capital propio debido a los trámites engorrosos de los bancos; además, se financian por medio de los proveedores ya que ellos no les solicitan garantías reales y consideran que el costo financiero de fondearse a través del sistema financiero es muy alto.

Figura 17 Negocios que han tenido un crédito



De los negocios encuestados, el 70% ha obtenido crédito y el 30% no ha hecho uso de ellos.

Además, el mayor obstáculo que estos negocios tienen para acceder a los créditos es la informalidad y las garantías reales que no poseen.

3. Proceso de análisis y otorgamiento de crédito.

- **Instituciones no reguladas**

El proceso de análisis en las instituciones financieras no reguladas para otorgar un crédito a las MYPES, comienza con la obtención de:

1. Los documentos personales de los dueños del negocio, como el DUI y NIT, las cuales el ejecutivo de la institución utiliza para precalificar al cliente y determinar su evaluación crediticia a través de la verificación de las bases de datos en las centrales de riesgo como INFORED, DICOM y la Superintendencia del Sistema Financiero. Este es el primer filtro del proceso, los micros financieros a este nivel no llevan control del porcentaje de rechazos y aprobación de las solicitudes.
2. Posteriormente se les entrega la solicitud de créditos, para que esta sea complementada con los datos requeridos.

3. Debido a que la gran mayoría de microempresarios no llevan contabilidad formal, ni algún tipo de registro que cuantifique sus ingresos y sus gastos, el ejecutivo de la institución financiera tiene que recopilar y efectuar la información, por medio de levantamiento de inventario, valoración de bienes muebles, observación directa de operaciones de ventas diarias, y datos proporcionados por el cliente. Esta información es utilizada para elaborar los estados financieros como son el balance, estado de resultados y flujos de caja para poder determinar la capacidad de pago del empresario y la capacidad del negocio de generar ingresos para hacerle frente a las obligaciones.

4. Otro aspecto importante que examina el ejecutivo de la institución financiera es la moral de pago de las personas, el historial crediticio, la capacidad de administrar el negocio, incluyendo la relación y estabilidad familiar, así como los riesgos externos que pueden afectar el negocio como la delincuencia, pérdidas de cosechas y otros que puedan ser específico de la institución.

5. Finalmente la solicitud con los documentos anexos son evaluados en el comité de crédito de cada institución, este es el último filtro en donde se toma la decisión de otorgar el crédito o rechazarlo.

De acuerdo con CCAMETRO, ACOPACTO y Apoyo Integral, después de que el solicitante haya pasado los filtros el porcentaje de créditos aprobados andan entre un 90% y 95% aproximadamente. En esta fase del proceso, algunas cooperativas

como CAMETRO Y ACOPACTO, requieren que el cliente se asocie a la institución pactando un aporte mensual, lo cual resulta muy conveniente para las MYPES ya que, es su principal forma de fondeo y su mejor garantía.

Se considera que si las MYPES se asociaran tendrían el respaldo de sus cuotas aportadas y el de la institución para conseguir créditos a más bajos costos y de forma más rápida.

- **Instituciones reguladas.**

La metodología que las instituciones bancarias utilizan para la aprobación de los créditos a las MYPES consiste en:

Exceptuando a Banco Procredit que utiliza la metodología de microcréditos expuesta en los párrafos anteriores.

1. Inicialmente las personas se presentan a los bancos para retirar una solicitud para complementarla y anexar los documentos requeridos entre los que están: DUI, NIT, Balances, Estado de Resultados, flujos de caja y otros según la naturaleza del crédito.

2. Posteriormente hacen un análisis del crédito para obtener un cuadro global de la empresa y su funcionamiento, que son como un reflejo de la situación financiera de la empresa.

3. Análisis cuantitativos: situación financiera de la empresa, nivel de ventas, rotación de inventarios, días de cuentas por cobrar, nivel de endeudamiento, rentabilidad etc.

4. Análisis cualitativos: como es la estructura organizativa de la empresa, quiénes son las personas que están en los puestos claves, qué experiencia tienen, cuánto tiene la empresa en el mercado, quiénes son los proveedores, clientes y referencias comerciales (en las pequeñas se da el caso de el dueño, fundador que hace de todo). Se evalúa bastante el carácter del dueño fundador y la moral de pago.

5. Análisis del entorno: el mercado en el que se desarrolla la empresa, dinamismo del sector económico, políticas del Estado que afecten al sector.

6. Según Banco Promérica, las instituciones bancarias establecen un perfil del cliente que prefieren atender, que por las exigencias de este perfil los microempresarios no logran acceder a créditos en estas instituciones, que consideran la informalidad de este sector como la principal limitante al crédito.

El porcentaje aproximado de aprobación de créditos a las pequeñas empresas es de un 70% (De acuerdo con Banco Promérica).

De esa forma se concluye que a las instituciones bancarias no les interesa atender el sector de la microempresa, debido a que no cumplen con el perfil y las exigencias de estas instituciones y el riesgo que éstas representan para ellas.

Como se puede observar, las instituciones financieras no reguladas, son más flexibles para otorgar créditos a las MYPES, ajustan el producto financiero a las necesidades del cliente, ya sea por montos, plazos y frecuencia en los períodos de pago extendiéndolos según la capacidad de pago. También este tipo de instituciones poseen un sistema de trabajo propio para atender a micros y pequeños empresarios de una forma más personalizada, haciendo visitas al negocio del cliente.

4. Costo financiero

El costo financiero para el otorgamiento de créditos para la micro y pequeña empresa:

a. Cooperativas

- Para el caso de la microempresa, la tasa de interés oscila entre un 20% a un 42% anual. Las microfinancieras argumentan que, debido a que el costo de operación es elevado y el riesgo de pérdida es mayor, las tasas de interés son

elevadas para este tipo de negocios. Por consiguiente, el margen de ganancia es menor de acuerdo al nivel de riesgo

- En cambio para el caso de la pequeña empresa la tasa de interés oscila entre un 16% a un 18% anual; ya que el costo del crédito para estas empresas es menor en relación a la micro empresa, debido a que los costos administrativos y el riesgo de pérdida son menores.
- De acuerdo con ASOMI, el costo promedio del financiamiento de créditos grupales es de un 36% a 48% anual; las metodologías grupales son más costosas, porque tienen un elemento adicional que consiste en un análisis social, ya que se trabaja en llegar a un consenso con el grupo dándoles capacitaciones y charlas.

b. Instituciones bancarias.

- El Banco Promérica para las pequeñas empresas ofrece tasas de interés que oscilan entre un 10% a un 14% anual. Además de la tasa, cobran costos adicionales como comisión por desembolso, manejo de la cuenta y seguro de deuda.
- El Banco Procrédit, que es el principal proveedor de crédito para micro y pequeños empresarios, manifiestan que las tasas de interés que ofrecen fluctúan entre un 18% a un 30% anual, depende del monto del crédito.

- Para la pequeña empresa, las tasas de interés son hasta un 24% mensual. Dependen del monto solicitado, destino del crédito y el plazo.

Los costos financieros que ofrecen las microfinancieras a las MYPES, son mayores que los costos de la banca tradicional, porque éstas atienden sectores productivos que la banca tradicional relega o rechaza, por el riesgo que éstos representan y por el trato especial que habría que darles.

En cuanto a la apreciación que tienen las MYPES del costo financiero que ellas pagan por acceder a créditos es:

- En cooperativas, el costo que nominalmente pagan las MYPES por los créditos oscila entre un 20% a un 40% mensual. Adicionalmente les cobran otros gastos dependiendo del monto y el plazo pactado.
- Los prestamistas otorgan los créditos con una tasa que oscila entre un 30% y 40% mensual, un 11% de los negocios encuestados hacen uso de este mecanismo ya que los requisitos que piden son mínimos, el dinero es de entrega inmediata y no hay costos adicionales.
- Un 13% hace uso de los bancos para fondearse pagando tasas de interés, que oscila entre un 20% a un 30% anual nominal, los cuales exigen más requisitos para otorgar los créditos.

Otro dato interesante que reflejan los resultados de las encuestas, es que existe una correlación inversa entre los ingresos que tienen las MYPES y las tasas de intereses que pagan, de tal forma que a menores ingresos mayores tasas de intereses.

Como se puede observar, el costo financiero para la obtención de recursos monetarios es elevado para las MYPES, debido al riesgo inherente que presenta este sector. Sin embargo, una institución financiera (CCAMETRO), manifestó que este costo no es muy relevante para el microempresario, debido que los montos que ellas solicitan son pequeños y los plazos son cortos. Además, para los comerciantes los márgenes de ganancia son elevados y puede andar hasta un 300%; por lo tanto, el costo de oportunidad es menor.

Debido a que los microempresarios no llevan registros contables de los costos y gastos que les genera el negocio, no conocen el impacto que estos costos financieros representan para sus finanzas y los resultados que pudieran obtener al final de un período.

5. Plazos

Un aspecto importante del crédito es la forma de establecer los plazos y su incidencia en el ciclo de operación de las MYPES.

Para las Instituciones financieras entrevistadas, establecer los plazos para otorgar los créditos depende de algunos factores muy importantes como: la capacidad de pago del negocio, el monto del crédito, el tipo de crédito y el destino que se le dará a los fondos.

El otorgamiento de los créditos por las instituciones financieras no reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero, los autorizan a plazos muy cortos; éstos pueden ser diarios, semanales, quincenales y mensuales. Debido a que los ciclos de rotación de las MYPES prácticamente son diarios y no se pueden establecer plazos largos porque terminarían descapitalizando al microempresario.

La banca comercial que atiende al sector de las MYPES como Procredit, tiene diferentes plazos, por ejemplo:

1. Créditos para microempresas:

- Capital de trabajo hasta cuatro años.
- De inversión fija hasta siete años.
- Compra de inmuebles productivos hasta diez años.

2. Créditos para la pequeña empresa:

- Capital de trabajo hasta cinco años.

- De inversión fija hasta siete años.
- Compra de inmuebles productivos hasta diez años

3. Crédito micromercado

- Capital de trabajo e inversión fija hasta seis meses.

Desde el punto de vista de los negocios encuestados, las instituciones financieras otorgan plazos diferentes; por ejemplo, los bancos otorgan crédito desde plazos mayores de doce meses, los plazos que establecen las cooperativas para otorgarles créditos a las MYPES oscila entre uno y seis meses y los prestamistas otorgan créditos con plazos diarios, hasta más de un mes según la necesidad del cliente.

Los plazos en que las instituciones financieras otorgan los créditos generalmente son desde muy corto plazo hasta 10 años, dependiendo del destino y el monto solicitado por el sector de las MYPES. El plazo es muy importante para este sector ya que sus inventarios son de rápida realización y necesitan fondearse constantemente.

6. Garantías

Unos de los requisitos importantes para el otorgamiento de créditos por las instituciones financieras, son las garantías, ya que estas vienen a disminuir el riesgo de que los negocios a quienes les otorgan los créditos dejen de pagarlos, además son el respaldo de los créditos. El tipo de garantía depende del riesgo, monto y destino de los créditos solicitados.

a. Tipos de garantías que son solicitadas a los microempresarios por las instituciones bancarias:

- Garantías alternas como los créditos solidarios o grupales donde la garantía es la solidaridad del grupo; por ejemplo, hay créditos donde lo importante no es tener una garantía real sino una moral de pago alta, que sea respaldada por el vecindario o grupo donde se desempeña.
- Garantías llamadas mezclas, en donde al empresario se le aceptan como garantías sus utensilios, herramientas, equipos, firma solidaria, fiador, garantías fiduciarias e hipotecarias.

b. En el caso de las cajas de crédito,

- El ahorro que tiene el asociado y deudor funciona como garantías.
- Sin garantía real: fiador, firma solidaria, cesión de derechos de contratos futuros con clientes.
- Garantías reales: prenda sobre inventario, maquinaria, hipotecas sobre local de la empresa, terrenos o vivienda del dueño.
- Se le agregan fondos de garantía para la pequeña empresa PROGAPE, cubre hasta el 70% del crédito.

Aun cuando las garantías son importantes para respaldar un crédito, las instituciones financieras consideran más importantes la capacidad y la moral de pago del empresario, por lo tanto, un microempresario que carezca de garantías reales puede tener acceso al crédito, comprobando una buena moral y capacidad de pago.

7. Limitantes al acceso al financiamiento.

De acuerdo con las instituciones financieras y a las MYPES, las principales limitantes que tiene este sector para acceder a los créditos son:

- Falta de orientación del microempresario sobre el tipo de negocio que pretende desarrollar.
- Los productos sustitutos como la disponibilidad de fondearse con el prestamista.
- Presentar una mala calificación en las bases de datos de centrales de riesgo debido al sobre endeudamiento.
- La falta de garantías.
- Poca disponibilidad de recursos de las microfinancieras, para otorgar créditos, ya que estas instituciones manejan carteras de crédito con montos pequeños, en comparación con los banco y se les dificulta la obtención de fondos.
- La informalidad que presenta este sector, que se refleja en la falta de documentación financiera, no están registrados como contribuyentes en el ministerio de Hacienda o no declarar el total de sus ingresos e incumplimiento en las obligaciones tributarias.
- No cumplen con el perfil establecido por las instituciones bancarias para que el sector pueda tener acceso a créditos.
- También los bancos únicamente dan créditos a clientes con calificación de Riesgo A y B de conformidad a lo establecido por la SSF.

Como se observa en capítulos anteriores y se corrobora en el estudio de campo, las microfinancieras son las que más atienden al sector MYPE. El sector de la banca comercial, no tiene mucho interés en este sector debido al riesgo que representa y los costos de administración de cartera son muy elevados.

Las instituciones bancarias ponen más limitantes en el acceso a crédito a las MYPES, ya sea por la informalidad de este sector, por los costos administrativos altos y la gestión de estos créditos son más costos, ya que requieren una atención personalizada y personal idóneo para atender este tipo de sector. Además, se basa en el volumen de clientes que se pudiera tener y no en montos elevados de créditos. Comparando el costo de la atención de las MYPES a una empresa grande o mediana, les es más rentable y fácil atender al sector de las grandes empresas que a este tipo de clientes.

8. Productos no tradicionales

Con los resultados obtenidos en las entrevistas, se determino que los productos financieros no tradicionales que ofrecen las instituciones financieras como CAMETRO, Banco Procredit y Banco Promerica es el descuento de quedan o

factoraje. De acuerdo con la cooperativa CAMETRO, el costo de este producto es aproximadamente el 22% anual.

El resto de las instituciones como ACOPACTO y APOYO INTEGRAL no ofrecen productos financieros no tradicionales, ya que se dedican específicamente al crédito. ACOPACTO no realiza este tipo de operaciones porque considera que la inversión es muy elevada y no cuenta con incentivos externos. APOYO INTEGRAL expresa que los productos no tradicionales no tienen mercado en las micro empresas, prefieren enfocarse en el crédito.

En los planes sobre nuevos productos que las instituciones financieras pretenden ofrecerle al sector de las MYPES son:

1. La cooperativa CAMETRO pretende implementar el producto micro factoraje o descuento de facturas, proyecto impulsado por el BMI. Con este propósito en mente, y cumpliendo con su objetivo de apoyar el desarrollo de las MIPYME, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) está desarrollando una plataforma tecnológica que inyectará liquidez y dinamismo a este importante segmento empresarial: nos referimos al **Sistema de Pagos Electrónicos de Facturas (e-Pagos)**. Además de ofrecer liquidez oportuna, mejorar la eficiencia del capital de trabajo y asegurar la cobranza, esta herramienta se convierte en un producto tecnológico innovador, puesto que facilitará el pago de facturas mediante la ejecución de transacciones electrónicas.

2. El banco Promérica está haciendo alianzas con ONG'S para implementar la modalidad de crédito y asesoría para las microempresas iniciando en el oriente del país con la colocación de seis puntos de servicios.

3. El BMI (Banco Multisectorial de Inversión), además de impulsar el Sistema de Pagos Electrónicos de Facturas (e-Pagos), también pretende incursionar el sistema de banca móvil a través de la telefonía celular. Esta persigue aprovechar la tecnología telefónica móvil existente para masificar el crédito a segmentos de la micro y pequeña empresa.

En cuanto a las MYPES encuestadas, manifestaron que no conocen otra forma de financiamiento, además del crédito tradicional y muy poco el factoraje.

9. Recomendaciones de las gremiales y las instituciones financieras entrevistadas para que las MYPES puedan acceder al crédito.

1. Las medidas que recomiendan las instituciones financieras tanto reguladas como no reguladas, para que el sector de las MYPES pueda acceder a financiamientos son:

2. Las MYPES deben informarse sobre los productos que ofrecen las instituciones financieras que atienden este sector, para buscar la mejor opción de

financiamiento en el costo, plazos, productos y otros beneficios que éstas pudieran ofrecerles.

3. Fortalecer las entidades financieras que otorgan créditos al sector de las MYPES, por medios de líneas de financiamiento otorgadas por el Estado a través del BMI, a un costo financiero más bajo que el crédito de la banca comercial.

4. Realizar un esfuerzo en conjunto entre el Estado, las instituciones financieras y las MYPES para desarrollar el sector, enfocados en flexibilizar los requisitos para acceder al crédito, así como facilitarles los mecanismos para que los negocios se formalicen inscribiéndose en las instancias gubernamentales requeridas y creando políticas económicas que favorezcan al sector.

5. En función de que el Estado apoye a las MYPES, éste debería destinar un porcentaje de sus compras en los negocios calificados como MYPES, haciendo alianzas para que éstas puedan cumplir con los requisitos legales y el pago de los impuestos, de esta forma estaría distribuyendo de forma equitativa los recursos del Estado y las MYPES estarían contribuyendo a ello.

6. Para fortalecer la competitividad de estas empresas, es necesario que en el otorgamiento del crédito, las instituciones tanto financieras como gremiales, les brinden capacitaciones en el área de, emprendedurismo, mercadeo, administración y finanzas.

7. De acuerdo con CONAMYPE, la micro y pequeña empresa debe cumplir con obligaciones básicas para obtener la formalidad, como condición indispensable para ejercer una actividad económica. Estas obligaciones básicas son de índole tributaria, laboral, mercantil, municipal, estadística. Convirtiéndose éstas en sujetos de derechos y obligaciones con accesos a privilegios económicos e incentivos del mercado.

