

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSE SIMEON CAÑAS”**



**EL IMPACTO DE LA REGULACIÓN SOBRE LA INDUSTRIA
DE LAS MICROFINANZAS EN EL SALVADOR:
CASO ACCOVI DE R. L.**

TRABAJO DE GRADUACION PREPARADO
PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:
YANIRA ELENA ALVAREZ PÉREZ
SANDRA CAROLINA LOVO PARADA
MARTHA ELIZABETH NAJARRO MENDEZ

SAN SALVADOR, OCTUBRE DE 2004.

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
“JOSE SIMEON CAÑAS”

RECTOR

LIC. JOSÉ MARÍA TOJEIRA PELAYO S J

SECRETARIO GENERAL

LIC. RENÉ ALBERTO ZELAYA

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
SOCIALES**

MTRO. JOSÉ MANUEL RIVAS ZACATARES

DIRECTOR DEL TRABAJO

LIC. JULIA EVELIN MARTÍNEZ

SEGUNDO LECTOR

LIC. MANUEL BALTASAR CRUZ

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción | I |
| Capítulo 1. Entorno de las Instituciones de Microfinanzas. | 1 |
| 1.1 Marco de referencia de las microfinanzas. | 2 |
| 1.2 Concepto de microfinanzas. | 4 |
| 1.3 Entorno de las microfinanzas en El Salvador. | 8 |
| 1.3.1 Antecedentes de las microfinanzas en El Salvador. | 8 |
| 1.3.2 La importancia de las microfinanzas en la microempresa. | 9 |
| 1.4 Instituciones de Microfinanzas en El Salvador. | 22 |
| 1.5 Tendencias de las microfinanzas en El Salvador. | 26 |
| 1.5.1 Distribución de los clientes. | 26 |
| 1.5.2 Penetración de mercado. | 28 |
| 1.5.3 Distribución geográfica. | 29 |
| 1.5.4 Distribución por metodología utilizada. | 32 |
| 1.5.5 Innovaciones en el mercado de las microfinanzas. | 33 |
| 1.6 Marco regulatorio de las instituciones que conforman el mercado de las microfinanzas. | 35 |
| 1.6.1 Ley de bancos de El Salvador. | 35 |
| 1.6.2 Ley de intermediarios financieros no bancarios. | 36 |
| 1.6.3 Ley de asociaciones y fundaciones sin fines de lucro. | 39 |
| 1.6.4 Ley general de asociaciones cooperativas. | 40 |
| Capítulo 2. Fortalecimiento institucional y objetivo de desarrollo de las instituciones de microfinanzas. | 42 |
| 2.1 Evolución de marcos regulatorios de las microfinanzas en América Latina. | 43 |
| 2.1.1 Regulación financiera y su impacto en las instituciones de Microfinanzas. | 44 |
| 2.1.2. Importancia de la regulación. | 45 |

| | |
|--|----|
| 2.1.3. Requerimientos de supervisión por parte del ente regulador a actividades de microfinanzas. | 46 |
| 2.1.4 Instituciones salvadoreñas de microfinanzas en el proceso de regulación (LIFNB). | 49 |
| 2.2 Caso de estudio del impacto de la regulación sobre las instituciones de microfinanzas: Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Comunal Vicentina de R. L. ACCOVI. | 51 |
| 2.2.1 Antecedentes. | 51 |
| 2.2.2 Proceso de regulación LIFNB. | 53 |
| 2.2.3 Evaluación de desempeño de cooperativa ACCOVI de R. L. | 56 |
| 2.2.3.1 Aspectos de evaluación. | 56 |
| 2.2.4 Comportamiento de los aspectos de evaluación de cooperativa ACCOVI de R. L. | 58 |
| 2.2.4.1 Cobertura. | 59 |
| 2.2.4.2 Sostenibilidad. | 68 |
| 2.2.4.3 Productividad. | 72 |
| 2.2.4.4 Gestión de Activos y Pasivos. | 73 |
| 2.2.4.5 Objetivo de desarrollo. | 74 |
| 2.2.5 Evaluación total del proceso de regulación. | 77 |
| 2.3. Comparación de resultados de desempeño de la cooperativa con indicadores promedios de América Latina. | 81 |
| Capítulo 3. Conclusiones | 84 |
| 3.1 Conclusión sobre la importancia de las microfinanzas para el desarrollo económico y social de la microempresa en El Salvador. | 85 |
| 3.2 Conclusión sobre la tendencia de las instituciones de microfinanzas en El Salvador. | 85 |
| 3.3 Conclusión a partir de la experiencia de ACCOVI. | 86 |
| 3.4 Conclusión General. | 88 |
| ANEXOS. | 89 |
| BIBLIOGRAFIA. | 96 |

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de graduación analiza la necesidad de contar con nuevos marcos regulatorios que supervisen las actividades de microfinanzas, debido a que los mercados son dominados por oferentes que en su gran mayoría son instituciones que carecen de adecuada supervisión, a menudo están sujetas a leyes que no son específicamente aplicables a actividades financieras, tal es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito que bajo la “Ley general de asociaciones cooperativas” son supervisadas de igual manera que a cooperativas dedicadas a otro tipo de actividades, además su débil estructura de captación de fondos les predice una acción de corto plazo o de cobertura limitada, de ahí surge la necesidad de contar con nuevas leyes capaces de proporcionar marcos institucionales y consecuentemente permiten a las instituciones financieras seguir brindando sus servicios a poblaciones tradicionalmente excluidas del sistema formal.

En El Salvador entra en vigencia la “Ley de Intermediarios Financiero No Bancarios” (LIFNB), en julio del 2001, conteniendo las herramientas legales para que instituciones de microfinanzas realicen sus actividades financieras en un ambiente seguro, transparente y poco restrictivo, que a la vez garanticen su sostenibilidad mediante el mantenimiento de indicadores financieros sanos y la realización de otras actividades financieras, como la captación de ahorros.

En la presente investigación se plantea la interrogante que si los procesos de regulación, a los cuales son sometidas las intermediarias financieras no bancarias, anteponen la búsqueda de indicadores de rentabilidad a la atención de los grupos metas (microempresarios), es decir sacrifican el objetivo de desarrollo ante la permanencia en el mercado.

El objetivo de este trabajo será demostrar que es posible que una institución financiera crezca, aún cuando la población que atiende este ubicada en segmentos categorizados como de alto riesgo, incluyendo a los más pobres, esto a partir de un caso de estudio específico donde los resultados obtenidos nos muestran las ventajas y desventajas que representa la integración a procesos de regulación.

La hipótesis que se pretende comprobar es que la búsqueda de la sostenibilidad y la eficiencia exigida a partir de la regulación financiera bajo la LIFNB, es congruente con el objetivo de desarrollo de las instituciones de microfinanzas que atienden al sector microempresarial. Para lograr la comprobación o rechazo de la hipótesis, primero se realizó una investigación teórica de la industria de las microfinanzas a nivel general y luego para El Salvador; luego se procedió a la evaluación de desempeño de una de las seis instituciones de microfinanzas que actualmente se encuentran en el proceso de regulación, la institución seleccionada fue la “Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R. L.” (ACCOVI de R. L.), por ser la mejor evaluada en lo que va del periodo desde que entro en vigencia la ley, para dicha estimación se realizó una serie de entrevistas a los directivos de la cooperativa y un sondeo de opinión a un pequeño grupo de usuarios de la misma, específicamente microempresarios, este se llevo a cabo en la ciudad de San Vicente, donde se ubica la casa matriz de la cooperativa.

Para la evaluación de desempeño de la institución se consideraron los siguientes aspectos: Cobertura, sostenibilidad, productividad, eficiencia y objetivo de desarrollo, mediante algunos de los indicadores del modelo Benchmarking de microfinanzas propuesto por el proyecto FOMIR II-DAI, en donde se adoptan los mas utilizados por instituciones de microfinanzas, las cuales se rigen por las mejores prácticas y estándares internacionales; en cuanto a la medición del objetivo de desarrollo se evaluó por medio del sondeo de opinión anteriormente mencionado, con el único propósito de establecer de forma indirecta el mejoramiento en las condiciones de vida de los usuarios. Finalmente se realizó una comparación de los indicadores de desempeño obtenidos de la evaluación de ACCOVI de R. L. con los promedios regionales de las instituciones de microfinanzas autosostenibles de América Latina, para estos últimos se utilizaron los reportados a Microbanking Bulletin 2003.

Debemos aclarar que durante la realización del trabajo de investigación se presentaron algunos inconvenientes, uno de ellos fue la falta de datos consolidados de las instituciones de microfinanzas que forman parte de la industria de microfinanzas en El Salvador; pero el mayor obstáculo fue que no se logro medir de una manera cuantitativa el objetivo de desarrollo y esto se

debió a que la cooperativa no lleva un registro del número de prestatarios, tanto de crédito como de ahorro, ni contabiliza el uso frecuente de sus servicios por lo que se propuso un sondeo de opinión a los usuarios de la cooperativa para ser medido indirectamente, mediante las acciones de preferencias reiteradas de los servicios de microfinanzas, como el uso repetitivo de créditos, incrementos en los ahorros y beneficios percibidos desde la óptica del usuario.

El contenido del presente trabajo está dividido en tres capítulos, en el primero se hace una breve descripción de la industria de las microfinanzas, las características particulares de los usuarios, generalidades en cuanto a la conformación del mercado de microfinanzas y las leyes que rigen a cada entidad, este capítulo introductorio servirá de base para describir la regulación financiera que se presenta en el capítulo dos, en donde se destaca la tendencia regional de América Latina en los cambios de marcos regulatorios en las instituciones de microfinanzas, además se recalca la importancia que tiene la regulación financiera, seguido se presenta el caso de estudio del proceso de regulación de la cooperativa ACCOVI de R. L., bajo la LIFNB, en donde se evalúan aspectos de cobertura, sostenibilidad, productividad, eficiencia y objetivo de desarrollo, para establecer si ha existido un mejoramiento después de iniciado el proceso de regulación; además se realiza un balance con indicadores regionales.

Finalmente en el tercer capítulo se concluye que la hipótesis planteada ha sido comprobada y el objetivo de desarrollo no ha sido sacrificado en aras de incrementar rentabilidad, sino por el contrario el procurarse sostenibilidad es la base para poder ampliar la frontera de servicios y de usuarios; por último se presenta algunas conclusiones y recomendaciones acerca de los beneficios y costos que representa la regulación financiera, al final expresamos que las ventajas que conllevan estos procesos de regulación superan los costos, por lo que los cambios de marcos regulatorios deben ser motivo de imitación.

CAPITULO 1 ENTORNO DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

El objetivo de este capítulo es presentar un panorama general de la industria de las microfinanzas primero a nivel mundial y luego realizar una caracterización para El Salvador, con el fin de describir el entorno en el que se desarrolla la tendencia a la regulación de instituciones de microfinanzas, este tema lo estudiaremos más detenidamente en el siguiente capítulo.

Primero, se acentúa la importancia que tienen las instituciones de microfinanzas en el apoyo a sus clientes, que en su gran mayoría son pobres, al acercarles servicios financieros mediante tecnologías adecuadas que permiten la canalización de recursos, supliendo sus necesidades y a la vez manteniendo bajos niveles de morosidad.

Brevemente, se explica de qué manera las microfinanzas contribuyen a romper el círculo de pobreza que se reproduce en los hogares de escasos recursos que carecen de acceso a servicios financieros, esto por la falta de garantías reales.

A continuación, se describe el entorno de la industria de las microfinanzas en El Salvador y su importancia en las microempresas, en este apartado se puntualiza como se conforma la oferta y demanda de servicios de microfinanzas y las tendencias de estas, generalizando mediante los datos proporcionados por las instituciones mas representativas de la industria.

Finalmente, se muestra el marco regulatorio de las instituciones que conforman el mercado de las microfinanzas.

1.1 Marco de referencia de las microfinanzas

En todo el mundo existen 7,000 instituciones dedicadas a las microfinanzas (IMF'S) que brindan microcréditos a 20 millones de personas; sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros se calcula en alrededor de 500 millones¹, en su gran mayoría pobres, es por eso que el microfinanciamiento ha sido considerado uno de los instrumentos más efectivos y utilizados en los programas para el alivio de la pobreza. Desafortunadamente los pobres carecen de acceso a servicios financieros formales y sus alternativas informales como; los préstamos familiares, clubes de ahorro y los prestamistas son generalmente limitadas por monto, están rígidamente administradas o sólo están disponibles a tasas de interés exorbitantes, por ello en el presente es un gran desafío asegurar el acceso a servicios financieros al sector microempresarial, a tasas de interés razonables.

La importancia del microfinanciamiento se hace evidente cuando millones de clientes demuestran que el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria, se traduce también en mejores resultados en materia de salud, educación para sus hijos y la planificación de su futuro, aumenta la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres permitiéndoles enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género.

¿Cuál será la magnitud de los beneficios al apoyar a los sectores más vulnerables en materia de acceso al microcrédito?. Veamos, sabemos que en muchos países en desarrollo entre el 30 y 80 por ciento de la población trabaja en microempresas; estos se dedican a la producción (agricultura o la fabricación de prendas de vestir), comercio (vendedores callejeros) y servicios (como la preparación de alimentos) tradicionalmente estos microempresarios son los usuarios de las microfinanzas, ya que la banca tradicional por lo general ha estado poco dispuesta a atenderlos debido a una serie de factores

¹. Bárbara Mena, UNCTAD, "Conferencia de las naciones unidas para el comercio y el desarrollo" www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcrédito, (Octubre 2003).

entre éstos; por considerarlos clientes de alto riesgo, por el alto costo de administrar préstamos pequeños y por las barreras culturales en relación con el sector microempresarial; sin embargo, en los últimos años una amplia variedad de instituciones ha desarrollado tecnologías que les permiten otorgar préstamos a microempresarios a un costo manejable.

El microfinanciamiento muestra características únicas; entre las intervenciones de desarrollo puede producir beneficios sociales de manera constante, permanente y en gran escala en el combate contra la pobreza ya que adaptando tecnología crediticia adecuada reduce el riesgo que representan sus clientes, permite que estos aprovechen sus oportunidades para que por sí mismo cubran sus necesidades, incrementen su productividad y hagan frente a las distorsiones de sus ingresos, la presencia de estos es de gran importancia en la generación de empleo y de valor agregado y por la posibilidad que tienen de evolucionar hacia empresas mayores, es evidente que no en todos los países se va a dar simultáneamente este comportamiento (suele darse en países con industrias de microfinanzas bien desarrolladas); por ejemplo, en El Salvador las microempresas emplean a casi la mitad de los ocupados totales; sin embargo estos micronegocios no crecen en número de empleados, sino en número (microempresas unipersonales), donde la productividad es menor concentrándose en segmentos de subsistencia, este patrón perpetúa la existencia de estructuras (institucionales, jurídicas, culturales) incompatibles con las características propias de estas y en nada favorecen a su desarrollo, por lo tanto son precisos programas especializados para su apoyo y fomento y aquí es donde el estado debe jugar un papel importante.

Sin embargo, históricamente la microempresa como parte del sector informal se ha considerado un segmento propio de la transición económica, divorciado de la "norma" y un problema que tienen que superar las políticas y los programas de desarrollo, ahora el nuevo paradigma se concentró en este sector como una posible fuente de empleo, que requiere apoyo del sector público para volverse sostenible e incluso expandirse, este objetivo puede lograrse mediante la adopción de políticas económicas que proporcionen los elementos necesarios para el crecimiento del sector (Programas de transferencia tecnológica, implementación de centros técnicos de

entrenamiento para el incremento de la productividad, cambios en el marco institucional y jurídico: Política Nacional para las MYPE's 2)

A pesar de la importante contribución de las microempresas a la producción y el empleo en los países en desarrollo y la cantidad de las mismas, muy pocas de ellas pueden obtener préstamos y demás servicios financieros, se calcula que menos del 5 % de las microempresas de América Latina tienen acceso a fuentes institucionales de crédito³. En países en desarrollo hay más de 50 millones de microempresas, en América Latina y el Caribe más del 80 por ciento de los negocios de la región tiene menos de diez empleados (una de las definiciones más comunes de la microempresa) y emplean a más de 120 millones de personas, su contribución a la producción nacional es de menos del 10 por ciento a cerca del 50 por ciento, dependiendo del país.⁴

1.2 Concepto de microfinanzas

"Una empresa de microfinanzas se ocupa de facilitar el acceso de los pobres hacia actividades productivas orientadas al mercado mediante la concesión de pequeños créditos que deben ser honrados y que como resultado indirecto posibilita el mejoramiento de la calidad de vida de las personas" ⁵

Una institución de microfinanzas tiene un rol muy importante en el fomento de la cultura de ahorro de sus clientes y beneficiarios, debido a que están muy cerca de sus comunidades y por esta característica les puede ofrecer servicios financieros de una manera ágil y oportuna.

Debe explicarse que generalmente la noción de microfinanzas se asocia únicamente al microcrédito, el microfinanciamiento va mucho más allá al

² Promueve y apoya a la MYPE como un sector económico mediante el establecimiento de condiciones normativas, técnicas y administrativas que faciliten su competitividad, transferencia de metodologías y herramientas de desarrollo tecnológico y empresarial, servicios de asistencia técnica, consultorías y capacitaciones, facilitar el acceso a servicios financieros y no financieros todo en concordancia a la realidad y características de las empresas; mas detalles consultar Memoria de Labores CONAMYPE 2000-2001, El Salvador Nancy Barry, "The Missing Links: Financial Systems That Work for the Majority, New York: Women's World Banking", 1995.

³ Nancy Barry, "The Missing Links: Financial Systems That Work for the Majority, New York: Women's World Banking", (1995).

⁴ Marguerite Berger y Bernardo Guillamón, "Microenterprise Development in Latin America -A View from the Inter-American Development Bank," Small Enterprise Development, (1996), Vol. 7, No. 3.

⁵ William Bonilla, "La Sostenibilidad vrs. El alcance de la pobreza en Microfinanzas", Financiera Calpiá El Salvador.

acercar servicios financieros como: préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos.