- **Ventajas de que una empresa micro o pequeña estén debidamente formalizadas.**

Que su empresa cumpla con los requisitos establecidos por la Ley para funcionar, tiene sus ventajas; algunas de ellas son:

- Lograr el acceso al sistema financiero formal.
- Facilidad al realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.
- Conservar a los clientes que exigen facturas legalizadas.
- Pueden asociarse y formar consorcios empresariales.
- Pueden acceder a programas de apoyo a las MYPES, promovidos por el Gobierno.

- Participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes y servicios para el gobierno.
- Al cumplir con sus obligaciones tributarias, no serán evasores de impuestos.
- Las empresas pueden hacer publicidad de sus productos o servicios, sin temor a tener visibilidad de sus empresas.
- Pueden ejercer su derecho a los mecanismos legales establecidos, para reducir el riesgo de malos clientes (quedan, cartas de crédito, etc.).
- Tienen posibilidad de expandir su negocio sin temor a la intervención del gobierno.

6. PROPUESTA

Partiendo del análisis realizado de la situación actual de las MYPES, para darle una solución a la problemática descrita en el capítulo anterior, se proponen dos alternativas, que permitan facilitar el acceso al financiamiento, agilizar la obtención de fondos y reducir los costos financieros.

Las alternativas de financiamiento propuestas son:

1. MYPE factoraje.
2. MYPE banca móvil.

6.1. MYPE factoraje

El factoraje es una herramienta financiera cada vez más usada para proporcionar liquidez a los empresarios proveedores de bienes y servicios, ya que los libera de trámites de cobro y les permite mayor flexibilidad en sus cuentas por cobrar.

El factoraje es un servicio financiero mediante el cual, el usuario presenta a un intermediario denominado factor los documentos que respaldan sus cuentas por cobrar, para que éste le adelanta un porcentaje de las mismas en efectivo, a cambio del traspaso de los derechos de cobro o de la obligación de liquidación de la deuda al vencimiento de los documentos.

- **Tipos de factoraje aplicables a las MYPES**

Dependiendo de la modalidad en que se acuerde el servicio, el factoraje puede clasificarse como sigue:

Según el riesgo asumido por la empresa factor:

✓ Servicio completo sin recurso (o factoraje puro), sin responsabilidad del cedente respecto a la solvencia del comprador. Eso significa que en la entidad financiera, el factor asume el riesgo de insolvencia del comprador. Esta modalidad no es muy utilizada en Latinoamérica, debido al elevado nivel de riesgo que conlleva.

✓ y factoraje con recurso al comprador. Se financia parcialmente la cuenta por cobrar, dejando un porcentaje del total en concepto de reserva. De esta forma, el riesgo es compartido entre la entidad financiera y el comprador

- **Riesgos y su mitigación**

En el factoraje, los riesgos provienen tanto por el lado del vendedor (cliente), por el lado del comprador (deudor) y por el tipo de documento.

- **Los riesgos más frecuentes son:**

a) Fraude cometido por el cliente.

b) Disputa comercial entre vendedor y comprador.

c) Insolvencia del comprador.

Las técnicas más frecuentes para mitigar estos riesgos son:

- a) Estar activamente cerca del cliente.
- b) Comprar documentos de deudores de reconocida solvencia.
- c) Diversificar por documento y por deudores.
- d) Financiamiento parcial de las cuentas por cobrar (con recurso).
- e) Ratificación total o selectiva de documentos.

- **Participantes**

- 1. Proveedores (MYPE):**

Acepta el pago anticipado de sus facturas a través de la institución financiera, recibirá un descuento sobre el monto nominal de las facturas.

- 2. Compradores (MYPE)**

Autoriza que la institución financiera pague las facturas a los proveedores y que este valor sea cargado a su línea de crédito otorgada. El comprador recibirá un cupo, previo análisis de capacidad de pago, sin costo alguno.

3. Institución financiera (Factor):

Adquiere el compromiso de pagar las facturas seleccionadas por el proveedor.

6.1.1. Experiencia en otros países

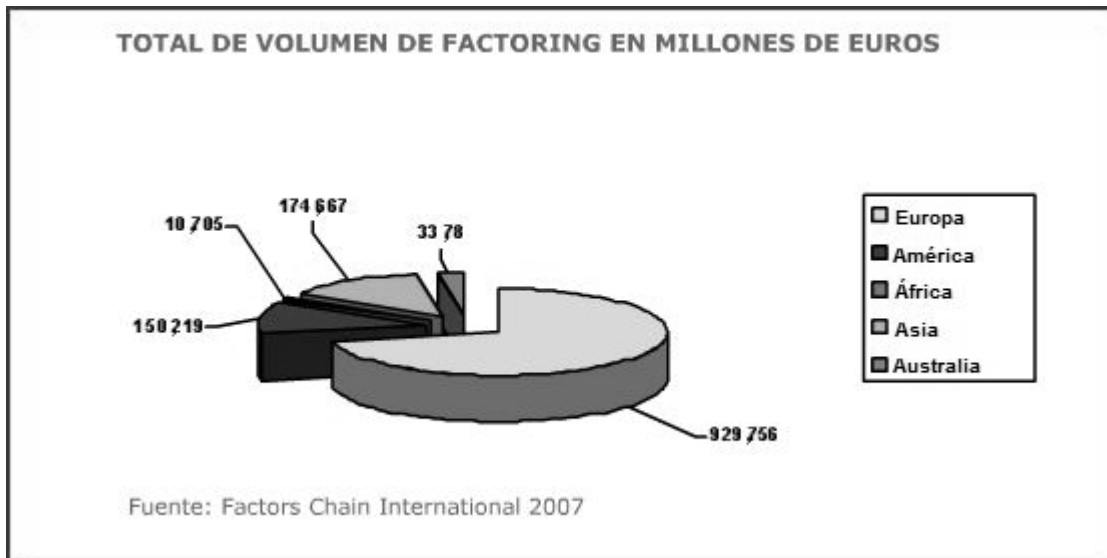
El factoraje es sumamente atractivo para las empresas pequeñas, que no cuentan con suficientes garantías y con menor disponibilidad de información contable y financiera. Además, la sencillez y transparencia del proceso del factoraje puede ser particularmente útil, en países donde no existe una adecuada legislación comercial, que vele por el respeto de los derechos de los acreedores y el cumplimiento de las garantías.

El factoraje en varios países, donde los mercados financieros no son tan desarrollados, ha sido empleado de forma exitosa como mecanismo de financiación de las empresas. Este es el caso de México y Chile, cuyas operaciones crecieron 83% y 110%, respectivamente, entre 1998 y 2004.³⁴

Como se puede notar en el siguiente gráfico, el factoraje está más desarrollado en Europa.

³⁴ La Semana Económica, N° 536, diciembre de 2005, www.asobancaria.com

Figura 18. Volumen de factoring



1. Funcionamiento del factoraje en Chile.

En Chile la industria del factoraje ha presentado un desarrollo importante en los últimos años, permitiendo a un número cada vez mayor de empresas, acceder a una alternativa de financiamiento de capital de trabajo adicional a las tradicionales del mercado financiero.

De acuerdo con la asociación chilena de factoraje ACHEF, el factoraje funciona como lo muestran los siguientes esquemas.

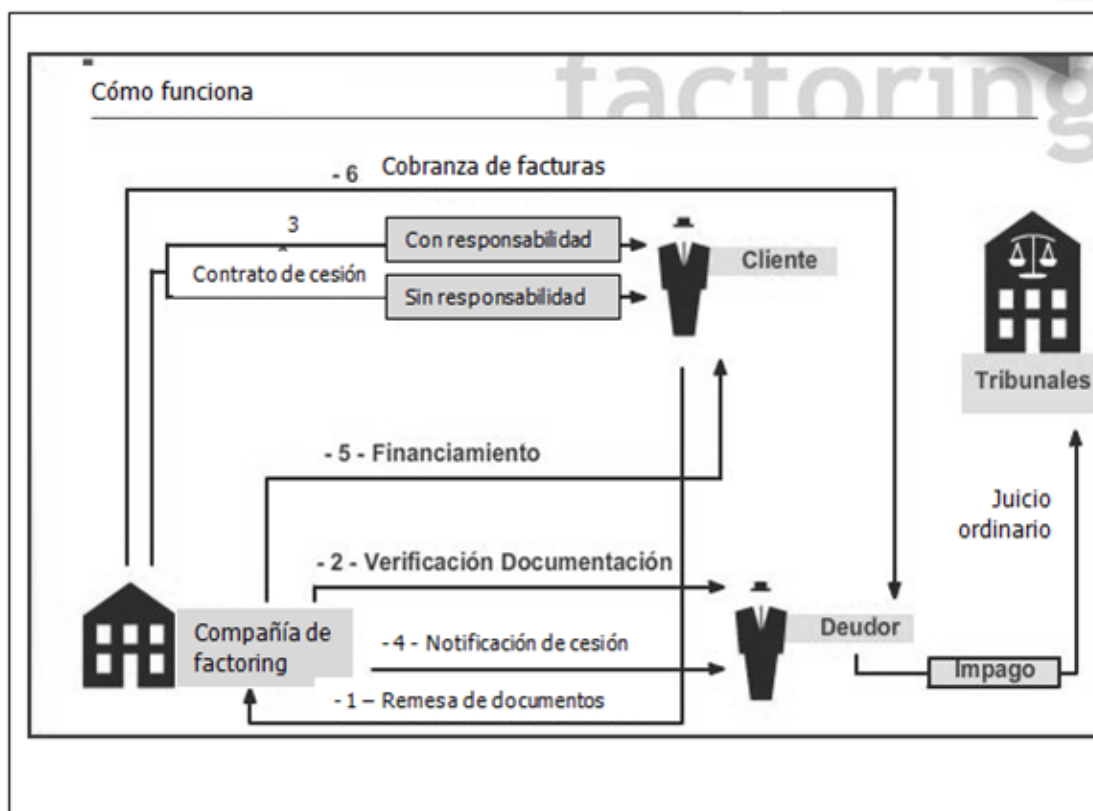


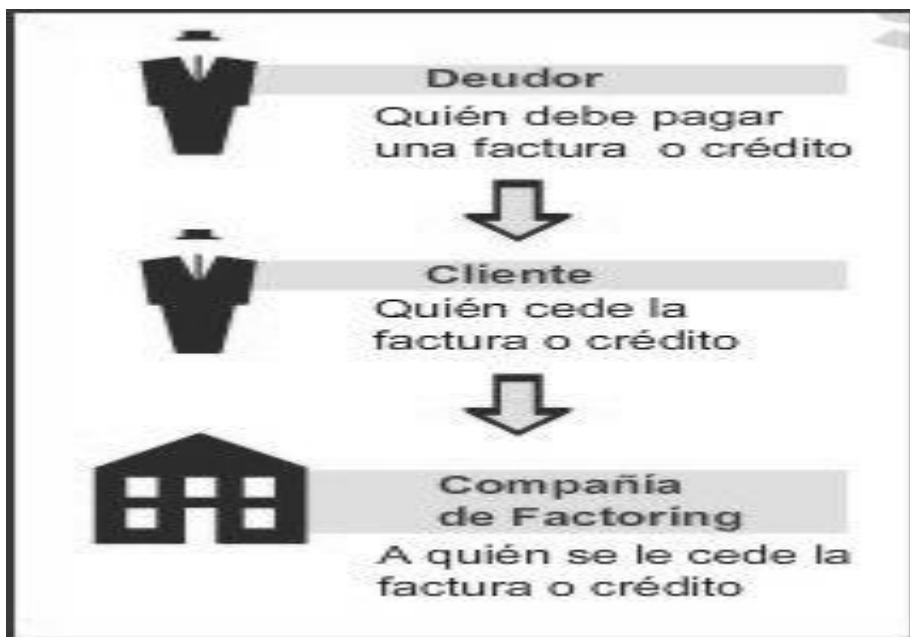
Figura 19.

1. El cliente (proveedor) entrega a la compañía de factoraje la documentación financiera sobre la factura de cobro que desea que le cancelen con descuento.
2. La compañía de factoraje evalúa al deudor (comprador), a fin de verificar la legitimidad de la cuenta por cobrar.
3. Se pacta el contrato de factoraje, entre la compañía de factoraje y el cliente en el cual se establecen los términos del mismo.

4. Se le notifica al deudor (comprador) sobre la cesión de los derechos de la factura a la compañía de factoraje.
5. La compañía de Factoraje cancela la factura, menos descuento y comisiones al cliente (proveedor).
6. La compañía de factoraje realiza las gestiones de cobro de la factura al deudor.

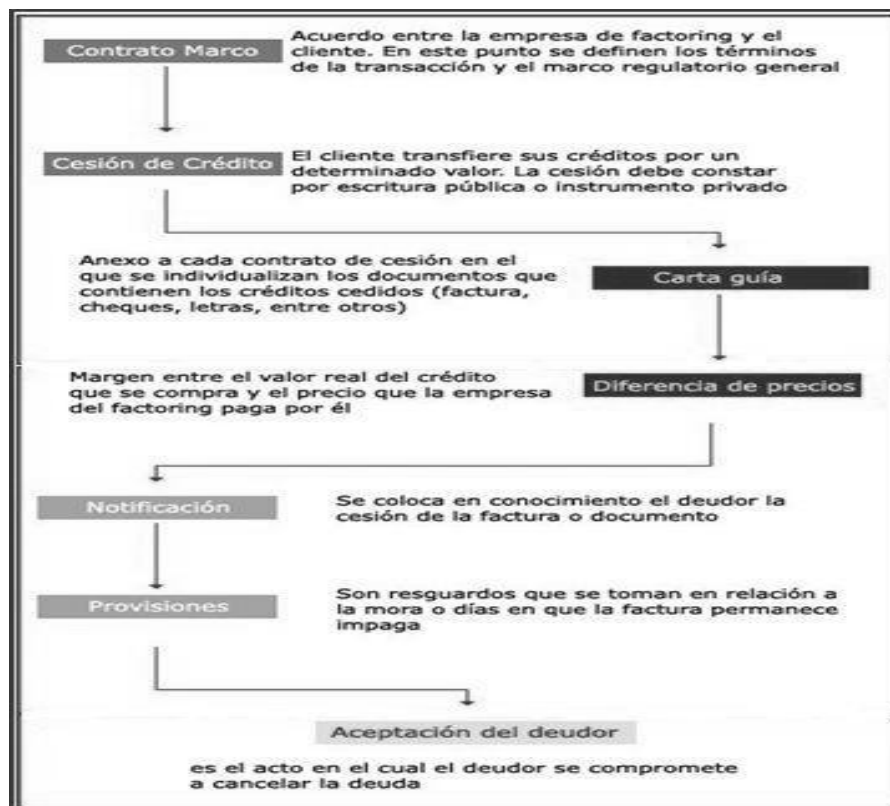
En el siguiente esquema, podemos observar los tres actores principales que intervienen en el factoraje.

Figura 20. Volumen de factoring



Entre los pasos que se siguen al acercamiento del cliente al factoraje se encuentra una etapa de estudio, donde la empresa de factoraje hace un análisis o evaluación a la empresa (cliente), luego que ésta entregue información financiera o de créditos. La empresa de factoraje evaluará los antecedentes y una vez aprobados, tendrán lugar los siguientes pasos, de acuerdo al siguiente esquema:

Figura 21.



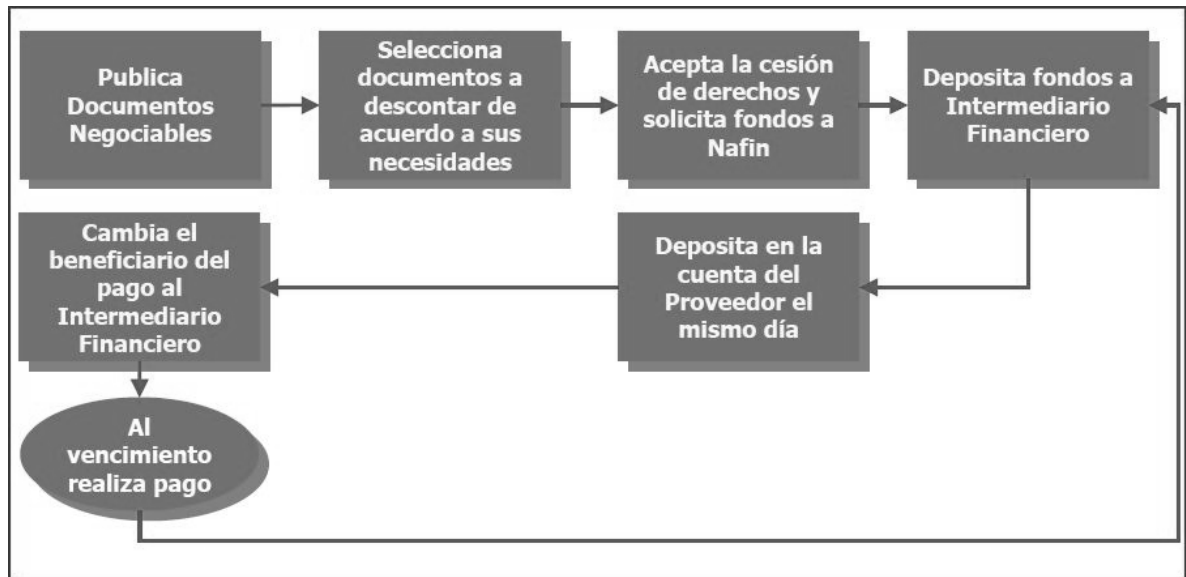
Fuente: Asociación Chilena de Factoraje ACHEF

2. Funcionamiento del factoraje electrónico en México.

Una de las experiencias más exitosas es la de México que encabeza la nacional financiera –Nafín-. Esta institución ofrece servicios de factoraje a través de una plataforma tecnológica en línea (Cadenas Productivas), coordinando operaciones de factoraje entre 190 grandes corporaciones compradoras, con 70.000 pequeñas y medianas empresas y 20 entidades de factoraje. Además, Nafín actúa como banco de segundo piso redescontando estas operaciones. El esquema de Nafín tiene varias particularidades que lo hacen muy atractivo. La primera es que todas sus transacciones son hechas electrónicamente, desde el recibo de las cuentas por cobrar (documentos negociables), hasta los desembolsos a las pymes y los cobros a los grandes compradores, lo que le permite ahorrar tiempo y costos de administración.

El proceso de las operaciones de factoraje electrónico funciona de acuerdo al siguiente esquema:

Figura 22.



Actualmente, las operaciones toman menos de tres horas en completarse, y los recursos financieros están disponibles el mismo día antes del cierre de los negocios. Adicionalmente, bajo la misma plataforma, Nafín ofrece factoraje sobre contratos de pedidos, descontando su valor a un 50% y permitiendo que las empresas financien sus procesos productivos, bajo condiciones de acceso y agilidad muy favorables en el mercado.

6.1.2. Experiencia del factoraje en El Salvador

En El Salvador, básicamente se ofrece la modalidad del factoraje con recurso, y se encuentra disponible sólo para usuarios de categorías de crédito A o B³⁵. Esto se debe a que las empresas que hacen uso de este financiamiento, presentan un nivel de riesgo considerable, por lo tanto, las empresas de factoraje deciden resguardarse y compartir el riesgo de insolvencia con la empresa cliente.

Las empresas que ofrecen factoraje en el país son: las instituciones financieras bancarias como HSBC, PRÓMERICA, AGRÍCOLA y PROCRÉDIT. Además, están instituciones que se dedican específicamente al factoraje como *PENTÁGONO, S.A. de C.V.*, Intercorp, Quedex (de reciente creación) y Bancofit.

La factorización, debido a que no exige activos fijos ni garantías difíciles de presentar, sino más bien garantías que surgen naturalmente de la actividad comercial de la empresa, resulta la alternativa de financiamiento a corto plazo de más fácil acceso.

Desde la perspectiva de los potenciales usuarios, comparar el factoraje con otros tipos de financiamiento a corto plazo, implica hacerlo tomando en cuenta

³⁵ El Factoraje Como Alternativa de Financiamiento, Abrego Hernández Iris Astrid, Quijano Cáceres Mauricio Alberto

los siguientes aspectos: costos financieros, accesibilidad, agilidad, plazos y operatividad.

El cuadro 23 muestra una comparación entre el factoraje y otros productos de crédito destinados al capital de trabajo.

Cuadro 23 Comparativo

ALTERNATIVA	INTERÉS	COMISIÓN	MORA	GARANTÍAS	PLAZO
Sobregiros	18% hasta 22%	0% hasta 2%	5%	Depende del criterio del banco	N. A.
Desc. de Letras	18%	0.5% hasta 1%	5%	Depende del criterio del banco	Ajustado al vencimiento de letras
Factoraje	14 % hasta 22%	0.5% hasta 1.75%	2%	Facturas, quedan, etc.	Desde 30 hasta 120 días
Al vencimiento	11%	0.5% hasta 2%	5%	Puede ser hipotecario	Desde tres meses hasta un año
Rotativos	10% hasta 12%	0.5% hasta 1%	5%	Puede ser hipotecario	Hasta un año
Decreciente	10% hasta 11%	0.5% hasta 2%	5%	Puede ser hipotecario	Desde seis meses hasta un año

El factoraje es el financiamiento más ágil, ya que una vez aprobada la línea, los desembolsos no suelen tardar más de dos horas en efectuarse. En cuanto a la funcionalidad, se puede decir que los créditos rotativos y los sobregiros operan de manera similar al factoraje.

Costos de factoraje

Los costos incluyen los rubros de comisiones, intereses sobre adelantos y los intereses sobre los excedentes.

✓ Comisiones: Estos son los pagos que se hacen al factor por los costos administrativos de verificación y cobro de créditos, así como también por el riesgo que asume cuando compra cuentas sin recurso. Normalmente las comisiones de factoraje se establecen en un porcentaje del 1% al 3% sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar factorizadas.

✓ Intereses sobre anticipos: El cargo de interés que se impone a los adelantos es generalmente del 2% al 4% sobre la tasa de referencia. Se impone a la suma real que se adelanta, se paga anticipadamente elevando así el costo efectivo del préstamo.

✓ Intereses sobre excedentes: El interés que se paga sobre excedentes o saldos positivos de cuentas que quedan en un factor es generalmente de 0.5% mensual. Este se estipula en el arreglo de factoraje.

Proceso del factoraje con recurso

En El Salvador, por el momento no existe una legislación específica en cuanto a actividades de factoraje, por lo que éste se llevaría a cabo valiéndose de

aspectos legales comerciales respaldados en los Códigos de Comercio, Tributario así como en la Ley de Bancos y Financieras.

El proceso detallado de una relación con una empresa de factoraje es el siguiente:

- ✓ Cliente entrega antecedentes legales y financieros, los cuales son analizados por la empresa de factoraje.

Una vez aprobados los antecedentes del cliente, se procede a:

- ✓ Firma contrato, entre el cliente y la empresa de factoraje. En él se establecen los términos y condiciones que regirán la relación entre las partes.

- ✓ Cesión de crédito, a través de éste documento el cliente transfiere sus créditos al factoraje.

- ✓ Carta guía, es un anexo al contrato de cesión donde se individualizan los documentos a ser cedidos.

- ✓ Verificación. La empresa de factoraje verifica con el deudor que los bienes o servicios que individualizan los créditos a ser cedidos corresponden, se encuentran debidamente recepcionados, y no existen problemas para su pago en la fecha estipulada en el crédito.

- ✓ Aplicación porcentaje de retención, de diferencia de Precio y comisiones.

La empresa de factoraje retienen un porcentaje del valor total del crédito (como resguardo a posibles días de mora o que la factura permanezca impaga por parte del deudor), luego descuenta un margen entre el valor real del crédito y el precio que la empresa de factoraje paga por él, y adicionalmente descuenta las comisiones correspondientes a la operación (comisión fija y de cobranza).

- ✓ Notificación. La empresa de factoraje pone en conocimiento del deudor la cesión del crédito.

- ✓ Cobranza. Proceso que lleva a cabo la empresa de factoraje previo al vencimiento del documento, y a través del cual se confirma la fecha de pago o se obtienen información del deudor de posibles retrasos.

- ✓ Recaudación. Cobro por parte de la empresa de factoraje del crédito.

- ✓ Devolución de excedentes. Una vez los créditos han sido cobrados y los fondos liberados, y de existir excedentes, la empresa de factoraje restituye el saldo al cliente.

6.1.3 Propuesta de factoraje electrónico para las MYPES

El factoraje electrónico (o e-factoring) es una modalidad de factoraje, en la cual las transacciones que se efectúan entre el cliente, su deudor y el factor son totalmente en línea a través del uso de medios electrónicos. Esta modalidad de factoraje es utilizado bastante en países suramericanos como Chile, Argentina, Colombia y Perú, los cuales disponen de normativas legales para el factoraje electrónico.

En nuestro país, actualmente existen esfuerzos gubernamentales para implementar el factoraje electrónico, con el propósito de que las MYPES puedan obtener financiamiento oportuno a costos competitivos.

Esta modalidad de factoraje operará a través de una plataforma electrónica desarrollada por el Banco Multisectorial de Inversiones, en la cual se establecerán centros de operaciones de negocios en las instituciones financieras no bancarias, que firmen un acuerdo para trabajar con este sistema, por lo tanto, el usuario del servicio (Las MYPES), una vez aprobados se les otorgará un límite de crédito y podrán ingresar al sistema a través de un nombre de usuario y una clave de acceso, además podrán hacer uso de dicho sistema desde cualquier computadora con acceso a Internet y podrán solicitar el servicio de descuento de facturas, de esta forma se agilizaría el proceso de obtención de financiamiento para capital de trabajo.

Los principales participantes de este modelo de factoraje serán:

✓ Las instituciones financieras no reguladas que pacten con el BMI, un acuerdo de términos para poder otorgar financiamiento a través de la plataforma electrónica³⁶, en la que se establece el pago de una comisión por el uso de este sistema. Además, recibirán fondos directos del BMI, provenientes de una línea de crédito especial asignada a las MYPES. También se encargarán de analizar y aprobar al cliente MYPE, para posteriormente asignarle un límite de crédito (cupó), el cual funcionará de manera similar a un crédito rotativo. Una vez aprobado el financiamiento del cliente, la institución financiera firmará un contrato con él, donde se establecen los términos y condiciones que regirán la relación entre las partes.

✓ Los compradores clientes de las MYPES deberán registrarse en la plataforma electrónica para ser designados como sujetos de descuento de factura, de esa forma se beneficiarán recibiendo financiamiento sin costo financiero por parte de los proveedores MYPES. Por lo cual, los compradores se comprometerán a cancelar las facturas al vencimiento del plazo a las institución financiera no reguladas.

³⁶ CCMETRO, pacto el uso del sistema con el BMI, está empezando a utilizar el sistema

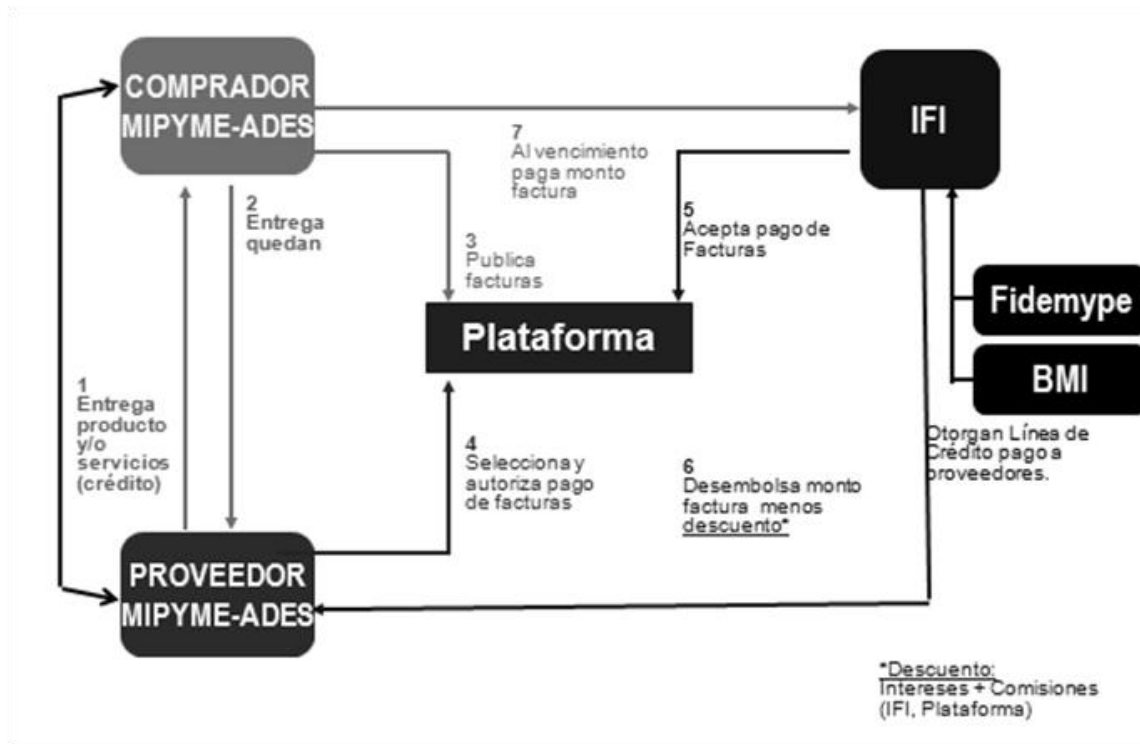
✓ El proveedor MYPE usuario del servicio de factoraje, también se registrara en la plataforma electrónica para tener acceso al financiamiento. Deberá entregar información legal y financiera como la siguiente:

- i. Escritura de constitución (en caso de ser sociedad, si es persona natural se omite este requisito)
- ii. DUI, Información del domicilio
- iii. Documentación tributaria (NIT, Registro de IVA)
- iv. Estados financieros (en su ausencia, el ejecutivo de negocios realizará ese requisito de acuerdo al procedimiento de trabajo establecido por la IFI)
- v. información detallada de los clientes a los que se descontarán las facturas.

La garantía para el proveedor MYPE, serán las mismas cuentas por cobrar.

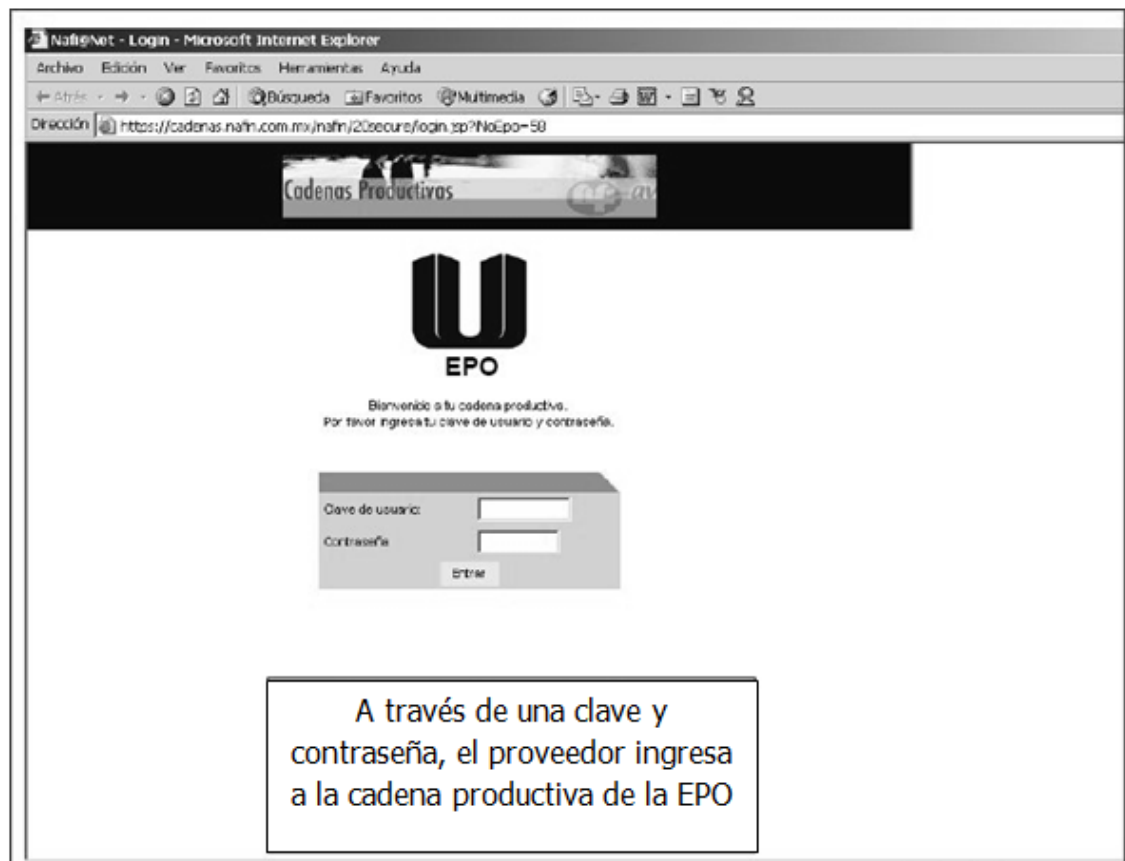
El proceso de operación del factoraje electrónico para las MYPES, se realizará de acuerdo al siguiente esquema:

Figura 24.



1. El proveedor MYPE vende un bien o servicio
2. El comprador MYPE recibe el bien o servicio y entrega un quedan, en el cual declara que pagará la factura en el plazo convenido con el proveedor
3. El comprador registra y publica la factura en la plataforma electrónica, en la cual puede acceder desde cualquier computadora con acceso a internet, como lo muestra el siguiente ejemplo de factoraje electrónico en México.

Figura 25



4. El proveedor avala la operación en la plataforma electrónica y solicita autorización para el pago de la factura. A manera de ejemplo, se muestra cómo se realiza esta operación en la plataforma electrónica de la institución de factoraje NAFIN.

Figura 26.

Nafin@net - Microsoft Internet Explorer

Unilever 8212 COMERCIALIZADORA, S.A. DE C.V. MIGUEL TORRES JIMENEZ Cadenas Productivas

México D.F. 27 de junio de 2001 16:17:54

Selección Documentos a Descantar

Capturas
Consultas
Reportes
Salir de Nafin@net

Nombre de la FPO: **UNILEVER** Moneda: **Moneda Nacional**

Fecha Vencimiento de: 01/06/2001 a 30/06/2001 dñ/m/a/a

Consultar

Selección de Intermediario Financiero

Seleccionar un Intermediario Financiero

Tasa 11.2%

Número de Documento	Fecha de Emisión	Fecha de Vencimiento	Plazo	Moneda	Monto	Monto a Descantar	Intereses	Monto a Recibir
46	08/04/2001	14/05/2001	7	1	\$ 845.30	\$ 845.30	☒ \$ 2.00	\$ 842.42
48	16/04/2001	22/05/2001	16	1	\$ 4,443.60	\$ 4,443.60	☐ \$ 32.40	\$ 4,411.20
50	16/04/2001	22/05/2001	15	1	\$ 5,141.88	\$ 5,141.88	☒ \$ 37.49	\$ 5,104.39
52	16/04/2001	22/05/2001	15	1	\$ 3,812.25	\$ 3,812.25	☐ \$ 27.00	\$ 3,784.45
54	25/04/2001	26/05/2001	21	1	\$ 6,275.55	\$ 6,275.55	☒ \$ 54.06	\$ 6,211.49
56	22/04/2001	26/05/2001	21	1	\$ 41,894.39	\$ 41,894.39	☐ \$ 427.67	\$ 41,466.72
57	22/04/2001	26/05/2001	21	1	\$ 73,074.44	\$ 73,074.44	☒ \$ 745.67	\$ 72,328.47
Total Moneda Nacional					85,337.17	85,337.17	850.40	84,486.77

El proveedor selecciona documentos negociables que desea descontar electrónicamente con el intermediario financiero.

Verificar

5. La IFI revisa la operación y autoriza el pago de la factura en el sistema.

6. La IFI procede a cancelar la factura al proveedor, menos los descuentos de intereses y comisiones previamente pactados.
7. Finalmente, al vencimiento del plazo de la factura, el comprador procede a cancelar el total de la factura a la IFI.

6.2 Banca móvil

Los teléfonos móviles han alcanzado niveles de penetración muy elevados en muchos países en desarrollo, en los que el acceso a los servicios financieros es todavía muy bajo. La rápida introducción de los teléfonos móviles ha producido que el número de usuarios de telefonía móvil exceda el número de personas con cuentas bancarias, los teléfonos móviles pueden ser un canal de comunicaciones para iniciar y ejecutar transacciones financieras en tiempo real el cual no sólo puede reducir el costo de las transacciones financieras para el proveedor y para el cliente, sino también permite la entrada de nuevos operadores en el sector financiero que utilicen nuevos modelos de negocios. Estos cambios pueden flexibilizar el acceso a los servicios financieros que sufre la mayor parte de los países en desarrollo. La estrategia de la banca móvil se desarrolla a través de 4 elementos: Los Segmentos, Terminales, Soluciones y objetivos de las Instituciones Financieras.