El embrión de las microfinanzas es el microcrédito, supone una revolución en el concepto tradicional de ayuda al desarrollo, se trata de préstamos de pequeña cuantía para ayudar a que las personas puedan crear y mantener su pequeño negocio, generalmente son personas excluidas del crédito de la banca formal. “En Iberoamérica el sector microempresarial supone entre el 40% y el 60% de la población activa y en los países desarrollados estos pequeños negocios suelen pertenecer a inmigrantes”⁶.

Si bien el término de microfinanzas pareciera ser reciente desde los años 70`S se conoce del éxito de estas instituciones, el economista Muhammad Yunus (fundador de Grameen Bank) implementó a partir de 1976, un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a los pobres de las zonas rurales de Bangladesh, entre los objetivos de esta iniciativa se encontraban los de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de los usureros.

¿Cómo el microfinanciamiento puede hacer todo esto?

La idea de las microfinanzas surge como una alternativa para romper “el círculo vicioso de la pobreza”⁷, bajo la lógica que los hogares pobres se caracterizan por la falta de ingresos y que consecuentemente se traduce en escasez de capital, para realizar alguna actividad productiva y para invertir en el mejoramiento del capital humano (educación, salud), como consecuencia esto se traduce en falta de garantías reales para acceder a servicios financieros en la banca tradicional, por tanto continua la baja capitalización que se traducirá en bajos ingresos y nuevamente se continua el círculo vicioso de la pobreza.

Este círculo vicioso puede romperse interviniendo en alguno de los distintos eslabones que lo componen, las microfinanzas le apuestan a interrumpir el ciclo a partir de pequeños incrementos en el capital de las familias pobres, canalizados hacia el financiamiento de actividades productivas

⁶. Fundación Rafael del Pino y Fundación Carolina, “Servicios Microfinancieros y Servicios de Desarrollo Empresaria”, cursomicroempresa@codespa.org, (Bolivia 1997).

⁷. ASOMI, Curso de Capacitación sobre las Microfinanzas para Periodistas, Manual del Participante, (El Salvador junio 2004), p.16.

por medio de créditos de bajo monto que no requieren de la existencia previa de garantías reales por parte de los prestatarios.

Junto al otorgamiento de estos pequeños créditos, las microfinanzas promueven y/o facilitan el ahorro de las familias pobres, contribuyendo con ello a aumentar la capitalización de las microempresas y a disminuir la vulnerabilidad de las familias pobres frente a situaciones no previstas (enfermedades, catástrofes naturales, etc.)

Como es natural, el crédito dirigido a microempresas y hogares relativamente pobres tendrá un efecto positivo sobre los mismos cuando éste sea concedido de manera profesional, en caso contrario, el acceso al crédito puede devenir en un proceso de endeudamiento constante y en la eventual pérdida de los activos que el microempresario haya acumulado durante muchos años y que haya hipotecado o prendado en garantía.

Antes de conocer el contexto de las microfinanzas en nuestro país hay que hacer notar las diferencias existentes entre el sector de las microfinanzas y las finanzas tradicionales, a continuación presentamos algunas de ellas:

- ✓ La banca tradicional tiende a basarse en activos y dependen en gran medida de “garantías reales” para asegurar el reembolso de un préstamo y el microcrédito se basa en la solvencia moral y sus evaluaciones se concentran en la disposición y capacidad del cliente de pagar.
- ✓ Otra diferencia fundamental suele explicarse sobre la base del tipo de cliente, la metodología crediticia aplicada por las instituciones microfinancieras para compensar la ausencia de garantías de sus clientes es intensiva en trabajo e información y por lo general depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.
- ✓ Su naturaleza impacta las características de la cartera de préstamos, los préstamos otorgados a las microempresas por lo general vencen en un tiempo relativamente corto, por lo que el índice de rotación de la cartera es bastante elevado, además las carteras son menos diversificadas en cuanto a producto, tipo de cliente, sector y área geográfica que las convencionales.

- ✓ En las instituciones de microfinanzas los reembolsos se realizan en pagos semanales o bimensuales, este plan de pago tiene relación con el ciclo económico del microempresario cuyos ingresos y gastos por lo general suceden en estos intervalos.
- ✓ Finalmente, la institucionalidad y el fin por el que se crea la institución son diferentes, pues mientras la finanza tradicional busca la maximización de las ganancias, la microfinanza tiene una visión de desarrollo para el sector microempresarial.

Resumiendo, el sector de las microfinanzas posee características propias que difieren sustancialmente de la banca tradicional, como la constitución de reservas, el tratamiento de las aportaciones, la forma de propiedad, la gobernabilidad y los fines que persigue entre otros.

Cuadro N°. 1. Rasgos distintivos de las finanzas tradicionales y las microfinanzas

| Área | Finanzas tradicionales | Microfinanzas |
|--|--|---|
| Metodología crediticia | (1) Basada en garantías (2) Más documentación (3) Menor coeficiente de mano de obra (4) El servicio de los créditos suele atenderse mensual, trimestral o anualmente | (1) Basado en la reputación (2) Menos documentación (3) Mayor coeficiente de mano de obra (4) El servicio / pago de los préstamos suelen atenderse con pagos semanales o bimensuales |
| Cartera de préstamos | (1) Menos préstamos (2) Préstamos de mayor tamaño garantizados (3) Plazo más largo de vencimiento (4) Morosidad más estable | (1) Más préstamos (2) Préstamos de menor tamaño no garantizados (3) Plazo más corto de vencimiento (4) Morosidad más volátil |
| Estructura institucional y gobierno (de instituciones financieras reguladas) | (1) Beneficio maximizado por accionistas institucionales e individuales. (2) Creación mediante cesión de institución regulada existente (3) Organización centralizada con sucursales en ciudades | (1) Principalmente accionistas institucionales sin fines de lucro (2) Creación por conversión de ONG o formación de nueva entidad (3) Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil |

Fuente: Adaptado de Rock y Otero1996 y Behrenbach y Churchill, 1997

1.3 Entorno de las microfinanzas en El Salvador.

1.3.1 Antecedentes de las microfinanzas en El Salvador⁸

En los 80`S se origina en El Salvador la nacionalización de la banca, aquí el estado ejerció dominio y control, incluida la conducción administrativa de los bancos, este intervencionismo estatal se reflejaba también en la fijación de tasas de interés y crédito dirigido a sectores económicos con mayor capacidad de presión. En cuanto al marco regulatorio este era deficiente y daba espacio a prácticas inadecuadas en la administración y canalización del crédito, generando servicios financieros ineficientes que frenaban el desarrollo del sistema.

La Superintendencia (ente regulador) ejercía una supervisión deficiente, el otorgamiento de crédito obedecía a criterios poco técnicos, por lo que los créditos relacionados se expandieron, además se carecía de controles internos adecuados. En este contexto, las instituciones de microfinanzas operaban en el sector financiero informal y carecían de reconocimiento en el sistema financiero, no existían posibilidades de fondeo con recursos del público, dependiendo fundamentalmente del apoyo de instituciones y países donantes para financiar sus operaciones de microcrédito.

Ante este panorama, se diseñó un programa de reformas para rescatar al sistema financiero y en concordancia con el nuevo modelo económico, en donde se potenció un rol subsidiario del estado, varios programas se ejecutaron durante la década de los 90` S y sus principales componentes en materia financiera fueron los siguientes: Se redefinió el rol del Banco Central de Reserva BCR, para centrarlo en su papel de promover y mantener la estabilidad monetaria; modernización del marco regulatorio de bancos, seguros, valores y pensiones; inició un programa de fortalecimiento de la supervisión de instituciones financieras, bajo estas bases se realizó el saneamiento y privatización de la banca.

⁸. Portillo, "Reforma al marco regulatorio en El Salvador: La Creación de una nueva forma institucional para las Microfinanzas", Informe para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), El Salvador.

Dentro de este marco general de reformas se impulso de manera decidida el proceso de incorporación de las instituciones financieras especializadas en microfinanzas al sistema financiero formal, mediante la promulgación de un nuevo marco legal que se ha llamado “Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB)”.

¿Cuál era la importancia de la regulación de las instituciones de microfinanzas?

En primer lugar, se reconoció que las microfinanzas es un área que tradicionalmente ha sido subatendida (mínimamente atendida) por la banca tradicional, por diferentes aspectos entre los que se destacan; las dificultades de acceso y ubicación de los usuarios, los costos y número de transacciones, los riesgos que caracterizan al sector y la tecnología especializada de crédito que se requiere.

Segundo, estos intermediarios tienen un rol muy importante en el fomento de la cultura de ahorro de sus clientes y beneficiarios, debido a que están cerca de las comunidades que demandan los servicios financieros, lo que posibilita también brindar crédito en forma ágil y oportuna, de acuerdo a sus necesidades.

1.3.2 La importancia de los servicios financieros para la microempresa⁹.

1.3.2.1. La microempresa en El Salvador

El sector de la microempresa representa un enorme mercado sin explotar para la industria de servicios financieros, este nicho de mercado ha coincidido con una evolución hacia un enfoque más empresarial de la estructura, la gestión y los objetivos de las instituciones microfinancieras exitosas, “Mercados emergentes” es el paradigma que define las microempresas como negocios y clientes (Berger 2000)

En El Salvador para 1999, las empresas privadas no agropecuarias con 10 trabajadores o menos (definición más común para la microempresa) ocupaban a casi 950 mil personas, lo que representa el 41% del total de ocupados, en

⁹. Marguerite Berger, "Las microfinanzas: Un mercado emergente dentro de los mercados emergentes" en Emerging Financial Markets in the Global Economy, Larry Sawers, Daniel Schydrowsky y David Nickerson, eds. World Scientific and Imperial College Press, varias paginas, 2000.

ese año el empleo en las microempresas creció 7.0%, mientras que el empleo total creció solamente 2.1%¹⁰. Esto evidencia la importancia de la microempresa en la generación de empleo.

“La microempresa en El Salvador se caracteriza por su diversidad interna, tiene unidades de distinta actividad, productividad, técnicas de producción, ubicación espacial y geográfica, tipos de trabajadores, etc., por lo cual resulta muy difícil establecer algún tipo de uniformidad, esto debe tenerse muy en cuenta al momento de considerar generalidades sobre la microempresa en aspectos productivos, regulatorios, actividades socioeconómicas, estructurales y de expectativas”¹¹

En El Salvador las microempresas han sido calificadas en tres segmentos productivos: Microempresa de subsistencia; microempresa de acumulación simple y microempresa de acumulación ampliada, el criterio principal de clasificación por su practicidad son las ventas.

Microempresa de subsistencia; es aquella unidad productiva con ventas mensuales hasta el equivalente de 11.9 salarios mínimos urbanos ó 142.9 salarios al año. Este segmento a su vez se divide en dos sub-segmentos: Microempresas de subsistencia que tienen ganancias mensuales menores a un salario mínimo urbano y microempresas de subsistencia que tiene ganancias mensuales superiores a un salario mínimo.

En el segmento productivo de subsistencia menor al salario mínimo se ubican las mujeres con el 78.3% y en el segmento de subsistencia mayor al salario mínimo con el 52.8% (Ver cuadro N°. 2) en su totalidad el segmento agrupa al 89.4% de las microempresas, la mayor parte es dirigida por cuenta propia y se caracteriza por escasas o inexistentes utilidades del negocio, sirviendo sólo como fuente de ingresos para consumo inmediato, actúan sobre la lógica del “irla pasando”, en su mayoría, está compuesto por mujeres jefas de hogar que se desempeñan en actividades de comercio minorista, hoteles, y restaurantes.

¹⁰ CONAMYPE, “Características del sector microempresarial salvadoreño-1999”, Investigación económica, (El Salvador, 1999), p. 4.

¹¹ CONAMYPE, opt. cit. P.18.

Los bienes y servicios que producen están destinados directamente al consumidor final, los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.

Cuadro N°. 2. Distribución de las microempresas por genero de los socios 1999
-Por segmento productivo- Porcentaje de empresas

| Genero de los socios | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (< salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No determinados | Total |
|----------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|---------|
| Masculino | 21.60% | 46.80% | 50.80% | 65.30% | 35.90% | 34.40% |
| Femenino | 78.30% | 52.80% | 47.20% | 32.20% | 27.70% | 64.80% |
| Ambos sexos | 0.10% | 0.40% | 2.10% | 2.50% | 4.00% | 0.40% |
| No especificó | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 32.50% | 0.40% |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Ministerio de Economía

Microempresa de acumulación simple: Aquella unidad productiva con ventas mensuales hasta el equivalente de 23.8 salarios mínimos urbanos o 285.7 salarios al año, representa un 7.1%, del total de microempresa, en este segmento las utilidades son regulares; pero pequeñas, de manera que imposibilitan la reinversión productiva y el crecimiento, aquí las mujeres representan 47.2%, equiparándose la participación de hombres y mujeres, al igual que la microempresa de subsistencia las actividades que destacan son el comercio, hoteles y restaurantes.

Microempresa de acumulación ampliada: Aquella unidad productiva con ventas mensuales hasta el equivalente de 39.7 salarios mínimos urbanos al mes o 476.2 salarios anuales, este segmento es conocido también como de “micro-tope”, en este los excedentes son suficientes para permitir ahorro e inversión y posibilitan el crecimiento, este segmento representa el 3.5% del total; se ubica en áreas de la manufactura, donde la competencia exige aumentar productividad y calidad mediante mejoras tecnológicas. El 32.2% del total lo representan las mujeres, siendo por lo tanto mayor la participación de los hombres, lo que viene a evidenciar que a medida la microempresa crece en ventas, es decir, en productividad, la participación de las mujeres se ve reducida; sin embargo debemos aclarar que esta no es una relación directa que a mayor productividad menor presencia de mujeres, es preciso mencionar que las mujeres en promedio dedican menor número de horas de trabajo a sus

negocios que los hombres, esto mas bien obedece al fenómeno que se ha dado en llamar “doble jornada”, que no es mas que el hecho que las mujeres no dedican todo el tiempo al negocio sino que deben resolver además situaciones familiares como el cuidado de hijos menores, tareas domesticas, atención al cónyuge, etc, esto puede evidenciarse en el estudio de CONAMYPE 1999, en donde claramente se observa que el promedio de horas dedicadas a la microempresa es menor en mujeres que en hombres; además en los motivos frecuentes por los que no dedican un numero mayor de horas al negocio se mencionan las razones familiares donde para las mujeres representa el 12% y para los hombres solamente el 1% (Mas detalles consultar CONAMYPE “Características del sector microempresarial salvadoreño-1999”, pág.57-58).

1.3.2.2. Características de los Micronegocios

1.3.2.2.1 Origen

La principal razón para iniciar la actividad microempresarial es la de complementar el ingreso familiar (48%), es lo que nos indican los resultados del estudio de CONAMYPE 1999 a los microempresarios, si a esto se le suma el porcentaje que indicó que iniciaron porque no encontraban empleo o porque habían sido despedidos, llegan a un total de 62%, estos datos confirman que la motivación principal del sector en general es obtener ingresos para la subsistencia o mejorar el bienestar del grupo familiar. En el cuadro N°. 3. se aprecian las diferencias significativas al separar por zona geográfica, género y categoría ocupacional, en el área rural prevalece el motivo de subsistencia, al igual que por género, aunque entre mujeres es mucho mayor, hablamos de un 61% con respecto a un 26% de los hombres.

1.3.2.2.2 Ubicación geográfica

La actividad microempresarial se concentra fundamentalmente en la zona urbana¹², un poco mas de las dos terceras partes de los micronegocios se encuentran ubicados en los mercados urbanos, dado que son espacios económicos en los cuales la población en promedio obtiene un mayor ingreso y por tanto existe una relativa mayor capacidad de consumo. El 51% de las empresas se encuentran en la categoría de subsistencia con utilidades

¹² Ibid. p. 22.

menores al salario mínimo, el 40% en la de subsistencia con utilidades mayores a este; es decir, un 91% se ubica en el segmento productivo de subsistencia; en la de acumulación simple un 6% y casi un 2% en la de acumulación ampliada (ver cuadro N°. 4)

Cuadro N°. 3. Motivo principal por el cual inicio la empresa –1999
porcentaje de empresas

| Motivo | Total | Zona | | Género | | Categoría | |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | Urbano | Rural | Masculino | Femenino | Cuenta propia | Patrono |
| Quiere ser independiente | 21.20% | 24.10% | 13.80% | 33.20% | 14.90% | 18.40% | 42.10% |
| Tradición familiar | 7.20% | 6.70% | 8.50% | 7.60% | 7.00% | 7.00% | 8.40% |
| Complementar ingreso familiar | 48.30% | 45.10% | 56.70% | 26.00% | 60.60% | 51.70% | 25.80% |
| Mayor ingreso que como asalariado | 3.50% | 3.50% | 3.70% | 6.60% | 1.90% | 2.90% | 8.50% |
| No encontraba trabajo | 13.50% | 14.30% | 11.50% | 19.60% | 10.40% | 14.00% | 10.50% |
| Horario flexible | 3.00% | 3.00% | 3.10% | 2.60% | 3.20% | 3.20% | 1.50% |
| Despido | 0.60% | 0.70% | 0.30% | 1.10% | 0.30% | 0.50% | 0.90% |
| Otro | 2.20% | 2.10% | 2.40% | 3.20% | 1.70% | 2.20% | 2.20% |
| No respondió | 0.40% | 0.50% | 0.10% | 0.10% | 0.00% | 0.10% | 0.00% |
| Total | 100.00% |
| Subsistencia o bienestar familiar 1/ | 62.40% | 60.10% | 68.50% | 46.70% | 71.30% | 66.30% | 37.20% |
| Espíritu emprendedor 2/ | 24.80% | 27.60% | 17.40% | 39.80% | 16.80% | 21.20% | 50.60% |

1/ Incluye "Complementar el ingreso familiar", "No encontraba trabajo" y "Despido".

2/ Incluye "Quiere ser independiente" y "Mayor ingreso que como asalariado".

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Ministerio de Economía

En el área urbana (Área Metropolitana de San Salvador AMSS y cabeceras departamentales) cerca del 90% está en el segmento de subsistencia; en el área rural casi el 96%, al separar las que tienen utilidades menores al salario mínimo se observa que, mientras en las áreas urbanas sólo el 45% de las empresas se encuentran en este grupo, en las áreas rurales el 66% esta en esta categoría, entonces las microempresas de subsistencia se agrupan en el área rural y que las de mayor productividad se trasladan al área urbana.