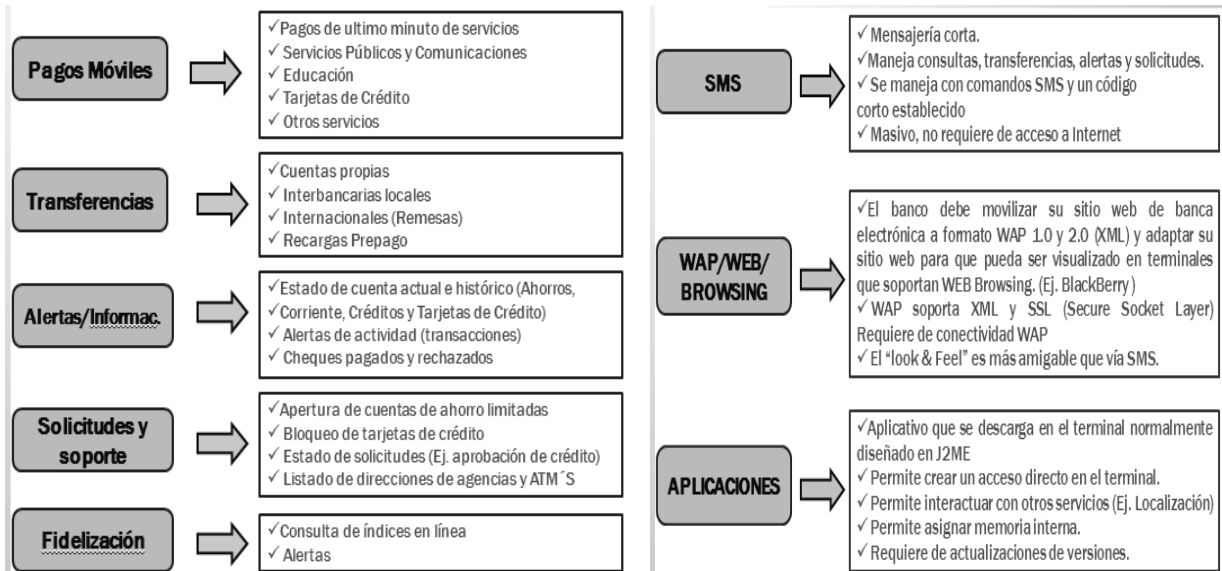
Figura 27 Estrategia de la banca móvil



Los segmentos a quien se dirige la banca móvil son las personas no bancarizadas que tengan acceso a una terminal telefónica para brindarles una solución por medio de la plataforma diseñada con el objetivo de obtener la

fidelidad a los clientes, reducir costos y posicionarse en el mercado financiero y de telecomunicaciones.

Figura 28 Los servicios de la banca móvil son diversos, entre los que se



pueden mencionar tenemos:

Nuestro interés se concentrará en los servicios de pagos, transferencias y consultas de los estados de cuentas de los clientes (Comprador y Proveedor).

6.2.1 Experiencia en países desarrollados

En Europa Occidental, ha habido un número importante de iniciativas para desarrollar plataformas de pagos móviles y productos basados en esta plataforma.

En octubre del año 2002, el instituto Viena identificó no menos de treinta operadores ofreciendo servicios de pago por teléfono móvil. Sin embargo, estas iniciativas han tenido un éxito muy limitado hasta la fecha.

En Estados Unidos, sólo en el ámbito de los transportes públicos el sector de los pagos móviles ha tenido un desarrollo relevante. El lanzamiento en marzo del año 2006 de la iniciativa de pagos móviles de PayPal³⁷ en Estados Unidos y Canadá, representa un desarrollo significativo que pudiera acelerar la utilización de los pagos móviles por los cien millones de clientes registrados en PayPal.

Sin embargo, los pagos con teléfono móvil se han desarrollado de forma mucho más relevante en algunos países de Asia, alcanzando niveles relevantes en Japón y Corea. En Japón, el operador móvil DoComo añadió la funcionalidad de crédito incluida en el “ship” de su teléfono móvil en el año 2005. El éxito en esta iniciativa se basa en la capacidad de DoComo para integrar el teléfono móvil (Hardware) el servicio, ofreciendo un paquete de servicio de banca móvil integrado.

³⁷ PayPal es una empresa estadounidense perteneciente al sector del comercio electrónico por internet que permite la transferencia de dinero entre usuarios que tengan correo electrónico, una alternativa al tradicional método en papel como los cheques o los giros postales. También procesa peticiones de pago en comercio electrónico, por los que cobra un porcentaje.

En Corea, el modelo seguido es diferente, basándose en una alianza entre operadores de telecomunicaciones y bancos, que también ha generado un rápido desarrollo de la banca móvil. Desde el lanzamiento de un sistema interoperable de banca móvil en el año 2003, más de 10 millones de clientes se han registrado como usuarios de banca móvil. Los casos de Japón y Corea, países de elevado nivel de ingreso, elevado nivel de acceso a cuentas bancarias, y también elevados niveles de penetración de internet y telefonía móvil, demuestran cómo un modelo de negocio exitoso de pagos y banca por telefonía móvil puede desarrollarse incluso donde estén establecidos sistemas de pagos adicionales.

6.2.2 Experiencia en Países en desarrollo

Filipinas

El país con más relevancia en el desarrollo de los servicios financieros por móvil es Filipinas, donde los operadores de telecomunicaciones Smart y Globe han desarrollado ofertas de valor exitosas que han alcanzado una escala muy relevante.

En Filipinas, los fondos destinados por los consumidores a la telefonía móvil han superado recientemente a los destinados a la compra de alimentos de los

hogares de este país. Mientras los gastos en telefonía móvil representaban el 26% del presupuesto familiar a finales del año 2006, los gastos dedicados a la compra de productos alimenticios representaban el 25% del total del presupuesto familiar.

La importancia del gasto en telefonía móvil se explica parcialmente por el carácter de la cultura filipina, normalmente poco expresiva y comunicativa entre las personas. Esta característica explica la utilidad de los teléfonos móviles, especialmente de los mensajes de texto, que sirven como medio masivo de comunicación entre personas en Filipinas. Se estima que aproximadamente 2,000 millones de mensajes de texto se procesan cada día en el país, lo que supone un equivalente de entre 15 y 20 mensajes de texto diarios.

La penetración de los teléfonos móviles en la sociedad filipina supera el 50 % de la población, con un parque de 43 millones de teléfonos móviles respecto de una población de 83 millones de habitantes³⁸. La importancia de la infraestructura de telefonía celular le permite ser un catalizador de la bancarización en el país, si esta infraestructura se utilizara como base para el desarrollo de modelos de negocios de la banca móvil.

La estructura del mercado de la telefonía móvil en Filipinas se destaca por su concentración en dos operadores: el líder Smart, con 25 millones de teléfonos

³⁸ World Development Indicators, 2007.

móviles, y el segundo operador, Globe, con 16 millones de teléfonos móviles. Ambos han lanzado servicios financieros móviles como parte de su oferta de valor, aunque siguiendo modelos de negocios claramente diferentes. Mientras Smart basa su oferta de servicios financieros en la alianza que tiene con varias entidades bancarias, especialmente con banco do Oro, Globe Telecom ha desarrollado internamente su plataforma de servicios financieros.

Cuota de mercado por operadores de telefonía móvil en 2007.

A continuación se detalla la distribución del mercado de telefonía móvil en Filipinas, siendo Smart la compañía con más penetración en el mercado (58.14%), seguido de Globe Telecom (37.21%), siendo estos los proveedores con mayor peso en Filipinas.

Cuadro 29 Distribución del mercado de telefonía móvil

Proveedores	Millones de clientes	Cuota de mercado
Smart	25	58,14%
Globe	16	37,21%
Sun	2	4,65%
Total	43	100,00%

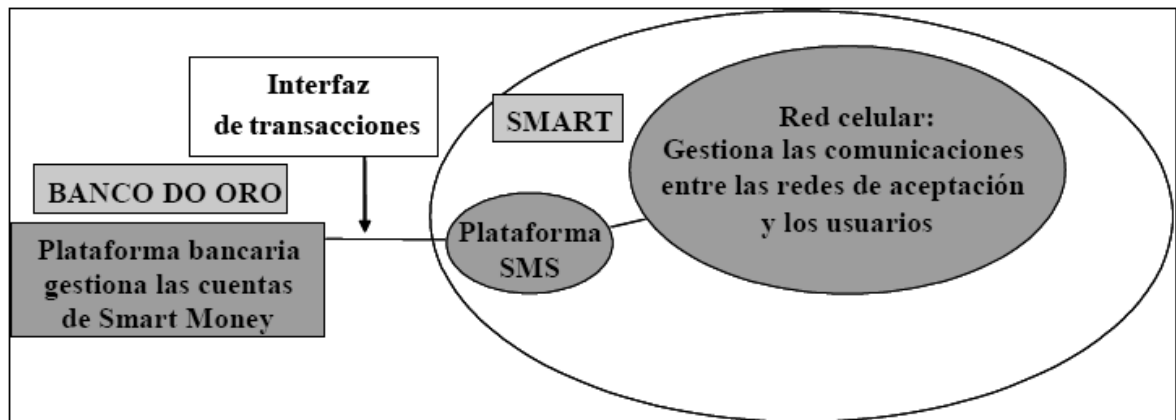
Fuente: IESE Business School-Universidad de Navarra

Smart

Las actividades de pagos y transacciones se iniciaron con la incorporación de los comercios al sistema de pago eLoad, que permitía la recarga de teléfonos móviles inalámbricamente desde un comercio. Este sistema sustituía a las tarjetas de recarga y permitía reducir el costo de la transacción realizándolo directamente desde el comercio mediante teléfonos móviles. La aceptación masiva de este sistema de pago de tiempo de recarga de móvil por parte de los comercios es la base del éxito de la estrategia de servicios financieros de la compañía. Como resultado de esta nueva orientación estratégica, en el año 2001 se creó la filial Smart Money, que permitía adicionalmente ligar la tarjeta de crédito a una cuenta bancaria.

En la alianza de Smart con las entidades financieras, Smart gestiona la infraestructura de telecomunicaciones celular adquiriente y de usuarios y la plataforma de SMS. Las entidades bancarias son responsables de la plataforma bancaria, que gestiona las cuentas de prepago Smart Money. Entre la plataforma bancaria y la plataforma de SMS han desarrollado un interfaz que permite ligar las transacciones en las cuentas de prepago a los números de teléfono de la plataforma de SMS, ver esquema siguiente.

Figura 30 Esquema del modelo de negocio de Smart Money.



Este modelo de negocio permite un sistema de banca móvil con inversiones muy limitadas y sin requerimientos regulatorios específicos, dado que la entidad que gestiona las cuentas de prepago Smart Money es una entidad bancaria. Adicionalmente, separa claramente los ingresos generados resultado de la actividad financiera (ingresos de la entidad bancaria) de los generados por tráfico de telefonía móvil (ingresos de la compañía de telecomunicaciones).

El proceso de registro de un cliente al servicio Smart Money precisa que el cliente rellene el formulario para darse de alta en una de las oficinas comerciales de Smart. No se requieren depósitos en efectivo al llenar la solicitud, pero sin haber transferido fondos a la cuenta de prepago de Smart no se pueden realizar pagos ni transferencias. Al firmar el contrato, el usuario tiene

la posibilidad de contratar una tarjeta de débito asociada que cuesta 220 pesos (4.40 dólares) anuales. Una alternativa para el cliente es registrarse por teléfono móvil, lo que le permite recibir transacciones en su cuenta. Sin embargo, para realizar pagos en comercios y disponer de efectivo, el cliente deberá acceder a una oficina comercial de smart y presentar una identificación válida para completar el registro.

Cuando el cliente haya transferido fondos a su cuenta de Smart Money, la cuenta estará operativa. Podrá realizar compras en establecimientos comerciales, depositar efectivo en su cuenta, retirar dicho efectivo y realizar transferencia de persona a persona. Smart opera sólo si los clientes tienen fondos en su cuenta, mediante autorización de transacciones en tiempo real. Adicionalmente, los clientes pueden usar tarjetas de débito en cualquiera de los comercios, cajeros y terminales punto de venta que aceptan tarjetas Mastercard, gracias a su alianza con banco do oro.

La transacción más común es la transferencia de fondos nacionales de persona a persona, en la que con el envío de un mensaje de texto se puede remitir dinero a otra persona que tenga una cuenta en Smart. El costo de esta operación es muy inferior al costo de las transacciones bancarias, que oscilan entre un 10 y un 15 % del valor de la transferencia en Filipinas. La transferencia que utiliza el sistema Smart Money cuesta sólo 2 pesos (0.05 dólares). La

persona que recibe el dinero puede entonces utilizar los fondos recibidos en su cuenta Smart Money en comercios o simplemente disponer del efectivo.

Para disponer de efectivo de una cuenta en Smart Money, el cliente tiene que ir a un agente Smart. Donde llenará un formulario, presentará su tarjeta de identificación y pagar 1% sobre el monto dispuesto o depositado. Alternativamente, un cliente con tarjeta de débito puede disponer de efectivo en cualquier cajero, el cual es más económico que acudir a un agente Smart, costando 3 pesos (0.06 dólares) o 11 pesos (0.22 dólares) desde un cajero que no pertenece a la red del banco do oro. Para los compradores existe un límite de \$800 dólares, el cual también aplica a las transacciones persona a persona realizadas por mecanismos de mensaje de texto al día.

Smart Money utiliza la tecnología basada en SIM³⁹, que es relativamente fácil de usar y barata. También es más segura que una solución basada en mensajes de texto (SMS⁴⁰). La solución tecnológica basada en la tarjeta SIM garantiza que toda la información enviada está encriptado desde el inicio de la transacción hasta el final. El cliente debe validar cada transacción mediante la inserción del código PIN.

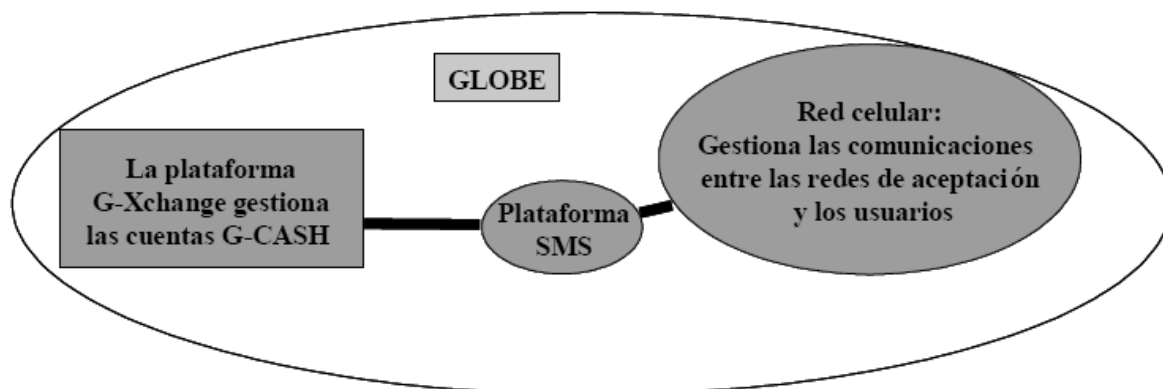
³⁹ Significa Subscriber Identity Module (Módulo de Identificación del Suscriptor) y en términos generales es una tarjeta inteligente usada en telefonía móvil como lo son las computadoras y los teléfonos celulares.

⁴⁰ Servicio de mensajes cortos es un servicio de comunicación normalizados en el sistema GSM de comunicaciones móviles, utilizando estandarizados protocolos de comunicaciones que permite el intercambio de mensajes cortos de texto entre dispositivos de telefonía móvil

Globe Telecom

Es el segundo mayor operador de telefonía de Filipinas, con 16 millones de clientes suscritos. El servicio de banca móvil de Globe Telecom se denomina G-cash, el cual se basa en el desarrollo de un aplicativo de gestión de cuentas prepago. Este desarrollo requiere de mayores inversiones y es más costoso y complejo que un modelo de negocio basado en una alianza con una entidad financiera. Adicionalmente requiere de licencia específica del supervisor, dado que se trata de una entidad no bancaria que emite y gestiona cuentas de prepago. Sin embargo, su independencia de las entidades financieras le permite ser más agresivo en el desarrollo de servicios de valor añadido. También, la gestión de las cuentas de prepago le permite generar importantes ingresos financieros por la gestión de flotante, así como el potencial desarrollo futuro de nuevas aéreas de negocio financieras tales como: la generación de crédito, ahorro o micro seguros.

Figura 31 Modelo de negocio G-Cash (Globe Telecom)



G-Cash se lanzó en el año 2004 como el monedero electrónico de Globe Telecom, que ligaba el teléfono móvil a una cuenta bancaria. El proceso de registro en G-cash se realiza por comunicación telefónica, mediante la utilización del número de teléfono de Globe y el nombre del cliente para el proceso de validación. La confirmación se recibe por mensaje de texto, y la activación del servicio se producirá cuando se realice la transferencia de fondos a la cuenta G-cash. Ver esquema de G-cash.

Los servicios que ofrece G-Cash son, en primer lugar, el envío de transferencias nacionales e internacionales; en segundo lugar, el pago de préstamos a bancos rurales; en tercer lugar, transacciones en terminales punto de venta; finalmente, el pago de facturas. Por cada transacción, el consumidor paga un peso (0.02 dólares) por mensaje de texto y una comisión adicional si la transacción involucra a un adquiriente (terminal punto de venta).

G-Cash usa la tecnología SMS como tecnología basada en la tarjeta SIM. Esta última tecnología, sin embargo, es más segura y es más fácil de utilizar. Independientemente de la tecnología utilizada por el cliente, el código PIN siempre se requiere para realizar cualquier transacción vía mensaje de texto.