Cuadro N°.4. Distribución de Microempresas por área geográfica 1999
Por segmento productivo- Porcentaje de empresas

| Zona | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (> salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No determinados | Total |
|--------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|--------|
| AMSS | 40.20% | 48.20% | 7.60% | 2.10% | 1.90% | 100.0% |
| Cabeceras dptales. | 47.00% | 41.90% | 7.80% | 2.50% | 0.70% | 100.0% |
| Otro urbano | 49.30% | 41.70% | 6.00% | 1.80% | 1.20% | 100.0% |
| Total urbano | 45.20% | 44.30% | 7.10% | 2.10% | 1.40% | 100.0% |
| Rural | 66.20% | 29.60% | 3.00% | 0.80% | 0.40% | 100.0% |
| Total país | 51.00% | 40.30% | 5.90% | 1.70% | 1.10% | 100.0% |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples-1999, Min. de Economía

1.3.2.2.3. Rama de la Economía

Casi la mitad de las microempresas existentes se dedican al comercio al por mayor o menor (48%), seguido de la industria (22%) y servicios personales (13%) Ver cuadro N°. 5. El comercio, incluso predomina más entre las microempresas de acumulación (63%) que entre las de subsistencia (47%); así mismo es mayor el porcentaje de microempresas de subsistencia que se dedican a la industria y a los servicios personales que el porcentaje de las de acumulación que se dedican a ellas¹³.

Cuadro N°. 5. Actividades Económicas 1999 Por zona-
Por genero- Por categoría ocupacional

| Sector | Total | Zona | | Género | | Categoría | |
|-----------------------------|---------|---------|---------|-----------|----------|---------------|---------|
| | | Urbana | Rural | Masculino | Femenino | Cuenta propia | Patrono |
| Pesca | 1.50% | 0.60% | 3.90% | 3.90% | 0.20% | 1.40% | 2.10% |
| Minas y canteras | 0.00% | 0.00% | 0.10% | 0.10% | 0.00% | 0.00% | 0.30% |
| Industria | 22.20% | 21.70% | 23.70% | 20.90% | 23.10% | 21.90% | 24.90% |
| Construcción | 3.30% | 3.30% | 3.60% | 9.60% | 0.10% | 2.50% | 9.50% |
| Comercio (mayor y menor) | 48.30% | 48.00% | 49.00% | 34.30% | 55.80% | 52.10% | 22.90% |
| Restaurantes y hoteles | 5.10% | 6.00% | 2.70% | 1.20% | 7.20% | 3.90% | 13.90% |
| Transporte y comunicaciones | 5.00% | 5.30% | 4.20% | 14.10% | 0.30% | 4.00% | 12.20% |
| Servicios Finan. | 0.10% | 0.00% | 0.10% | 0.20% | 0.00% | 0.10% | 0.00% |
| Servicios a otras empresas | 1.00% | 1.20% | 0.60% | 2.30% | 0.40% | 1.00% | 0.90% |
| Serv. Personales | 13.10% | 13.40% | 12.20% | 13.40% | 13.00% | 13.10% | 13.40% |
| No especificó | 0.40% | 0.50% | 0.10% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

Fuente: Sección microempresarial; encuesta de hogares de propósitos múltiples EHPM, 1999, Ministerio de Economía.

¹³. Ibid p. 37

1.3.2.2.4. Genero

En general, entre los dueños de establecimientos existe un predominio del genero femenino, cerca de 64% son mujeres, se destaca mas su participación en el segmento de subsistencia con ingresos menores al salario mínimo; a diferencia del segmento de acumulación ampliada donde predominan los hombres, ver cuadro N°.6.

Cuadro N° 6. Distribución de las microempresas por género de los socios – 1999 Por segmento productivo- Porcentaje de empresas

| Genero de los socios | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (> salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No determinados | Total |
|----------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|--------|
| Masculino | 21.60% | 46.80% | 50.80% | 65.30% | 35.90% | 34.40% |
| Femenino | 78.30% | 52.80% | 47.20% | 32.20% | 27.70% | 64.80% |
| Ambos sexos | 0.10% | 0.40% | 2.10% | 2.50% | 4.00% | 0.40% |
| No especificó | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 32.50% | 0.40% |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Ministerio de Economía

Otro aspecto relevante es que casi el 95% de las microempresarias desarrollan su actividad por cuenta propia, solamente el 5% generan empleo remunerado para otras personas esto contrarresta con los hombres, pues 25% de ellos son patronos, los hombres que realizan su negocio por cuenta propia se concentran en los segmentos de subsistencia, mientras que en los de acumulación se concentran los patronos, por el contrario en el caso de las microempresarias en todos los segmentos predominan las actividades por cuenta propia¹⁴. Anteriormente se menciono que el aumento de las ventas o productividad y la disminución de la participación de la mujer no es una relación directa sino que es una consecuencia del fenómeno de la “doble jornada”.

1.3.2.2.5 Grado de Pobreza

El ingreso mensual promedio de los hogares con microempresas es superior al ingreso promedio a nivel nacional; sin embargo este resultado no es generalizado, en el área metropolitana de San Salvador y en las cabeceras departamentales, el ingreso promedio de los hogares de microempresarios es

¹⁴. Ibid, p.25

inferior al de sus equivalentes a nivel regional; por el contrario, en las otras zonas urbanas y en el área rural los promedios son mayores para los hogares de microempresarios, también podemos decir que el ingreso de las familias que realizan actividades microempresariales representa más de la mitad de sus ingresos totales. Al realizar el análisis por segmento productivo podemos decir que los hogares con microempresas de subsistencia menores al salario mínimo tienen ingresos familiares menores al promedio nacional; en cambio, el ingreso promedio de los hogares de los otros segmentos productivos es considerablemente superior al ingreso promedio nacional.

Un resultado importante es que el porcentaje de hogares de microempresarios que están bajo la línea de pobreza es solamente el 35.9% (Ver cuadro N°. 7), mientras que a nivel nacional el porcentaje de hogares pobres es del 41.3%, el porcentaje de hogares en pobreza relativa es similar al promedio nacional 24.3%, donde se ve una notable diferencia es en el porcentaje de hogares en pobreza extrema, que entre los microempresarios es solamente del 11.6% mientras que a nivel nacional es del 16.8%.

Cuadro N° 7. Nivel de ingresos de los hogares de microempresarios -1999
Por segmento de la microempresa más productiva del hogar- % de empresas

| Tipo de Hogares con microempresa | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (> salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No determinados | Total |
|---|---|---|---------------------------|-----------------------------|------------------------|--------------|
| Pobres | 53.70% | 21.80% | 4.60% | 0.60% | 36.20% | 35.90% |
| Pobres absolutos | 21.20% | 2.50% | 0.30% | 0.00% | 21.90% | 11.60% |
| Pobres relativos | 32.50% | 19.30% | 4.20% | 0.60% | 14.30% | 24.30% |
| No pobres | 46.30% | 78.20% | 95.40% | 99.40% | 63.80% | 64.10% |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.0% | 100.0% |

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Min. de Economía.

Estos resultados ponen de manifiesto la importancia de las microempresas en la generación de ingresos para las familias, sobre todo en las zonas más pobres del país. Además, podemos mencionar que los microempresarios al igual que la demás población del país amortigua su falta de ingresos por medio de la recepción de remesas, pues el 18% de los hogares de microempresarios reciben remesas familiares del exterior, esto representa un punto porcentual menos que el promedio a nivel nacional.

1.3.2.3 Características del financiamiento de la microempresa en El Salvador

1.3.2.3.1 Problemas de Acceso al Crédito

El principal problema de la microempresa es la demanda por sus productos o servicios, que se ve reflejada en la alta mención de falta de clientes representando 51% del total, competencia excesiva 46%, otro problema importante que los microempresarios señalan son las bajas ganancias con 44%, denotando la baja productividad de este tipo de empresas. La falta de recursos económicos es mencionada como el cuarto problema que enfrentan dichas empresas alcanzando un 31.2% (ver cuadro N°. 8)

Cuadro N°. 8 Problemas que enfrentan las microempresas-1999
Por segmento productivo- Porcentaje de empresas

| Problemas | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (> salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No determinados | Total |
|------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|--------|
| Falta de clientes | 53.20% | 49.70% | 49.60% | 40.20% | 20.00% | 51.00% |
| Falta de crédito | 7.80% | 11.90% | 9.60% | 11.20% | 0.70% | 9.50% |
| Intereses altos | 4.30% | 8.10% | 10.10% | 17.00% | 0.00% | 6.40% |
| Falta de recursos económicos | 32.20% | 31.50% | 21.70% | 34.20% | 18.50% | 31.20% |
| Bajas ganancias | 45.00% | 43.90% | 45.00% | 41.20% | 14.50% | 44.20% |
| Problemas con autoridades | 0.30% | 1.70% | 6.70% | 5.40% | 0.70% | 1.30% |
| Competencia excesiva | 39.70% | 52.00% | 62.80% | 52.70% | 27.60% | 46.10% |
| Problemas con trabajadores | 0.10% | 0.40% | 0.80% | 0.60% | 0.00% | 0.30% |
| No le pagan a tiempo los clientes | 7.10% | 9.90% | 15.30% | 11.60% | 11.30% | 8.80% |
| Problemas con mercaderías/ insumos | 0.70% | 0.90% | 2.10% | 1.20% | 0.00% | 0.90% |
| Otros | 2.10% | 3.60% | 4.00% | 5.90% | 0.80% | 2.90% |
| Ninguno | 20.80% | 17.70% | 14.50% | 12.50% | 20.30% | 19.00% |
| No respondió | 1.30% | 0.60% | 0.10% | 0.00% | 37.70% | 1.30% |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Ministerio de Economía.