Gracias al acuerdo entre Globe y la asociación de bancos rurales de Filipinas, los clientes de dicha entidad pueden utilizar G-Cash para pagar sus préstamos y potencialmente recibir microcréditos. Este acuerdo se materializó en el contexto del programa financiado por USAID para la promoción del acceso a los servicios bancarios de las microempresas (MABS⁴¹). Este proyecto pretende analizar como la población responde al servicio de monedero móvil. Adicionalmente, el proyecto pretende probar como los clientes de los bancos rurales pueden usar teléfonos móviles para acceder a cuentas en once bancos rurales para el acceso a microcréditos, depósitos y remesas.

Globe provee el hardware (teléfono móvil) mientras que MABS desarrolla el software de conexión con los bancos rurales. También, MABS es responsable del desarrollo de las medidas de seguridad, planes de contingencia, manual de operaciones, formación y gestión de sistemas de información de los bancos rurales.

⁴¹ Microenterprise Access to banking Services (Acceso a Servicios bancarios para Microempresas)

Comparativo de precios en la oferta de valor entre Smart y G-Cash.

En Filipinas, el modelo de negocio de Smart Money se presenta como la mejor opción para desarrollar modelos de negocio de banca móvil. Desde el punto de vista regulatorio, el desarrollo de este modelo de negocio no genera ningún problema, puesto que la gestión de la plataforma de prepago es responsabilidad de una entidad financiera. Además, el desarrollo de su red de aceptación parece indicar que es el modelo de negocio de más fácil implementación, a pesar de ser el único de los dos que cobra tasa de descuento a los comercios. A continuación se presenta el detalle de los principales rubros que cobran ambos proveedores de telefonía móvil.

Cuadro 32. Rubros que cobran los proveedores de telefonía móvil

	Smart	G-Cash
Gastos de apertura de cuenta	0	0
Comisión de mantenimiento	0	0
Comisión de tarjeta de débito (anual)	220 pesos	n.d.
SMS iniciado por el cliente	2 pesos	1 peso
Compras en comercio por teléfono	1 peso	1 peso
Tasa de descuento	2,5%	0
Compras en comercio por tarjeta	0	n.d.
Depósitos y retiros de efectivo por cajero	1%	1%
Retiros de efectivo en cajeros BDO	3 pesos	n.d.
Retiros de efectivo en cajeros no pertenecientes a la red BDO	11 pesos	n.d.

Fuente: IESE Business School-Universidad de Navarra

Entre las diferencias más sobresalientes destaca la comisión de tarjeta de debito y retiro de efectivo en cajeros; pero, a pesar de las claras diferencias entre los dos modelos de negocio, en base a la utilización o no del sistema de pagos bancario, el resto del modelo de negocio es similar. Además, tiene mucha relevancia la alianza de Smart con una entidad bancaria, es que al tener acceso al sistema de pago bancario le permite el desarrollo de una red de agentes claramente superior a G-Cash. Por su parte, G-Cash, gracias a su plataforma de prepago desarrollada internamente, tiene la capacidad de crear un mayor número de servicios de valor añadido tanto con entidades financieras como no financieras. El resto de elementos del modelo son los mismos.

África

En los últimos años, el desarrollo de la telefonía móvil ha sido muy importante en África. Sólo en el año 2004, el continente africano aumentó en más de 15 millones de teléfonos móviles su base de usuarios, lo que equivale al número total de teléfonos fijos y móviles que existían en el continente en el año 1996. La cobertura de la telefonía móvil ha continuado creciendo.

Aunque sólo el 8% de la población de África usa un teléfono móvil, el 52% de la población en países de ingresos bajos vive en zonas geográficas con recepción de telefonía celular. Esta diferencia entre la cobertura y el porcentaje de

población que usa teléfonos móviles muestra el potencial de crecimiento que tiene la telefonía móvil en los países del continente africano, estimándose que en el año 2010 existirán 200 millones de suscriptores.

Por otra parte, el acceso a los servicios financieros básicos es muy bajo en la mayor parte de países africanos. Aunque no existen estimaciones fiables del porcentaje de la población bancarizada a nivel continental, algunas encuestas a nivel nacional sobre el ingreso y los servicios financieros de los hogares nos permiten estimar dichos niveles de acceso en algunos países. En el caso de Kenia y Sudáfrica, en una década de desarrollo de la telefonía móvil (1994-2004), la penetración de este tipo de servicios ha alcanzado el porcentaje de población con acceso a cuentas bancarias. Si adicionalmente consideramos que en Kenia se estima que en el año 2005 se dobló la penetración de la telefonía móvil, actualmente el porcentaje de población con acceso a los teléfonos móviles es el doble que el porcentaje de población con acceso a cuentas bancarias.

En el cuadro 33, se pueden observar las diferencias que existen en Kenia y Sudáfrica respectivamente, entre la cobertura que posee la red de telefonía móvil (70% y 96%) contra las personas que poseen una cuenta bancaria (10% y 45%) y que tienen acceso a internet (1.3% y 9%). Dado que el internet y el crecimiento de las cuentas bancarias es mucho menor, lo que se esperaría es

que el desarrollo de la banca móvil tenga un comportamiento similar que el del teléfono celular.

Cuadro 33. Coberturas

	Número de usuarios de teléfonos móviles (2004)	Porcentaje de la población con tenencia de teléfonos móviles	Adultos con cuentas bancarias	Cobertura de la red de telefonía móvil	Acceso a Internet
Kenia	2.546.000	7,9%	10%	70%	1,3%
Sudáfrica	19.500.000	43,3%	45%	96%	9%

Fuente: IESE Business School-Universidad de Navarra

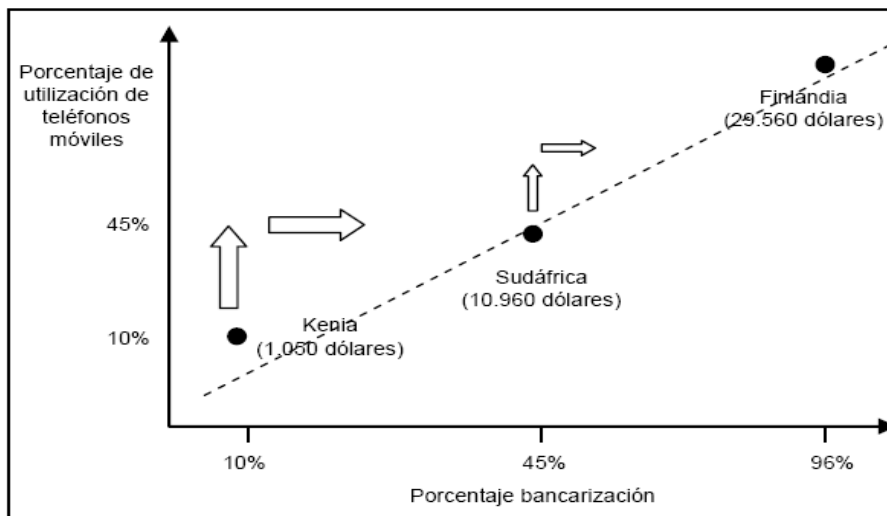
En muchos países desarrollados, el Internet se ha convertido en el canal de menor costo para acceder a los servicios financieros. Sin embargo, en los países en desarrollo, el uso de Internet es muy inferior al uso de los teléfonos móviles. A excepción de Sudáfrica, menos del 1% de la población tiene acceso a Internet. El desarrollo de la telefonía móvil permite acceder a los servicios financieros por un canal adicional; en otras palabras, los servicios de pago y bancarios ofrecidos por teléfonos móviles se espera se desarrollen junto con el desarrollo de la telefonía celular. Este hecho puede tener importantes consecuencias en términos de desarrollo, incluyendo un aumento de la

eficiencia de los sistemas de pago y una reducción del efectivo como medio de transacción.

Adicionalmente, gracias al aumento de accesibilidad y a la disminución del costo de la provisión de servicios financieros formales, se espera se produzca un importante aumento de la bancarización en los países en desarrollo.

Las perspectivas de cambio resultado del potencial desarrollo de la banca móvil van incluso más allá, ya que se puede potenciar el desarrollo de dinero electrónico en forma de cuentas de prepago telefónicas, desarrollo que no se ha producido en los países desarrollados. Adicionalmente, el uso de teléfonos inalámbricos como medios de emisión y aceptación de pagos puede sustituir el desarrollo de costosas infraestructuras, tales como los cajeros automáticos o los terminales punto de venta.

Cuadro 34. Relación entre uso de teléfonos móviles y el uso de servicios financieros



Fuente: IESE Business School-Universidad de Navarra

La grafica anterior muestra una correlación lineal directa entre el porcentaje de utilización de los teléfonos móviles y el porcentaje de bancarización, lo que implica que el crecimiento de la utilización de teléfonos móviles se desarrolla de acuerdo a la bancarización. Atraídos por el mercado potencial, algunos proveedores de pagos móviles y servicios de banca móvil han iniciado operaciones en varios países africanos en los últimos cinco años. Zambia, República Democrática del Congo, Sudáfrica, Nigeria y Kenia. Lo anterior es un ejemplo de cómo la tecnología móvil puede permitir ofrecer servicios financieros a la población de los países pobres.

Sin embargo, a pesar del potencial inherente de desarrollo de este mercado, la realidad actual es que la banca móvil se encuentra en sus inicios. A pesar de

que no existen números exactos, se estima que actualmente menos de un millón de personas en África utilizan sus teléfonos móviles para realizar transacciones financieras (transacciones distintas a la compra de tiempo de móvil, o ringtones).

Colombia⁴²

La banca móvil ha permitido a los suscriptores acceder, por medio de su celular, a servicios bancarios como la consulta del saldo de la cuenta, transferencias de dinero, recarga de celulares en prepago y pago de la factura de un celular en pos pago, entre otros. Estos servicios son accesibles a través de un menú de fácil navegación y disponible las 24 horas al día.

Además de su facilidad para ser usado, banca móvil se caracteriza por ser una solución confiable y segura, que incluye una aplicación segura (software) almacenada en la tarjeta SIM (Módulo de Identidad del Suscriptor), un servidor y un software que interpreta los mensajes que se intercambian entre los bancos y la SIM. La solución ofrece seguridad en todo el proceso de la transacción, desde la codificación de los mensajes que se envían a través de la tarjeta SIM hasta la decodificación en el servidor de los bancos que lo traduce al formato específico de cada uno.

⁴² BusinessCol, abril 2009

Hoy en día Comcel, Movistar y Tigo lo ofrecen como parte del portafolio de servicios inalámbricos de valor agregado y está disponible en entidades financieras como Bancolombia, Banco AV Villas, Davivienda, BBVA, Banco Caja Social y Colmena.

Situación actual de la banca móvil en Colombia

Desde su lanzamiento en Colombia se han realizado más de 9 millones de transacciones. De las cuales no se ha presentado la primera reclamación por fraude, obteniendo los mismos o tal vez más altos niveles de efectividad y seguridad de otros canales.

Solamente en diciembre del 2008, se realizaron 960.000 transacciones en total. Mensualmente se incorporan en promedio 11.000 usuarios nuevos al sistema banca móvil.

En promedio, cada usuario genera 8 transacciones al mes, destacándose entre ellas la compra de tiempo al aire para planes prepago y la consulta de saldo de sus cuentas.

El usuario no tiene que pagar nada si hace la transacción por banca móvil, lo que significa un ahorro tanto para el banco como para el usuario, puesto que

muchas de estas transacciones tienen un valor asociado si se realizan por otros canales.

Disponibilidad. Los usuarios pueden hacer sus transacciones a cualquier hora del día, las 24 horas. Colombia fue el primer país en implementar de manera masiva y exitosa un servicio innovador como banca móvil y esto ha sido la referencia para que en otros países como México, Chile y Venezuela se estén desarrollando proyectos similares apoyados en la tecnología de Gemalto⁴³.

Gemalto se encuentra en el corazón de nuestra sociedad digital en evolución. La libertad de comunicarse, viajar, realizar compras y operaciones bancarias, entretenerse y trabajar en cualquier momento y en cualquier lugar en forma práctica, placentera y segura pasó a ser una parte fundamental de lo que la gente desea y espera.

Gemalto satisface las crecientes demandas de miles de millones de personas de todo el mundo respecto de la conectividad móvil, la protección de la identidad y los datos, la seguridad de las tarjetas de crédito, los servicios de salud y transporte, gobierno electrónico y seguridad nacional. Lo hacemos a través de la provisión a gobiernos, operadores móviles, bancos y empresas de una amplia gama de dispositivos personales seguros, como módulos seguros

⁴³ Es la empresa líder mundial en seguridad digital, con una facturación anual de €1,68 mil millones en 2008, y 10.000 empleados que operan desde 75 oficinas y centros de investigación y de servicios ubicados en 40 países.

de identificación del suscriptor (SIM) en teléfonos celulares, tarjetas bancarias inteligentes, pasaportes electrónicos y tokens USB para protección de identidad en línea. Para completar la solución, también proveemos software, sistemas y servicios para ayudar a nuestros clientes a lograr sus objetivos.

Operadores dan facilidades⁴⁴

El panorama es más alentador si se tiene en cuenta el hecho de que los tres operadores móviles vienen entregando desde hace cinco años a sus clientes tarjetas SIM con la aplicación de banca móvil precargada; eso quiere decir que hoy 33 millones de las 40 millones de líneas móviles activas que están listas para realizar transacciones financieras.

La compañía Gemalto, que suministra la herramienta tecnológica que hace posible las operaciones financieras desde el teléfono celular, confirmó que por lo menos tres entidades financieras más están realizando pruebas de su solución de banca móvil y podrían entrar en operación en cuestión de meses.

La empresa explicó que del millón de transacciones realizadas en marzo, 485.000 fueron consultas de saldo de cuentas y 105.000 fueron recargas de líneas celulares en prepago.

⁴⁴ Álvaro Sandoval / Redacción de Tecnología, del portafolio.com.co

Las 410.000 operaciones restantes tuvieron como objetivo el registro de usuarios, transferencias entre cuentas y el pago de servicios públicos, facturas de celular u obligaciones financieras.

¿Cómo funciona en Colombia?

El modelo de banca móvil que se emplea hoy en Colombia es posible gracias a un programa que va incorporado en la tarjeta SIM de los teléfonos celulares. Así las cosas, si usted está interesado, deberá verificar con su operador si la tarjeta de su equipo está actualizada.

La aplicación, denominada SIM Browsing, permite que el usuario de banca móvil se comuniquen con su entidad financiera desde cualquier tipo de teléfono celular a través de mensajes sencillos que cumplen con los estándares de seguridad EMV (Europa y MasterCard Visa) y Triple DES.

Estos estándares obligan a que cada una de las operaciones que se realice deba ser autenticada con un PIN o clave por parte del usuario, que los mensajes enviados lleven un código de chequeo que garantice su integridad y que los datos transmitidos vayan encriptados (cifrados, para impedir que terceros los intercepten).

Al final de cada transacción los usuarios reciben en su celular un código de autorización que respalda, por ejemplo, un pago realizado.

Todos los mensajes gestionados durante una transacción son enviados por el canal de mensajería del operador celular, con lo cual el abonado no consume navegación de datos y, por tanto, no debe asumir ningún costo por el servicio.

Latinoamérica

Los servicios de banco móvil reducen la pobreza en Latinoamérica⁴⁵. El mayor acceso por parte de la población de Latinoamérica a los servicios financieros a través de la telefonía celular ha reducido los índices de desigualdad social, mientras que el incremento del crédito privado ha disminuido la pobreza, según un estudio presentado en Madrid.

En el trabajo, patrocinado por la Fundación Telefónica y elaborado por Asesores Financieros Internacionales y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han participado más de un centenar de expertos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Perú y España.

El celular ha mejorado en un 10 por ciento más el acceso a los servicios financieros, lo que ha reducido en 0,6 puntos la desigualdad social, mientras

⁴⁵ Empresa y responsabilidad, Noticias empresariales, por Estereofónica, Julio 2009

que el incremento en la misma cuantía del crédito privado ha reducido a su vez el 3 por ciento el coeficiente de pobreza.

Por ello, los autores del estudio, coordinado por Jaime García Alba, del BID, y realizado por el equipo de asesores financieros internacionales dirigidos por el economista Emilio Ontiveros, subraya que la “inclusión financiera tiene un efecto positivo sobre la igualdad, la pobreza y el crecimiento económico”. El trabajo añade que la telefonía celular “es una herramienta clave” por su versatilidad, gran penetración y bajo costo en los lugares donde el sector bancario tradicional no llega. Los expertos aseguran que la telefonía celular ofrece la posibilidad de transformar con “rapidez, eficiencia y seguridad” el modo en que se llevan a cabo transacciones financieras.

6.2.3 Desafíos regulatorios que plantea la banca móvil

Supervisiones cruzadas

La banca móvil se sitúa en la intersección de un número importante de elementos de política pública. Cada elemento es complejo por sí mismo y está normalmente asociado a un contexto regulatorio específico. Cada contexto regulatorio tiene un supervisor, estando la banca móvil potencialmente sujeta a cinco supervisores diferentes: supervisor bancario, regulador del sistema de

pagos, regulador de telecomunicaciones, regulador de competencia y la autoridad responsable de la lucha contra el lavado de dinero. Este complejo contexto regulatorio cruzado genera un riesgo real de falta de coordinación entre las diferentes entidades competentes. Esta falta de coordinación pudiera ser uno de los mayores impedimentos al crecimiento de la banca móvil, es decir, de aquella que es potencialmente catalizadora del aumento de la bancarización en los países en desarrollo. Sin embargo, incluso sin la complejidad regulatoria adicional que implica el desarrollo de la banca móvil, la coordinación entre los diferentes reguladores es necesaria para aumentar el acceso a los servicios financieros de los segmentos de bajos ingresos. Es posible, por tanto, que la banca móvil pueda ser útil como catalizadora de la necesaria coordinación entre reguladores para superar los obstáculos regulatorios que dificultan el acceso a los servicios financieros básicos.

Elementos regulatorios relativos al supervisor de telecomunicaciones

Los pagos móviles requieren el uso de firmas electrónicas, tales como el número PIN o identificadores biométricos para autorizar transacciones. Si la firma electrónica no es legalmente válida, la transacción podría ser rechazada, exponiendo a los agentes de pago y a los receptores de los pagos al riesgo de impago. Las firmas electrónicas deben, por tanto, tener el equivalente legal que actualmente tienen las firmas físicas.

Los números PIN son ya ampliamente usados en los países en desarrollo, por ejemplo como identificadores de seguridad en los teléfonos móviles. Sin embargo, todavía no son reconocidos como firmas electrónicas. Muchos países en desarrollo no han adaptado todavía la legislación que permite el desarrollo del comercio electrónico. Es poco probable que los individuos o comercios acepten pagos electrónicos que no tengan procesos de validación que aseguren el rechazo de dichos pagos. La validez legal de las firmas electrónicas es, por tanto, una condición necesaria para el desarrollo de los servicios financieros móviles (pagos y banca móvil).

Elementos regulatorios referentes a los supervisores financieros

La protección de los consumidores es una de las funciones que deben asegurar los supervisores financieros. En los países en desarrollo, la protección de los consumidores relativa a los proveedores de servicios financieros es inexistente o ineficiente. Este bajo nivel de protección es un problema especialmente relevante en sociedades con bajos niveles de educación financiera o un gran número de consumidores poco familiarizados con los productos financieros. El desarrollo de la banca móvil requiere proteger a los consumidores ante el abuso potencial de sus derechos, ya que en nuevos mercados como éste, la demanda de nuevos servicios depende en gran medida de la confianza de los consumidores. Experiencias negativas por parte de algunos consumidores

pueden generar desconfianza en la oferta de servicios financieros móviles. Los proveedores generan externalidades positivas, creando niveles apropiados de protección del consumidor que ayudan a generar confianza, promoviendo una más rápida adopción de los servicios financieros móviles por los consumidores.

Sin embargo, también puede haber externalidades negativas resultantes de una inadecuada política de protección de los consumidores. Mediante la imposición de mayores costos a los proveedores, determinadas medidas de protección del consumidor pueden resultar en mayores costos operativos y regulatorios. Estos mayores costos obligarían a los proveedores a aumentar los saldos mínimos requeridos en las cuentas ofrecidas, por lo que dichos servicios financieros no estarían disponibles para los segmentos de bajos ingresos. Por tanto, las medidas de protección del consumidor resultarían en una mayor protección para los clientes ya bancarizados, y en un aumento de las dificultades para aquellos que no tienen cuenta bancaria, por lo que se verían forzados a utilizar alternativas no reguladas.

Se precisa de una solución equilibrada en términos de protección del consumidor. El punto inicial es identificar los riesgos a los cuales el consumidor está expuesto, que dependerán del tipo de servicios financieros contratados. En pagos móviles, estos riesgos incluyen el fraude (pérdidas como resultado de transacciones no autorizadas), acceso no autorizado a datos privados (a través de medidas inadecuadas de protección de datos) e incluso pérdida del servicio.

Adicionalmente, deben también considerarse los riesgos de autenticación y autorización inalámbrica.

Elementos regulatorios para operadores de telecomunicaciones

El régimen de licencia del operador de telecomunicaciones puede limitar el rol que tienen los operadores de telecomunicaciones para estar directamente implicados en los servicios de banca móvil o en la emisión de dinero electrónico. Incluso en el caso en el que el régimen regulatorio no le afecte, el perfil de riesgo de un operador de telecomunicaciones puede verse afectado por su implicación en el negocio de banca móvil. Por otra parte, a pesar de que la generación de más tráfico en la red pueda hacer que los operadores de telecomunicaciones obtengan importantes beneficios de su participación en la banca móvil, los riesgos y obligaciones regulatorias de su implicación en esta actividad pueden motivarles a no participar en ella. Por ejemplo, si el uso de las cuentas de prepago telefónicas las convierte en dinero electrónico, entonces la gestión de estas cuentas y de sus saldos hará necesaria la supervisión del regulador financiero. La coordinación entre el supervisor del mercado de las telecomunicaciones y el supervisor financiero será necesaria, por tanto, para asegurar la eficiente supervisión de las entidades participantes en el sector de la banca móvil.

6.2.4 Preámbulo de la banca móvil en El Salvador⁴⁶

Hace algunos años, pensar que podría realizarse la prestación de servicios financieros a través de los teléfonos móviles parecía una promesa. Actualmente es una realidad, y con ello se puede observar que, con el correr del tiempo, la tecnología va dando respuesta a las necesidades financieras que surgen. Por ejemplo, el uso de la banca telefónica, que fue uno de los primeros avances, dio paso a la banca por internet, la cual permite a los usuarios realizar una gran parte de las operaciones que generalmente harían en una oficina bancaria y la mayoría de las que se integran en los servicios de un cajero automático.

Pero estos servicios no son los únicos. Ahora una de las últimas innovaciones en la prestación de servicios financieros, es la banca móvil a través de telefonía celular. Esta persigue aprovechar la tecnología telefónica móvil existente para masificar el crédito a segmentos de la micro y pequeña empresa. Estudios realizados sobre el uso de dispositivos de telefonía móvil para funciones que van más allá de las llamadas de voz han señalado que la principal ventaja de estos instrumentos es su tremenda penetración entre los clientes de servicios de banca telefónica o electrónica; además, muchos clientes del segmento

⁴⁶ Por Oscar Ventura, Especialista en Microfinanzas, BMI, Julio de 2009 oscar.ventura@bmi.gob.sv

MYPE en Centroamérica aún no tienen acceso a Internet, pero sí al teléfono celular y de forma masiva.

Son muchos los comerciantes y personas de escasos recursos que tienen teléfonos celulares, lo que cobra más importancia si se estima que estos clientes ya conocen cómo funcionan estos aparatos, los que mantienen “siempre encendidos”. Además, el número de usuarios crece rápidamente: según los datos para 2008, hechos públicos por la Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones, en El Salvador hay 121 teléfonos móviles por cada 100 habitantes. Ahí radica la importancia del desarrollo de aplicaciones basadas en esta tecnología, que permitan llegar más rápida y eficazmente a los clientes y permitan la interrelación de los servicios que se ofrecen.

Algunas empresas trabajan en desarrollar alternativas o herramientas para convertir en realidad los servicios financieros y no financieros demandados a través del teléfono móvil. Para ello, ponen en marcha diversas experiencias, que incluyen usar mensajería corta (SMS) para comprobar el estado de una cuenta, recibir informes sobre movimientos de cuentas, consultar saldos de cartera, realizar recordatorios de mora o el vencimiento de una cuota, promover créditos o nuevos servicios, o utilizarlo como un instrumento de pago al realizar transacciones comerciales. Mientras, se busca, además, desarrollar todos

aquellos servicios que los usuarios estén dispuestos a utilizar y a pagar desde sus terminales telefónicas.

Algunas ventajas identificadas en el uso del teléfono móvil para la prestación de servicios financieros a la MYPE son:

- ✓ Permite una mayor movilidad (acceso a cualquier hora y en cualquier parte).
- ✓ Asegura mayor penetración de las instituciones micro financieras (por el gran número de abonados de telefonía móvil).
- ✓ Crea un nuevo canal de venta y fidelización de clientes.
- ✓ Evidencia una diferenciación de las instituciones micro financieras que lo utilizan respecto de la competencia.
- ✓ Es un servicio más personal.
- ✓ Ayuda a la captación de nuevos clientes.
- ✓ Facilita ventas cruzadas de productos al sector.
- ✓ Acorta el tiempo de respuesta.
- ✓ Disminuye costos operativos.

- ✓ Reduce los casos de fraudes

Sin embargo, las instituciones que deseen brindarles estos servicios a sus usuarios deben garantizar que las operaciones financieras que puedan realizar a través de la telefonía celular cuenten con la debida seguridad para los usuarios, por las mismas características que esta alternativa presenta. Se requiere asegurar:

- ✓ Seguridad física, lo cual es factible si la institución microfinanciera ofrece tarjeta inteligente.
- ✓ Autenticación de la terminal con el operador antes de iniciar una transacción para permitir que sólo terminales autorizadas accedan a la operación.
- ✓ Manejo de PIN de acceso.
- ✓ Obligación para que los clientes cambien de PIN de manera periódica.
- ✓ Límite máximo de tiempo de sesión (es decir que las sesiones deben expirar después de “x” minutos).
- ✓ Control de virus.

En conclusión, la posibilidad de usar el teléfono móvil para hacer operaciones financieras daría a muchas personas y a micro o pequeñas empresas, la

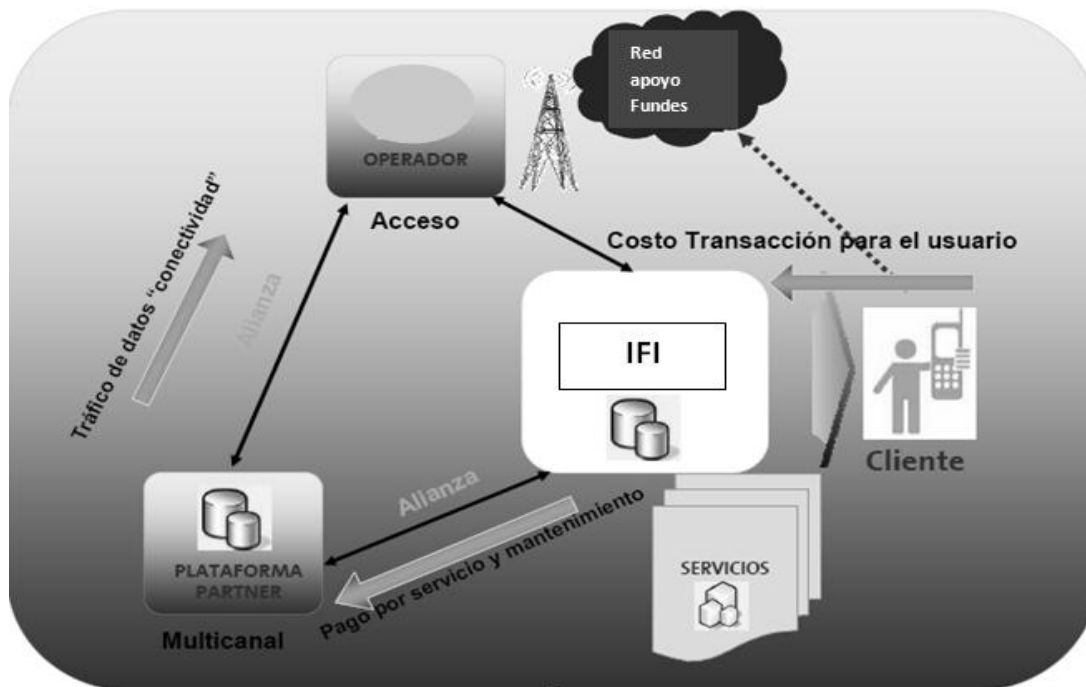
oportunidad de llegar a formar parte del sistema financiero; en otras palabras, ser bancarizados. Si bien se calcula que las microfinanzas han llegado a unos 100 millones de personas en el mundo mediante instituciones como Grameen Bank y otras a menor escala, se estima que esta nueva alternativa telefónica para realizar operaciones financieras podría multiplicar hasta cuatro veces ese número, ya que permitirá movilizar pequeñas cantidades de dinero de forma rápida.

En el país, la Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas (FUNDAMICRO) se especializa en fortalecer a las instituciones financieras en el área de microfinanzas y opera en coordinación con el BMI. Como parte de este objetivo, FUNDAMICRO ya realiza esfuerzos orientados a apoyar los servicios financieros prestados por algunas instituciones financieras, mediante la utilización de mensajería corta, y se espera que en el corto plazo, dichos servicios se extiendan hasta permitir realizar operaciones comerciales.

Modelo general propuesto para banca móvil en El Salvador

En el modelo de negocio general propuesto para El Salvador requiere la participación de las entidades siguientes: cliente (Comprador-Proveedor), La IFI y operador. El planteamiento se presenta en el siguiente esquema.

Figura 36 Modelo general



El cliente. Puede ser comprador o proveedor MYPE, el cual debe estar registrado en una base de datos de la red de las IFI que brinden el servicio para poder acceder a él. Esto garantizará que, tanto comprador como proveedor, usen el servicio para transacciones estrictamente de capital de trabajo o inversión para su negocio.

IFI. Instituciones financieras que estén siendo fondeadas por medio del BMI o que quieran dar el servicio de banca móvil con fondos propios y, además, que se hayan integrado a una alianza con el operador asignado, para que atiendan los créditos a las MYPES.

Operador. Es el encargado de enlazar, tanto a los clientes como a las IFI con la plataforma que gestionará las cuentas de los clientes con los servicios financieros que se desea obtener.

BMI. Institución que brindará los recursos (fondeo) a las IFI para que presten los servicios a las MYPES.

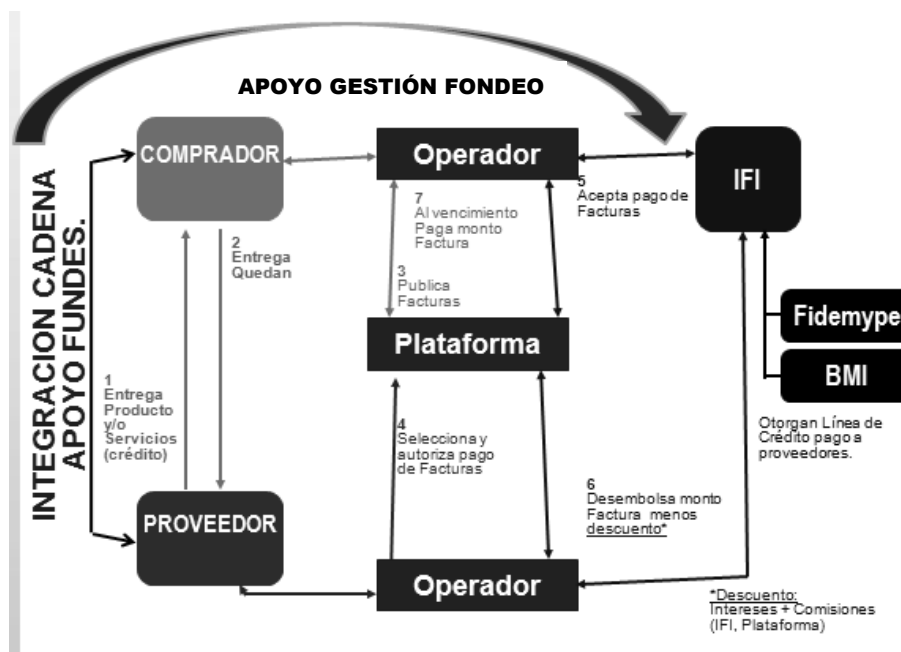
El proceso propuesto de banca móvil inicia con una llamada del cliente (Comprador) por medio del operador asignado, en donde el cliente digitará un PIN de seguridad asignado con el cual podrá acceder a un servicio (crédito) que le proporciona la IFI, con el fin de pagarle a un proveedor, los productos o servicios que éste le haya entregado; la IFI, por su parte, confirmará los datos y la disponibilidad del cliente mediante la plataforma utilizada y una vez confirmados los datos del cliente (Comprador y Proveedor) la IFI enviará un mensaje de texto donde confirme o niegue la operación requerida por el comprador.

Modelo para e-pagos con banca móvil en El Salvador

En cuanto al modelo ya lanzado por el BMI e-pagos, puede también incorporarse en el modelo de banca móvil, según se puede apreciar en el esquema anterior, el modelo incluye a las mismas entidades del modelo general pero se incorpora la autorización del proveedor para terminar la operación del

pago anticipado de sus facturas, el siguiente esquema muestra el proceso general.

Figura 37. Modelo para e-pagos con banca móvil en El Salvador



Proceso

Proveedores (MIPYME). Acepta el pago anticipado de sus facturas a través de las IFI, por medio de una plataforma electrónica.

Compradores (MIPYME). Autoriza que la IFI pague las facturas a los proveedores afiliados cargando su línea de crédito otorgada.

Institución financiera. Adquiere el compromiso de pagar las facturas seleccionadas por el proveedor, con recursos BMI/FIDEMYPE o propios.

El proveedor MIPYME pagará un descuento⁴⁷ sobre el monto nominal de las facturas a él pagadas,

El comprador y proveedor reciben un mensaje de texto de que la transacción ha sido realizada con éxito o ha sido denegada.

Beneficios para los compradores

- ✓ Acceso de MYPES que no tienen acceso al crédito tradicional.
- ✓ Agilidad en el servicio.
- ✓ Acceso 7 días de la semana y 24 horas del día.
- ✓ Permite negociar mejores condiciones con sus proveedores.
- ✓ Incremento en capital de trabajo sin costo financiero.
- ✓ No utiliza recursos financieros para inversión en tecnología e infraestructura.

⁴⁷ Tasa de descuento = Tasa de mercado + Comisión por uso de plataforma

- ✓ Contribuye al desarrollo de sus proveedores, teniendo como beneficio, productos y servicios de mejor calidad y de forma oportuna.

Beneficios para los proveedores

- ✓ Acceso a recursos, en el momento en que lo requieran.
- ✓ Mayor certeza en sus flujos, al hacer líquidas sus cuentas por cobrar.
- ✓ Creación de un historial de operaciones con instituciones financieras, que les podría dar acceso a nuevos productos.
- ✓ Reduce su apalancamiento financiero y sus costos financieros.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

1. Según los resultados obtenidos de las encuestas practicadas a las MYPES y de las entrevistas realizadas a las instituciones financieras, el producto que más solicita el sector, es el crédito tradicional destinado para cubrir necesidades de capital de trabajo (65% de los negocios).

2. Los productos financieros no tradicionales que ofrecen actualmente las instituciones financieras a las MYPES son muy escasos, instituciones financieras como CCametro, Banco Procredit y Banco Promérica únicamente ofrecen descuento de quedans o de facturas, las demás instituciones financieras entrevistadas no ofrecen este tipo de productos porque consideran que el costo de administrar esta cartera es elevado y no cuentan con apoyo del gobierno para atender este sector.
3. Tanto las instituciones financieras como las MYPES, coinciden en que las principales limitantes que este sector tiene para el acceder al crédito son: la informalidad, al no estar registrado en las instancias gubernamentales pertinentes (ministerio de hacienda, ministerio de Economía, alcaldías, ISSS, etc.), la falta de información contable financiera y la falta de garantías requeridas.
4. Los motivos más importantes por los cuales los microempresarios no muestran interés por adquirir créditos en las instituciones financieras son:
 - La existencia de los servicios sustitutos que brindan los prestamistas y que tienen la ventaja de ser más ágiles en el otorgamiento del crédito y con menos requisitos que presentar.

- Los créditos los obtienen a través de los proveedores.
 - Algunos negocios consideran que no son sujetos de crédito.
5. El costo financiero que pagan las MYPES para la obtención de recursos monetarios provenientes de las instituciones financieras, es elevado en comparación con los costos que pagan las empresas medianas y grandes debido al riesgo inherente que representa este sector, además por la inestabilidad que muestran para mantenerse en una misma actividad económica.