Analicemos este punto, la falta de recursos económicos mencionado como el cuarto mayor problema tiene una relación directa con la falta de prestamos de un microempresario, diversos estudios realizados en el país muestran que los microempresarios presentan un problema estructural de escasez de recursos para financiar sus actividades productivas, pronunciándose en los segmentos productivos de subsistencia.

Veamos, el grado de importancia de este problema, según los datos proporcionados por microempresarios, que para el año 1998 deseaban obtener un crédito (ver cuadro N°. 9), solamente el 9% y 16% en los dos segmentos de subsistencia respectivamente les fueron concedidos lo que hace un total de 25%, hablamos de un 91% y 82% que no tuvo acceso crédito lo que es muy preocupante. Si bien el acceso mejora con el aumento de la productividad a un 30%, en los segmentos de acumulación, existe un 70% sin cobertura, con esta información podríamos señalar la evidente subatención del sector microempresarial en todos sus segmentos y como ya señalábamos profundizándose en el segmento de subsistencia.

Cuadro N°. 9. Microempresas que solicitaron créditos en los doce meses anteriores-1999-Por segmento productivo-Porcentaje de empresas

| Respuesta | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (> salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No Determinados | Total |
|-----------------------|---|---|---------------------------|-----------------------------|------------------------|----------------|
| Sí y lo obtuvo | 9.00% | 16.10% | 30.70% | 31.10% | 9.70% | 13.50% |
| Sí, pero no lo obtuvo | 0.60% | 0.90% | 0.70% | 2.00% | 0.00% | 0.70% |
| En trámite | 0.00% | 0.50% | 0.40% | 0.50% | 0.00% | 0.20% |
| En trámite | 90.40% | 82.50% | 68.20% | 66.30% | 57.80% | 85.10% |
| No respondió | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 32.50% | 0.40% |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1999, Ministerio de Economía.

A continuación se presenta los inconvenientes mas comunes que presentan los microempresarios, por los que tradicionalmente no han tenido acceso a préstamos bancarios:

- a. Falta de garantía; las microempresas con menores valores en activos son las que más dificultades enfrentan para acceder a financiamiento¹⁵
- b. Métodos de contabilidad; en las empresas de subsistencia generalmente no se lleva contabilidad, esto incluye contabilidad formal, contabilidad informal y apuntes personales, a medida se incrementa la productividad la presencia de algún tipo de contabilidad lo hace en la misma dirección y

¹⁵ Ibid. p. 36

hablamos entonces que para el segmento de acumulación ampliada la mayoría llevan cuentas, formales e informales¹⁶.

- c. Bajas tasas de ganancia; en los segmentos de subsistencias no existen ganancias, operan bajo la lógica de consumo inmediato y esto no les posibilita el fondeo para pagar un préstamo.
- d. Altas tasa de interés y otros cargos; las tasas reales efectivas del microcrédito suelen ser muchísimos mas altas que las nominales ya que se presentan adicional a estas una serie de recargos.
- e. Ubicación geográfica; las empresas del área rural tienen menor acceso a créditos formales, por ello hacen uso de crédito de proveedores; también son más comunes los préstamos informales.
- f. Categoría ocupacional; los patronos obtienen financiamiento de fuentes formales en mayor proporción que sus contrapartes por cuenta propia, mientras que éstos últimos utilizan créditos de proveedores y de fuentes informales (usureros).

1.3.2.3.2 Fuentes de Financiamiento

El financiamiento de los microempresarios se distribuyó de la siguiente manera: Menos del 20% obtuvieron sus créditos con instituciones bancarias (incluyendo al BFA, institución gubernamental); 16% en cajas de crédito, 11.3% en Financiera CALPIA, el 3.7% con programas de crédito de ONG`S y el 3.1% en cooperativas de ahorro y crédito, la utilización de las últimas dos fuentes es baja y se da principalmente entre las empresas de subsistencia y en alguna medida en las de acumulación simple, podemos agregar que un poco más de la mitad 54% tuvieron acceso a fuentes financieras formales, en el cuadro N°. 10 se detalla que las microempresas hicieron uso de fuentes informales, en total hablamos del 46%, esta cifra se dispara en el área rural donde se alcanza casi el 60%. Como ya se dijo, las empresas del área rural tienen el menor acceso a créditos formales; pero hacen uso más ampliamente del crédito de proveedores, por su parte, los microempresarios hombres recurrieron más a fuentes bancarias que las mujeres.

¹⁶. Ibid. p. 66

¹⁷. PNUD “Informe sobre desarrollo Humano”, Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, El Salvador, 2003.

Cuadro N° 10. Fuente de financiamiento-1999
Por zona-Por genero-Por categoría ocupacional

| Fuente | Total | Zona | | Género | | Categoría | |
|---------------------------|---------|---------|---------|-----------|----------|---------------|---------|
| | | Urbano | Rural | Masculino | Femenino | Cuenta propia | Patrono |
| BFA | 3.80% | 3.70% | 4.30% | 4.20% | 3.30% | 3.50% | 5.10% |
| Otras Inst. Bcarias. | 15.00% | 16.80% | 7.50% | 21.40% | 12.00% | 13.20% | 23.50% |
| FIGAPE | 1.10% | 1.40% | | 2.30% | 0.62% | 0.90% | 2.30% |
| Financiera CALPIA | 11.30% | 11.10% | 12.20% | 13.60% | 9.97% | 10.70% | 14.20% |
| FEDECREDITO | 16.10% | 17.50% | 9.60% | 10.30% | 18.91% | 15.50% | 18.60% |
| ONG | 3.70% | 3.40% | 4.80% | 2.20% | 4.51% | 3.90% | 2.80% |
| Cooperativa | 3.10% | 3.50% | 1.00% | 2.50% | 3.38% | 3.40% | 1.40% |
| Amigo o pariente | 7.20% | 6.00% | 12.20% | 10.70% | 5.50% | 6.90% | 8.10% |
| Prestamistas particulares | 15.80% | 15.90% | 15.10% | 13.40% | 16.95% | 17.20% | 9.60% |
| Crédito de proveedores | 16.70% | 14.40% | 26.80% | 13.30% | 18.52% | 18.30% | 9.50% |
| Otros | 6.00% | 6.10% | 5.50% | 6.10% | 6.00% | 6.30% | 5.00% |
| No respondió | 0.20% | 0.10% | 0.80% | | 0.35% | 0.30% | |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Ministerio de Economía

1.3.2.3.3 Características del Microcrédito

El destino principal del financiamiento solicitado es para la adquisición de productos para revender o materias primas, en todos los segmentos productivos. El cuadro N°. 11 muestra que más del 75% de las microempresas utilizaron el financiamiento para adquirir productos para revender o materias primas, apenas el 5% de las microempresas utilizaron el crédito para comprar maquinaria o equipo, podemos decir entonces que el crédito se invierte muy poco en compra de activos fijos.

En cuanto al monto promedio solicitado, éste aumenta de acuerdo al segmento productivo, como puede observarse en el cuadro N°. 12, los montos solicitados por los segmentos de subsistencia se concentran en el rango de 100 hasta 5,000 colones, en el segmento de acumulación simple el rango va de más de 500 hasta 20,000 colones y para el segmento de acumulación ampliada va de mas de 2,000 a mas de 20,000 colones.

Un aspecto que llama la atención es que mientras para las empresas de subsistencia (menores al salario mínimo e inclusive las mayores a este), el valor de los activos de las empresas con créditos es casi el doble del valor promedio de los activos de todas las empresas del segmento, esa diferencia no

se da para el resto de segmentos, esto parece estar indicando que las microempresas con menores valores de activos dentro del segmento de subsistencia, son las que más dificultades enfrentan para acceder a financiamiento.