7.2 Recomendaciones.

1. Con la ayuda del gobierno crear una Incubadora de empresas que ayude a las MYPES en la creación de nuevos negocios por medio de capacitaciones en áreas como: organización empresarial, “marketing”, administración del negocio, controles contables financieros e investigación comercial, además de brindarles la asistencia técnica necesaria para su formalización.
2. Que el Estado promueva políticas, leyes y normas especiales para el sector MYPE facilitando los trámites de formalización e implementar incentivos fiscales, con el fin de que el sector pueda acceder al

crédito, participar en licitaciones del gobierno e incursionar en nuevos mercados.

3. Agilizar la aprobación del proyecto de Ley del factoraje del país, para poder garantizar dichas operaciones como una forma no tradicional de obtener liquidez para las empresas en general, especialmente a las MYPES. Además es importante adicionar en la ley la legalización de las firmas electrónicas para facilitar el uso de tecnología móvil.
4. Para asegurar el funcionamiento adecuado del modelo de banca móvil en el país, es necesario que exista una coordinación efectiva entre las entidades regulatorias, tales como la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), Asociaciones cooperativas (INSAFOCOOP, ASOMI, FEDECRÉDITO, etc.), regulador de telecomunicaciones (SIGET), el ministerio de Economía, el BMI y la defensoría del consumidor.
5. Los pagos móviles requieren el uso de firmas electrónicas, tales como el número PIN o identificadores biométricos para autorizar transacciones. Los números PIN son ya ampliamente usados en los países en desarrollo, por ejemplo como identificadores de seguridad en los teléfonos móviles. Sin embargo, todavía no son reconocidos como firmas electrónicas. La validez legal de las firmas electrónicas

es, por tanto, una condición necesaria para el desarrollo de los servicios financieros móviles (pagos y banca móvil).

6. Para apoyar al sector de las MYPES en el tema de costos financieros, el gobierno podría implementar un subsidio que se otorgue a las IFIS, a través del BMI, para que éstas disminuyan sus costos de intermediación y puedan trasladarlo a las MYPES.

8. FUENTES BIBLIOGRAFICAS

Arroyo, Jorge. Director del Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa de la Organización Internacional del Trabajo (Promicro/OIT). Conferencia: ALGUNAS IDEAS SOBRE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN AMÉRICA CENTRAL. San Salvador, Octubre de 1998. Descargado el 28/04/09 de <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/0875>

Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo (2003), Programa de “leasing”, Bolivia, descargado 28/04/2009, www.microfinanzasparaeldesarrollo.net/.

Asscodes & Asmer International. Directora Gloria García, (1999), Instrumentos financieros del comercio internacional Editorial: fundación Confemetal Madrid, España...

Aurore de Crombrugghe (2004) El Capital de Riesgo en Bolivia: ¿Una alternativa para el financiamiento rural? Descargado 28/04/2009.

www.mific.gob.ni/servicios/ForoPi/noviembre/.../Capital%20de%20Riesgo%20-%20Jorge%20del%20Castill.

Banco Multisectorial de Inversiones (2007) Titularización, Descargado 28/04/2009.

www.bmi.gob.sv/pls/portal/docs/PAGE/BMI_PORTALBMI/BMI_PRODUCTOS_FINANCIEROS/BMI_INTRUMENTOS_ESPECIALES/BMI_TITULARIZACIÓN/20080402%20TITULARIZACIÓN2.PDF.

Bolsa de Valores de Bolivia (2007) Titularización: conceptos y ventajas, descargado 28/04/2009. www.bbv.com.bo/aula.temario11.asp,

Diseño metodológico para la estimación de los aportes del sector de las MYPES a la economía nacional <http://www.ampyme.gob.pa/siep/distrito>

CONAMYPE. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". Noviembre 2005.

Dunn De Ávila, Jaime. (2006), Titularización de Activos y Flujos Futuros. La Experiencia en Bolivia, descargado 28/04/2009.

www.felaban.com/congreso_fideicomiso/documentos/9_Jaime_DUNN.pdf

El BMI en el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador. Bajado el 15 de mayo de 2009 de <http://www.BMI.gob.sv>.

El Salvador, generando riqueza desde la base: Políticas y estrategias para la competitividad sostenible de las MIPYMES, Bajado el 15 de mayo del 2009, de <http://www.Minec.gob.sv>

Factoraje Pentágono (2008) Qué es el factoraje, www.factorajepentagono.com

Informalidad y emprendimiento, análisis y propuestas para la formalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina, bajado el

Ley de arrendamiento financiero (2002) Decreto legislativo N° 884 El Salvador.

Superintendencia de Valores de El Salvador (2000) Titularización de activos perspectiva de desarrollo en El Salvador. Instituto Iberoamericano del Mercado de Valores El Salvador. Descargado 28/04/2009.

<http://www.iimv.org/actividades2/antigua/2000/ponenciarodolfo>

25 de abril de 2009. De <http://www.monografias.com/trabajos55/micro-y-mediana-empresa/micro-y-mediana-empresa.shtml>.

Sánchez, Juan Carlos. Estructura de la oferta y el acceso al financiamiento de las MYPYMES en El Salvador: una revisión preliminar, Banco Central de

Reserva Departamento de Investigación Económica y Financiera. Bajado el 25 de abril de 2009, de <http://www.bcr.gob.sv>.

Silupu, Brenda Liz. (2008), Fondos de capital de riesgo una alternativa de financiamiento para las MYPES de Perú. Descargado 28/04/2009.

www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silupu_n1.pdf,

Asociación Chilena de Factoring, Presidente Germán Acevedo Campos. Cómo funciona el factoring. Descargado 07/08/2009.

<http://www.achef.cl/>

Nacional Financiera Banca de Desarrollo. José Bernardo Soto. Cadenas productivas. Estrategia de crecimiento para PYMES, descargado 10/08/2009.

<http://www.iberpymeonline.org/QUITO0904/JoseBernardoSoto.pdf>

Revista la Semana Económica, Directora Patricia Cárdenas Santa María. Edición # 536. Diciembre del 2005. Descargado 07/08/2009.

http://www.asobancaria.com/upload/docs/docPub4501_2.pdf

El BMI en el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador. Bajado el 15 de mayo del 2009 de <http://www.BMI.gob.sv>.

CONAMYPE. "Análisis de la oferta de productos y servicios financieros dirigidos al sector de la MIPYME en El Salvador". Noviembre 2005.

Documento de investigación DI-738. La banca móvil como catalizadora de la bancarización de los pobres, IESE Business School Universidad de Navarra Madrid, España. Marzo 2008.

9 ANEXOS

ANEXO 1 MATRIZ DE CONGRUENCIA

MECANISMOS DE FINANCIAMIENTOS NO TRADICIONALES APLICABLES
PARA LAS MYPES DE EL SALVADOR

ENUNCIADO	DELIMITACIÓN	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (SI LAS HAY)
¿Cuáles son las necesidades de financiamiento que tienen actualmente las MYPES y qué otras alternativas de financiamiento se pueden implementar?	ESPECIFICIDAD DEL TEMA: Específicamente se centrará el análisis en las necesidades de financiamiento que tienen actualmente las MYPES y qué otras alternativas de financiamiento se	General: Determinar cuáles son las necesidades de financiamiento que tienen actualmente las MYPES y proponer alternativas no tradicionales.	

	pueden implementar DELIMITACIÓN ESPACIAL: La realización de la investigación de campo se hará a las MYPES asociadas a la Cámara de Comercio de El Salvador y CONAMYPE. DELIMITACIÓN TEMPORAL: Se espera realizarla entre junio y septiembre del 2009. UNIDAD DE ANÁLISIS: Micro y pequeñas	Específicos  Indagar cuáles son las necesidades de financiamiento que tienen actualmente las MYPES.  Proponer mecanismos no tradicionales que, ayuden a las MYPES a obtener financiamiento.  Recomendar medidas para mejorar el acceso de las MYPES al crédito	
--	--	--	--

	empresas en El Salvador SUJETOS DE ESTUDIO: MYPES, gremios, Instituciones gubernamentales, Instituciones de microfinanzas, bancos de segundo piso y sociedades de garantías recíprocas		
--	--	--	--

ANEXO 2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Presentación de anteproyecto	■																							
Aprobación de anteproyecto	■	■	■																					
Recolección de información a través de entrevistas			■	■	■	■																		
Análisis de información recopilada						■	■																	
Elaboración de propuesta de mecanismos no tradicionales que ayuden a las mypes a obtener financiamiento							■	■	■	■	■													
Recomendación de medidas para mejorar el acceso de las mypes al crédito									■	■	■													
Elaboración de informe final											■	■												
Entrega del informe final para revisión												■	■	■	■									
Modificaciones (en caso de observaciones de jurado)															■	■	■							
Defensa y aprobación de																			■					
Entrega de documentos impresos y digitales de informe final																				■	■			
Calificación, análisis preliminar y análisis-evaluación de causas																								

ANEXO 3 FORMATO DE ENCUESTA PARA LAS MYPES

Encuesta

Universidad Tecnológica

Maestría en Administración Financiera

MYPE



Objetivo:

El presente cuestionario ha sido diseñado con el objetivo de conocer las necesidades actuales de financiamiento que tiene el sector MYPE en el país y así tener elementos para proponer alternativas no tradicionales de financiamiento, que puedan facilitar y mejorar el acceso al crédito de dicho sector.

Información general

- Nombre de la empresa (opcional):

—

- Giro de la empresa:

—

- No de empleados:

- Hasta 10 personas ☐
- Hasta 50 personas ☐
- Más de 50 personas ☐

- Ingresos anuales:

- Menos de \$5,714 ☐
- Entre \$5714 y \$57143 ☐
- Entre \$57143 y \$114,285 ☐

- Años de existencia de la empresa: _____
- La empresa es: Una sociedad ☐ Persona natural ☐
- ¿Lleva contabilidad formal? Sí _____ No _____

Indicación: Favor conteste sinceramente las siguientes preguntas.

1. ¿Tiene o ha tenido créditos su empresa?
Sí _____ No _____ si su respuesta es NO pase a la pregunta 8
2. ¿Para qué necesidad ha solicitado su crédito y qué montos promedio ha requerido?
 - a. Compra de materia prima
Monto _____
 - b. Compra de maquinaria o equipo
Monto _____
 - c. Para iniciar una nueva línea de negocio
Monto _____
 - d. Pago de planillas
Monto _____
 - e. Capital de trabajo
Monto _____
 - f. Otro,
Especifique _____
Monto _____
3. ¿Qué medio ha utilizado para adquirir su crédito?
 - a. Banco _____
¿Cuál? _____
 - b. Cooperativa _____
¿Cuál? _____

c. Prestamista _____

d. Otros _____

Especifique _____

4 ¿A qué tasa de interés le han otorgado el crédito?

a. Menos del 20% anual _____

b. Entre 20% y 30% anual _____

c. Entre 30% y 40% anual _____

d. Más de 40% anual _____

e. Otros. Especifique _____

5 ¿Para cuánto tiempo ha solicitado los créditos que ha obtenido?

a. Menos de 1 mes _____

b. Entre 1 mes y 3 meses _____

c. Entre 3 y 6 meses _____

d. Entre 6 y 12 meses _____

e. Más de 12 meses _____

f. Otro,

Especifique _____

6 ¿Qué tipo de garantía le solicitan para otorgarle un préstamo?

a. Personales _____ ¿Cuáles?

b. Prendarias _____ ¿Cuáles?

c. Hipotecarias _____ ¿Cuáles?

7 ¿Qué documentos le solicitan presentar para otorgarle un crédito?

- a. Balances _____
- b. Estado de resultados _____
- c. Títulos de propiedad _____
- d. Referencias comerciales _____
- e. Flujos de efectivo proyectados _____
- f. Otros. Especifique _____

Pase a la pregunta 9

8 ¿Porqué no ha adquirido ningún crédito? _____

9 Recibe algún tipo de apoyo de alguna institución o gremio para el crecimiento de su empresa?

Sí _____ No _____ Si es No pase a la pregunta 11.

10 ¿Qué tipo de ayuda ha recibido y de qué organismo?

11 ¿Qué tipo de problemas ha tenido para adquirir un crédito?

- a. Formalidad de la empresa _____
- b. Garantías o colaterales _____
- c. Tecnología de microcréditos _____
- d. Altas tasas de interés _____
- e. Plazos cortos de pago _____
- f. Otros.
Especifique _____

12 ¿Conoce otros mecanismos de adquisición de crédito que no sean tradicional, como los que se mencionan a continuación?

Leasing _____

Retro leasing _____

Factoraje _____

Fondos de garantías _____

Asociatividad _____

Titularización de activos _____

Otros,

Especifique _____

13 ¿Ha utilizado alguno de estos productos antes?

Sí ___ No ___ Si su respuesta es no pase a la pregunta 14

14. ¿Por qué no ha utilizado uno de estos productos antes?

Muchas gracias

ANEXO 4 FORMATO DE ENTREVISTA PARA LAS IFIS

Entrevista

Universidad Tecnológica

Maestría en Administración Financiera

MYPE

El objetivo de la entrevista es recopilar información sobre la situación actual de las MYPES, conocer las necesidades de financiamiento de éstas, las alternativas con las que cuenta el sector y cuáles son las limitantes para que obtengan acceso al crédito.

Esta entrevista es diseñada para ejecutivos de empresas que estén a cargo del sector MYPE, gerentes, subgerentes, jefes y directores de gremios e instituciones que colaboran con el desarrollo de las MYPES.

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Actividad económica: _____

Clasificación: _____

1. ¿Cuáles son los productos que actualmente le ofrecen a las MYPES?

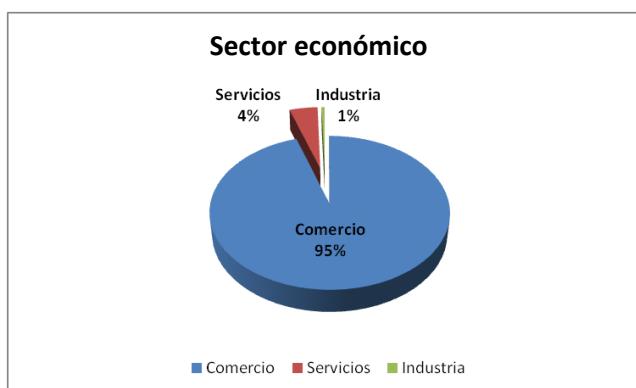
2. ¿Cuáles y por qué de estos productos son los que más solicitan estas empresas?
3. ¿Qué sector de las MYPES es el que solicita más financiamiento?
Comercial, productores y agropecuario
4. ¿Qué proporción de créditos solicitados es aprobado por la institución y por qué?
5. ¿Cuáles son los plazos que les otorgan a las empresas para cancelar los créditos y por qué?
6. ¿Conoce la institución el destino de los créditos que le otorga a las MYPES y le dan seguimiento y de qué manera validan si el dinero se está utilizando para el destino?
7. ¿Cuáles son los requisitos que no cumplen las empresas para no otorgarles el crédito con los que deben contar la empresa o persona natural, para tener acceso al crédito y que tipo de garantía les solicitan?
8. ¿Cuál de estos es los que no cumplen?
9. ¿Cuál es el costo financiero del crédito y de qué depende este costo?

10. ¿Cuáles son los principales limitantes para que este sector tenga acceso al crédito?
11. ¿Qué medidas recomendaría usted para que las MYPES tengan mayor acceso al crédito?
12. ¿Cuáles son los parámetros de clasificación de las MYPES?
13. ¿De qué forma miden el riesgo que la empresa no pague la deuda adquirida?
14. ¿Qué productos financieros no tradicionales utiliza para darle financiamiento a las MYPES?
15. ¿Qué nuevos productos planean ofrecer a las MYPES para su financiamiento?
16. ¿Puede mencionar los productos no tradicionales?

ANEXO 5. Resultado obtenidos de las 204 encuestas realizadas a las MYPES

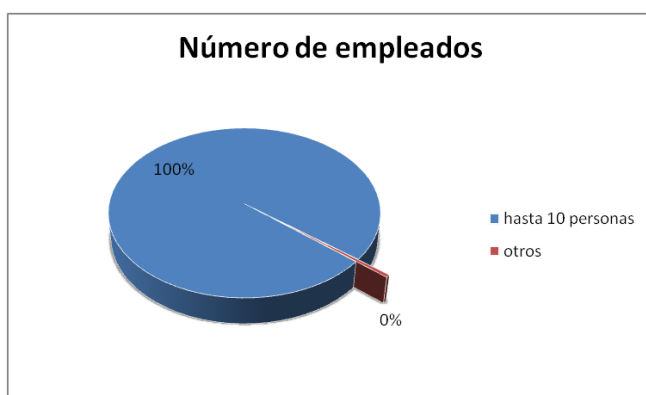
DATOS GENERALES

Sectores encuestados



El 4% de los negocios encuestados pertenecen al sector servicios, el 1% a la industria y el 95% son del sector comercio.

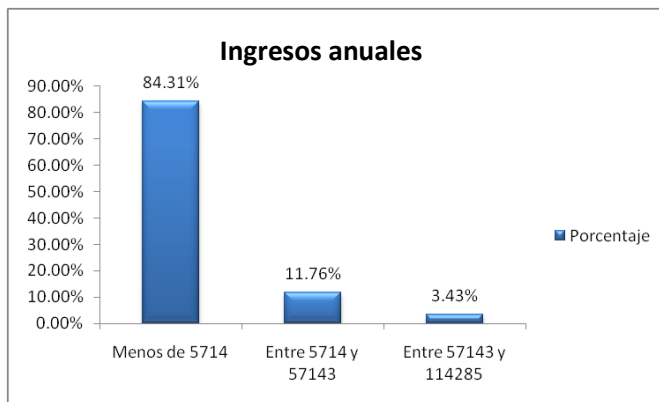
Número de empleados que posee el negocio



El 100% de los negocios encuestados cuentan con una nómina de hasta 10 empleados. Significa según la clasificación de CONAMYPE, que por número de empleados están

en la categoría de microempresarios.