Cuadro N° 11. Destino del crédito -1999 Porcentaje de empresas

| Destino | Total | Zona | | Género | | Categoría | |
|-------------------------|---------|---------|---------|-----------|----------|---------------|---------|
| | | Urbano | Rural | Masculino | Femenino | Cuenta propia | Patrón |
| Compra de maquinaria | 3.20% | 3.10% | 3.70% | 7.80% | 1.00% | 1.90% | 9.30% |
| Compra de herramientas | 1.90% | 1.40% | 4.30% | 5.20% | 0.30% | 1.30% | 4.60% |
| Compra de materia prima | 16.60% | 17.30% | 13.90% | 13.40% | 18.50% | 16.80% | 15.80% |
| Compra de mercancías | 59.80% | 59.20% | 62.30% | 44.10% | 67.10% | 63.90% | 41.60% |
| Compra de local | 0.30% | 0.20% | 0.60% | 0.30% | 0.20% | 0.20% | 0.30% |
| Reparar o ampliar local | 0.60% | 0.50% | 1.40% | 0.50% | 0.70% | 0.30% | 2.10% |
| Pago de salarios | 0.30% | 0.10% | 1.40% | 0.80% | 0.10% | 0.10% | 1.50% |
| Gastos familiares | 1.20% | 1.50% | 0.70% | 1.50% | 1.20% | 1.20% | 1.50% |
| Pagar deudas | 2.00% | 2.30% | 3.30% | 3.20% | 1.40% | 1.70% | 3.30% |
| Otros | 6.30% | 6.90% | 8.40% | 13.40% | 2.70% | 4.50% | 14.20% |
| No respondió | 7.70% | 7.60% | | 9.70% | 6.80% | 8.20% | 5.70% |
| Total | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples -1999, Ministerio de Economía

Cuadro N° 12. Monto solicitado y valor de los activos de las empresas - 1999
Por sector productivo -Porcentajes.

| Monto | Subsistencia (< salario mínimo) | Subsistencia (> salario mínimo) | Acumulación simple | Acumulación ampliada | No determinados | Total |
|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|----------|
| 1 a 100 colones | 6.50% | 0.50% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 2.40% |
| 101 a 500 | 22.30% | 9.70% | 2.20% | 0.00% | 0.00% | 12.50% |
| 501 a 1000 | 18.50% | 19.70% | 6.70% | 1.20% | 34.90% | 17.00% |
| 1001 a 2000 | 17.50% | 12.60% | 12.70% | 1.90% | 27.30% | 14.00% |
| 2001 a 5000 | 19.50% | 25.30% | 16.20% | 17.80% | 6.80% | 21.70% |
| 5001 a 10000 | 9.80% | 15.60% | 17.10% | 13.60% | 0.00% | 13.60% |
| 10001 a 20000 | 4.00% | 9.00% | 14.30% | 12.40% | 14.70% | 8.20% |
| Más de 20000 | 0.60% | 2.70% | 7.00% | 22.60% | 0.00% | 3.30% |
| No respondió | 1.30% | 4.90% | 23.70% | 30.30% | 16.30% | 7.20% |
| Monto promedio (colones) | 2,850.70 | 5,314.20 | 8,600.00 | 13,476.70 | 4,600.00 | 5,048.70 |
| Valor activos (empresas con crédito) | 4,539.80 | 9,375.10 | 14,915.30 | 14,607.90 | 10,287.50 | 8,689.40 |
| Valor activo (todas las empresas) | 2,438.70 | 7,213.90 | 12,608.70 | 15,459.80 | 4,553.40 | 5,153.30 |

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples EHPM -1999, Ministerio de Economía

1.4.0 Instituciones de Microfinanzas en El Salvador

En El Salvador, de acuerdo a cifras proporcionadas por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE; existen un total de 173 instituciones de Microfinanzas (Ver cuadro N°. 13), que poseen un total de 382 establecimientos a nivel nacional y la actividad principal de estas instituciones es el microcrédito.

Es preciso aclarar que CONAMYPE, define a una institución de microfinanzas como; cualquier institución que otorga créditos de baja cuantía, independientemente del destino que este al final tenga (productivo o no), este concepto difiere totalmente del manejado en este estudio, cuya concepción es de carácter más estricto (se refiere a los servicios financieros que facilitan estas instituciones y que son dirigidos hacia actividades productivas), por lo tanto en un sentido estricto no todas las instituciones presentes en el directorio de instituciones de microfinanzas de CONAMYPE son microfinancieras.

Cuadro N° 13. Instituciones de microfinanzas en El Salvador

| Tipo de Instituciones | N° de Instituciones | Participación (%) |
|---|----------------------------|--------------------------|
| Asoc. y Soc. Cooperativas de Ahorro Y Crédito | 70 | 40.46 |
| Empresa S.A. | 1 | 0.58 |
| Financiera | 1 | 0.58 |
| Bancos | 2 | 1.16 |
| Instituciones Publicas | 3 | 1.73 |
| Cajas de Crédito | 55 | 31.79 |
| ONG`S | 34 | 19.65 |
| Banco de los Trabajadores | 7 | 4.05 |
| Total | 173 | 100.0 |

*Se refiere a la sociedad Anónima APOYO INTEGRAL, S. A.

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de instituciones de microfinanzas de CONAMYPE; El Salvador; marzo 2004.

De acuerdo a los datos del cuadro N°. 14, el total de establecimientos de las instituciones de microfinanzas esta distribuido geográficamente de la siguiente manera: El departamento de San Salvador agrupa la mayor cantidad representando casi el 39%; luego le sigue el departamento de la Libertad con un 9.69 %; y por ultimo los departamentos de San Miguel y Santa Ana con un 8% cada uno. San Vicente, Cabañas, Morazán, Cuscatlán y la Paz son los departamentos con menor presencia de establecimientos de instituciones de microfinanzas, cabe destacar que según el último informe de desarrollo del PNUD¹⁷ estos departamentos tienen niveles mayores de pobreza.

Entonces, podríamos decir que a menor nivel de pobreza mas presencia de establecimientos de instituciones de microfinanzas.

Desde la perspectiva de diseño institucional de las entidades de microfinanzas y a partir de los datos del Cuadro N°. 13, se observa que la mayoría de estas instituciones esta conformada por asociaciones cooperativas de ahorro y crédito representando el 40%; seguido de las cajas de crédito con un 32% y ONG`S con programas de microcrédito con casi el 20%, el sector minoritario esta constituido por la empresa privada y una financiera (Financiera Calpiá, que se encuentra en el proceso de la transformación a Institución Bancaria) apenas alcanzando el 1% la suma de ambas y la banca comercial con 1.61%; a partir de la definición de institución de microfinanzas de CONAMYPE el mercado esta predominantemente manejado por cooperativas de ahorro y crédito; sin embargo en sentido estricto, que es el manejado por esta investigación, la industria de microfinanzas es dominada por las organizaciones no gubernamentales ONG`S, ya que del total de asociaciones y sociedades cooperativas no todas ofrecen servicios de microcrédito.

Asociaciones cooperativas de ahorro y Crédito, los servicios que ofrecen se limitan a sus socios; pero una persona con deseos de obtener sus servicios puede hacer los tramites para incorporarse como miembro.

Muchas de ellas aparte de servicio de microcrédito y el seguimiento del mismo ofrecen los servicios de apertura de cuentas de ahorro, ahorro navideño, recepción de remesas familiares, prestamos educativos, ventas de

seguro de vida y de automóvil; colecturía para empresas de servicios de energía eléctrica; servicio de línea intercooperativa que trabaja en red, donde el asociado puede realizar cualquier tipo de transacción (FEDERED).

En general, atienden a todos los segmentos productivos de la microempresa inclusive al de subsistencia, podemos decir además, que existen algunas de estas cooperativas cuya organización es muy compleja y su crecimiento llama en particular la atención, son los casos de Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC de R. L. y ACCOVI de R. L., esta última regulada por la Superintendencia del Sistema Financiero bajo la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios.

Las cajas de créditos, se agrupan en su mayoría en la Federación de Cajas de Crédito FEDECREDITO y es esta la entidad encargada de su supervisión al igual que a los bancos de los trabajadores.

El destino de los microcréditos es predominantemente para el comercio y servicios, el sistema de las cajas de crédito ha tenido un repunte en los últimos años; pero sus esquemas de penetración de mercado siguen siendo tradicionales y poco agresivos.

Los bancos de los trabajadores, nacen en los años 90`S con el sistema de la federación de cajas de crédito; algunos han crecido mucho como el caso del Primer Banco de los Trabajadores PBT y el Banco de los Trabajadores de Soyapango BANTSOY, en la actualidad se cuenta con 7 instituciones de este tipo VER ANEXO 1.

Otro fenómeno notable es la presencia de **ONG`S con programas de crédito**, se habla de 34 instituciones, los programas son de carácter local, son dirigidos a todos los segmentos productivos en especial a los menos productivos, la visión y el apoyo de donantes internacionales les permite brindar cobertura a los segmentos de subsistencia y acumulación simple, brindan además de servicios de microcrédito, asistencia técnica, programas de apoyo educativos, de organización empresarial, buscando dar complementariedad integral a los créditos y capacitando al microempresario para la búsqueda de su desarrollo.

En cuanto a la **banca comercial** son 2 instituciones que ofrecen servicios de microfinanzas; **EL Banco Agrícola BA**, este define a sus clientes MYPE`S dentro de 3 categorías: Microfinanzas, microempresa y pequeña empresa; los montos máximos a financiar están determinados por la capacidad de pago y capacidad empresarial, así como los plazos, garantías y requisitos documentarios.

Los usuarios de este crédito pueden ser personas naturales o jurídicas que se interesen en iniciar o fortalecer una pequeña o microempresa. Los plazos de los créditos para la micro y pequeña empresa MYPE`S oscilan entre 2 a 144 meses y las garantías son hipotecaria, fiduciaria y prendaria.

El Banco Salvadoreño ofrece microcréditos cuyo destino puede ser la adquisición de materia prima, equipos de trabajo, maquinaria, ampliación y remodelación de local. La modalidad del crédito puede ser: Crédito decreciente, línea de crédito rotativa, línea de crédito no rotativa.