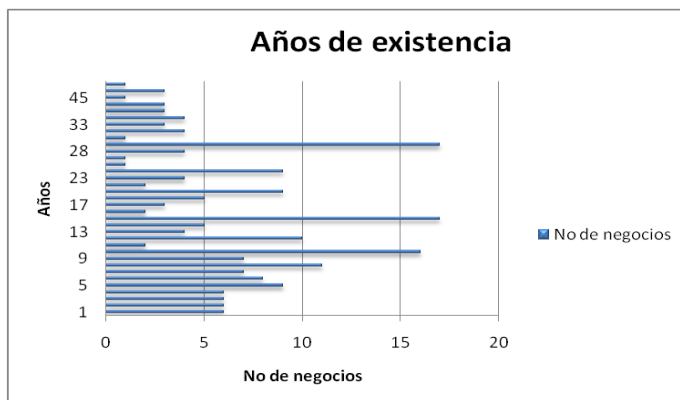
Ingresos anuales



El 84.31% de los negocios encuestados tienen ingresos anuales menores a \$ 5,714.00, rango que corresponde, según CONAMYPE, a la microempresa. El 11.76%,

corresponde a la pequeña empresa y el 3.43% pertenecen a la mediana empresa.

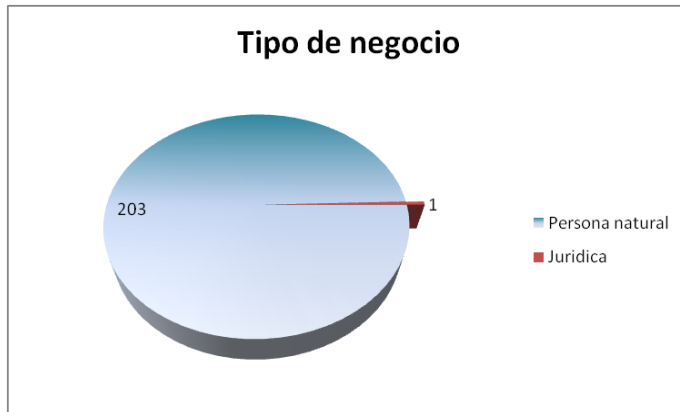
Años de existencia de los negocios encuestados



Los años mínimos de existencia que presentan los negocios encuestados son de 1 y el máximo es de 55 años, el promedio de años de existencia entre los negocios

es de 6 años.

Tipos de negocios



De los 204 negocios encuestados, se tiene que 203 están tipificadas como persona natural y 1 tiene personería jurídica o sea que es una sociedad.

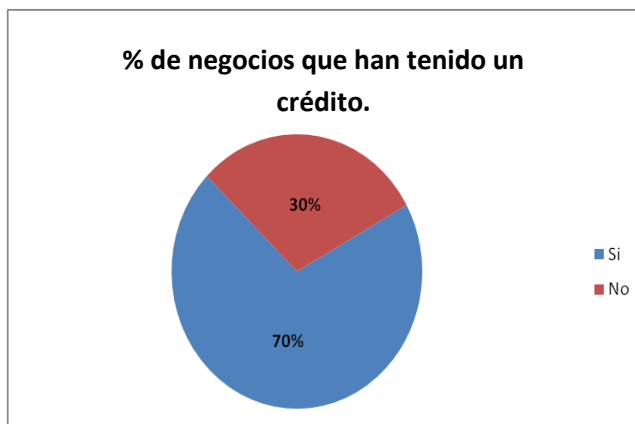
Llevan contabilidad formal



El 95% de los negocios encuestados no llevan contabilidad formal, lo que refleja el nivel de informalidad de las MYPES.

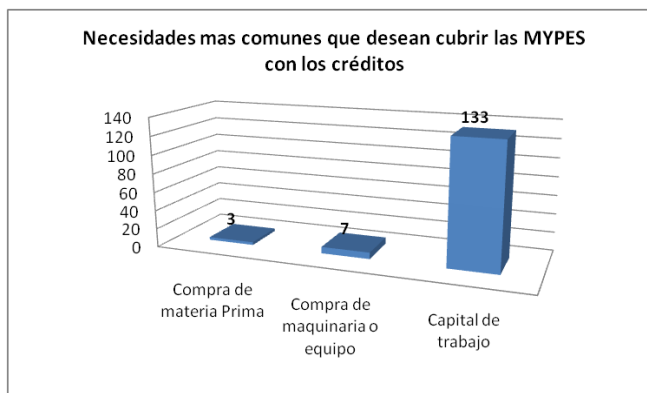
Preguntas

1. Negocios que han obtenido créditos



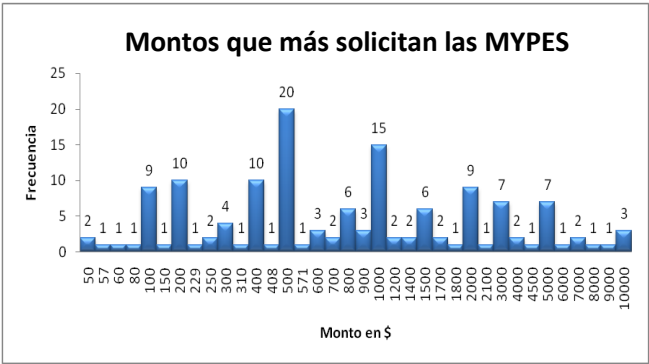
De los negocios encuestados, el 70% ha obtenido crédito y el 30% no ha hecho uso de créditos.

2. Destino de los créditos



133 negocios han utilizado los créditos para capital de trabajo, 7 negocios para compra de maquinaria o equipo y 3 para compra de materia prima.

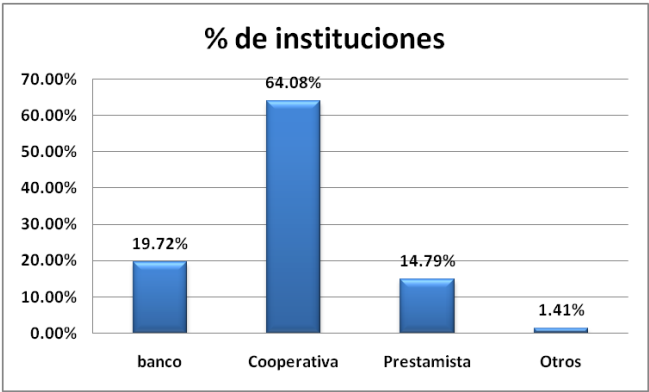
Montos que solicitan



Del total de negocios que han tenido crédito, 20 han solicitado montos de \$500.00, siendo éste el más solicitado, seguido de montos de \$1000.00 con una

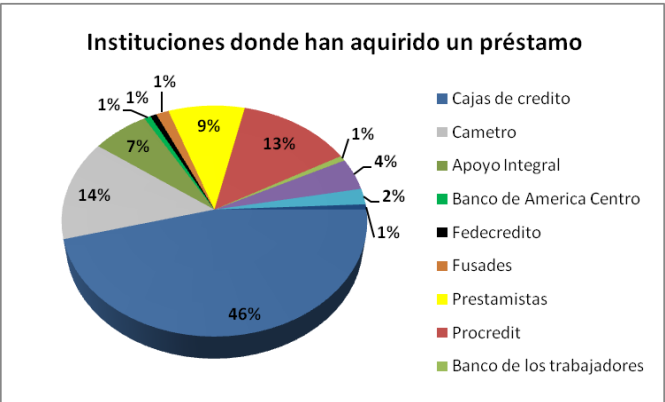
frecuencia de 15 negocios.

3. Instituciones donde las MYPES han adquirió el crédito



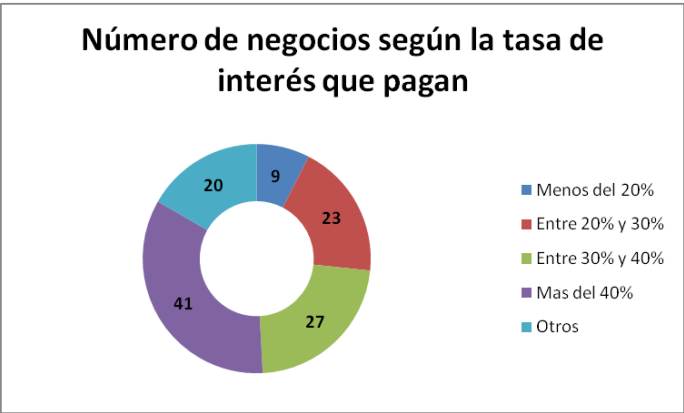
El 64.08% ha adquirido los créditos en cooperativas; el 10.72% los obtuvo por medio de bancos, el 14.79% ha hecho uso de prestamistas y un 1.41% por otros medios.

Nombre de las instituciones donde ha adquirido un préstamo



El 46% de las instituciones donde se ha adquirido un préstamo corresponde a las cajas de crédito, seguido de CCametro con un 14% y Banco Procredit con un 13%.

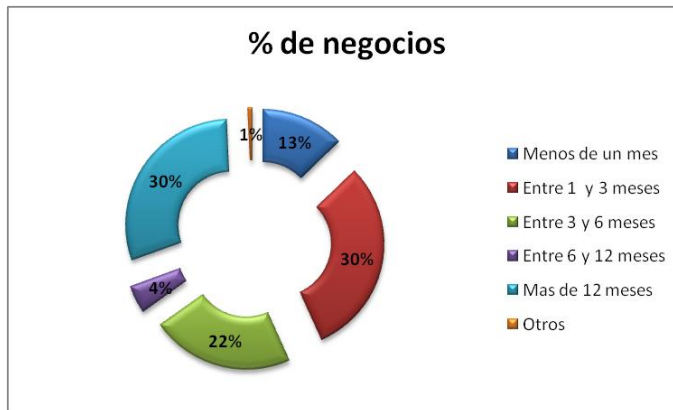
4. Tasa de interés anual cobrada



Las tasas de interés anual que han tenido que pagar los negocios encuestados por la obtención de créditos han sido: el 41.34% ha pagado más del 40% de interés anual;

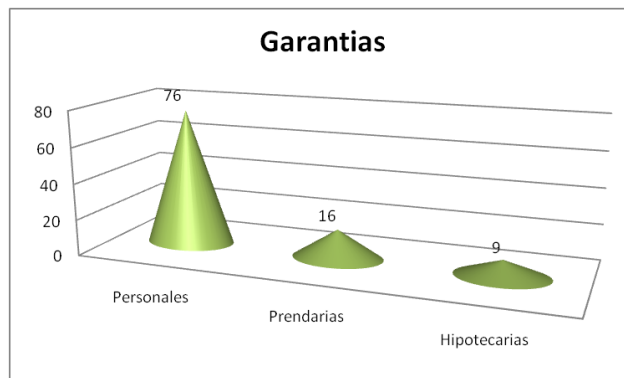
el 27.23% ha pagado entre el 30 y 40% de interés anual; el 23.19% ha pagado entre el 20 y 30% de interés anual; el 9.17% ha obtenido créditos con menos del 20% de interés anual y un 20.17% otro tipo de interés.

5. Plazos que se otorgan



Los plazos en que les otorgan para pagar los créditos andan entre menos de un mes hasta más de 12 meses.

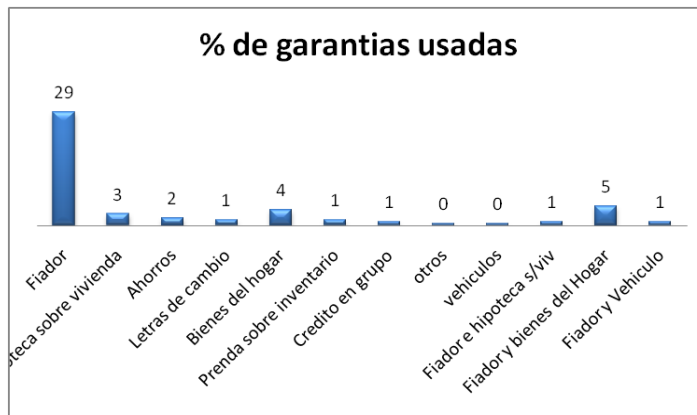
6. Tipos de garantías que se usan



El tipo de garantía que más les solicitan es la personal (con fiador) ya que 79 negocios han hecho uso de esta modalidad, en segundo lugar, la prendaria (sobre

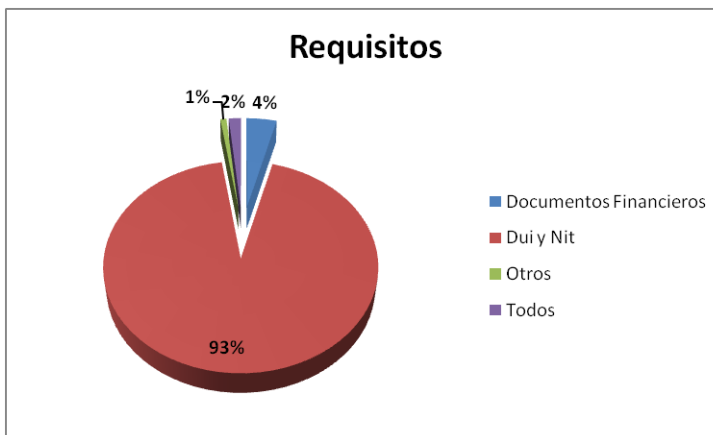
inventarios y bienes del hogar) con 16 negocios y 9 negocios han utilizado garantía hipotecaria.

Garantías que han usado para obtener un crédito



La garantía más utilizada por las MYPES es el fiador (60%).

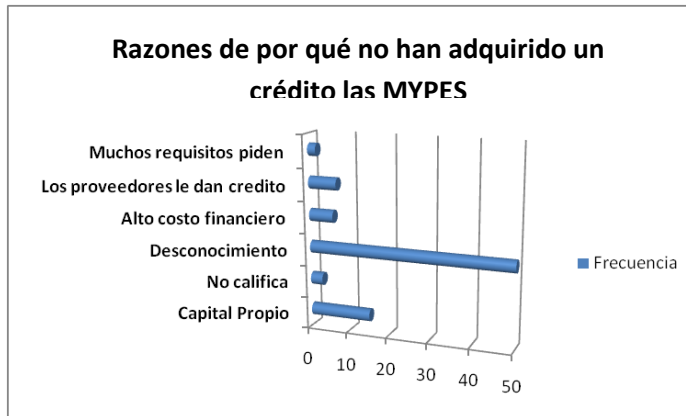
7. Requisitos que se piden a las MYPES para acceder a créditos



Entre los requisitos que más les solicitan están el DUI y NIT, ya que el 93% de los negocios manifiestan qué es lo que comúnmente les piden;

adicionalmente el 4% dice que les piden documentos financieros como balances y estado de resultados, flujo de caja, entre otros.

8. Por qué no adquieren crédito las MYPES



Cincuenta negocios manifestaron no haber adquirido un crédito porque desconocían los servicios y las instituciones que lo brindan. En segundo lugar,

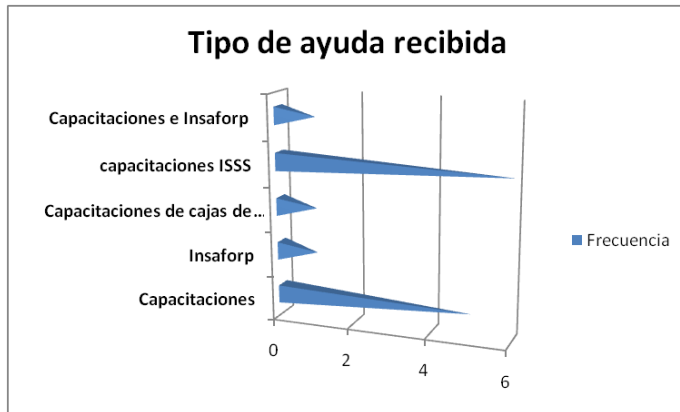
se encuentra el uso del capital propio como razón de no adquirir un préstamo.

9. Apoyo que ha recibido de otras instituciones para su desarrollo.



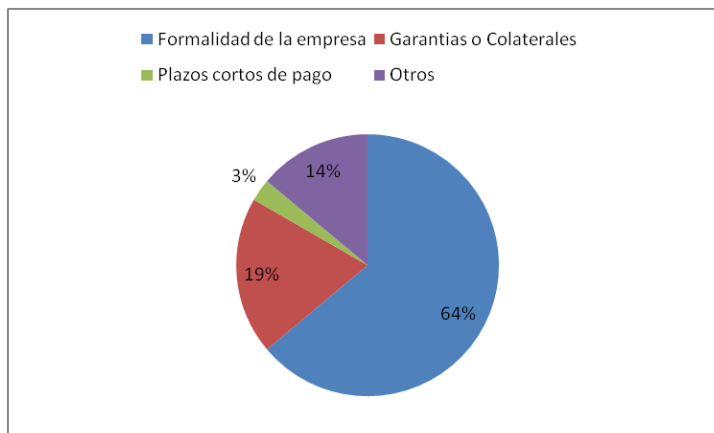
El 92% de las personas encuestadas mencionaron no haber recibido ayuda de algún organismo.

10. Tipo de ayuda que ha recibido



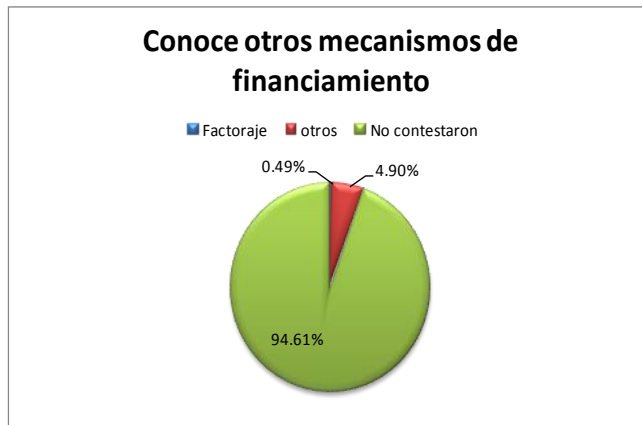
El tipo de ayuda que más han recibido las MYPES han sido las capacitaciones.

11. Problemas que han tenido para obtener un crédito



El 64% de las MYPES han tenido problema para acceder a un crédito por su informalidad, mientras que el 19% por no poseer garantías.

12. Otros mecanismos de obtener crédito



El 94.61% no contestó la pregunta; sólo once personas (5.39%) contestaron que sí conocían algún otro mecanismo de financiamiento.

13. Han hecho uso de estos mecanismos antes



El 98% de las respuestas fueron que no habían utilizado estos mecanismos.

14. Por qué no ha utilizado estos productos antes



Esta pregunta no fue contestada por ninguna persona encuestada.