La parte gubernamental esta conformada por 3 instituciones; la de mayor presencia en cuanto a numero es el **Banco de Fomento Agropecuario BFA**, cuenta con 24 establecimientos a nivel nacional y dirige sus créditos en su mayoría al sector agrícola.

Fondo de Financiamiento y Garantía para la pequeña empresa FIGAPE cuyo crédito se dirige a los sectores de comercio, industria y servicios y **Fondo Solidario para la Familia Microempresaria FOSOFAMILIA** esta institución otorga créditos preferentemente a mujeres, en los sectores comerciales, industriales, agropecuarios, artesanales, agroindustriales, servicios, culturales, y otras actividades productivas.

Los préstamos se otorgan bajo garantías solidarias y por la firma de un fiador en los créditos grupales y para los créditos individuales se otorgan a través de una garantía real o personal.

Los tipos de crédito ofrecidos son: línea de crédito grupal, individual, preferencial, estacional, para mejorar o reparar vivienda, línea de crédito productiva, líneas de crédito para adultos mayores y línea de crédito para el sector agrícola.

Cuadro N° 14. Distribución Geográfica de establecimientos de instituciones de microfinanzas en El Salvador

| Departamento | N°. de Establecimientos IMF`S | Participación (%) |
|--------------|----------------------------------|----------------------|
| San Salvador | 147 | 38.48 |
| Santa Ana | 31 | 8.12 |
| San Miguel | 32 | 8.38 |
| Sonsonate | 20 | 5.24 |
| San Vicente | 8 | 2.09 |
| Usulután | 19 | 4.97 |
| Morazán | 10 | 2.62 |
| La Unión | 16 | 4.19 |
| Cuscatlán | 11 | 2.88 |
| Chalatenango | 15 | 3.93 |
| Cabañas | 10 | 2.62 |
| Ahuchapán | 15 | 3.93 |
| La Libertad | 37 | 9.69 |
| La Paz | 11 | 2.88 |
| TOTAL | 382 | 100.00 |

Fuente: Elaboración Propia a partir de base a datos de instituciones de microfinanzas de Conamype; El Salvador; Marzo 2004

1.5.Tendencia de las microfinanzas en El Salvador¹⁸

A continuación se presenta las tendencias generales de las instituciones de microfinanzas en El Salvador, primero se analiza la distribución de los clientes por genero, el crecimiento de la cartera y penetración de mercado. Luego veremos la distribución por zona geográfica y por metodología crediticia utilizada.

1.5.1 Distribución de los clientes.

Las instituciones de microfinanzas incrementaron su número de clientes con créditos vigentes en los últimos 3 años, ver cuadro N° 15. Según estos datos es fácil pensar que el mercado se encuentra saturado; sin embargo, existen regiones y segmentos de mercado que continua insatisfechos.

En el más reciente estudio de demanda de crédito de CONAMYPE se estima que, San Salvador se halla con la mayor demanda esperada y potencial

¹⁸. Resumen de estudio realizado por FOMIR/DAI, este presenta la tendencia de 11 instituciones en el periodo comprendido entre dic/01 a dic/03, los datos han sido verificados por medio de auditorias a muestras en cada institución. Para mayor información consultar Boletín Microenfoco Mar.-04, Estudio de ubicación geográfica y genero de los clientes de 11 instituciones, pp. 6-12.

insatisfecha, lo que es contradictorio al ser el departamento con la mayor concentración de instituciones de microfinanzas y proveedores de créditos informales¹⁹. Con los datos del cuadro N° 15, vemos que el primer año clientes incrementaron en numero en 16,832 o 22%, el crecimiento se redujo el segundo año a 5,315 o 6% y para la totalidad del periodo habían 22,147 (28.6%) clientes mas, 11,807 mujeres representando el 53% y 10,340 hombres o 47%.

Cuadro N° 15. Distribución de los registros de clientes
2001-2003

| Cientes | 2001 | 2002 | 2003 | Total |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Con créditos Vigentes | 77, 514 | 94,346 | 99,661 | 251,521 |

Fuente: Tomado de Boletín Microenfoque, Cambio en numero de clientes por zona Geográfica, Vol.4, N°.1, Pág.

En cuanto a la distribución de clientes por género existe un claro predominio del sexo femenino en el área de microfinanzas; sin embargo el genero masculino esta igualando el porcentaje de participación, al compararse con años anteriores al periodo analizado, ver cuadro N°. 16. Los datos muestran que para el 2003 las mujeres representan el 66.9% del total de clientes, lo que representa una disminución con respecto al año 2001, donde la participación era de 70.7%, esto nos indica que la participación del género femenino se esta reduciendo equilibrándose con el género masculino.

Cuadro N° 16. Distribución de microcrédito por genero

| Cientes | 2001 | 2002 | Crecimiento % | 2003 | Crecimiento % | Cambio entre 2001-2003 | |
|----------------|-------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------------------------|--------|
| Mujeres | 54,827 | 65,072 | 18.70% | 66,634 | 2.40% | 11,807 | 21.50% |
| Hombres | 22,687 | 29,254 | 28.90% | 33,027 | 12.90% | 10,340 | 45.60% |
| Total | 77,514 | 94,326 | 21.70% | 99,661 | 5.70% | 22,147 | 28.60% |

Fuente: Tomado de Boletín Microenfoque, Cambio en numero de clientes por zona geográfica Vol.4, N°.1, Pág. 11

¹⁹. Consultas remitir a: Microenfoque; "La oferta y demanda de microcréditos un enfoque aproximado", Vol. 1 N° 2.

La participación de las mujeres aumenta en los últimos tres años pero en el último trimestre del año 2003 este crecimiento no alcanza el obtenido al inicio del periodo dic/01.

Cuadro N° 17. Participación de las mujeres por trimestre

| Periodos | Part. de mujeres |
|----------|----------------------|
| | en el crédito (%) |
| Dic-01 | 69% |
| Mar-01 | 72% |
| Jun-01 | 70% |
| Sep-01 | 73% |
| Mar-02 | 72% |
| Jun-03 | 75% |
| Sep-03 | 74.11% |
| Dic-03 | 68.35% |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de varios números del boletín Microenfoque, El Salvador.

En cuanto a los montos otorgados se pudo comprobar que las mujeres tienen mayor acceso a rangos de créditos de montos mayores, mientras los hombres se mueven más rápido hacia esos rangos también se han desplazado hacia rangos de montos menores en donde antes predominaban solo las mujeres, ver cuadro N° 18. Las mujeres han escalado a los rangos de créditos mayores a \$1,750; pero el mayor incremento es en el rango de arriba de \$1,000 hasta \$1750, los hombres aun continúan moviéndose más rápido a los nichos mas altos arriba \$1750 ya que para el periodo de 2001-2003 aumento su participación en 258% y la de las mujeres en 221%.

1.5.2 Penetración de mercado.

La penetración de mercado viene dada por el numero de créditos vigentes entre el numero de microempresas en cada departamento, en este aspecto al cierre del año 2003 y según los datos recabados de 39 instituciones de microfinanzas que proporcionan sus informes al Boletín Microenfoque, el departamento de San Vicente es el de mayor porcentaje de penetración de mercado con 73.86%, lo sigue la Paz con 54.2% y Ahuchapan con 52.85%, San Salvador alcanza un 28%, Santa Ana 11% y Sonsonate 10% con los datos podemos constatar el hecho que el poseer un mayor numero de clientes no es

sinónimo de buena penetración de mercado ya que el número de microempresas a las que puede otorgárseles crédito también es mayor.

Cuadro N° 18. Distribución de los rangos de crédito por género en porcentaje 2001-2003

| Rangos | Mujeres | Hombres | Total | Cambio 2002 | Cambio 2002 | Cambio 2003 | Cambio 2003 | Cambio Total | Cambio Total |
|-------------------|---------|---------|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| | 2001 | 2001 | 2001 | Mujeres | Hombres | Mujeres | Hombres | % Mujeres | % Hombres |
| Menos de \$400 | 34,256 | 10,649 | 44,905 | 1,734 | 1,447 | - 1,208 | 814 | 2% | 21% |
| De \$401 a \$1000 | 15,650 | 6,750 | 22,400 | 2,531 | 1,305 | 2,040 | 1,520 | 29% | 42% |
| De 1001 a \$1750 | 3,157 | 3,513 | 6,670 | 2,698 | 445 | 120 | 232 | 89% | 19% |
| Mayor a \$1750 | 1,764 | 1,775 | 3,539 | 3,282 | 3,370 | 610 | 1,207 | 221% | 258% |
| TOTAL | 54,827 | 22,687 | 77,514 | 10,245 | 6,567 | 1,562 | 3,773 | 22% | 46% |

Fuente: Tomado de Boletín Microenfoque, Vol.4, N°.1, Pág. 12.

Los departamentos de menor penetración son Chalatenango, Cabañas, Morazán y la Unión todas suman 3%, anteriormente se dijo que estos se caracterizan por ser zonas eminentemente ubicadas en el sector agrícola y donde parece ser que se perpetua la falta de acceso a los servicios financieros.

1.5.3 Distribución de clientes por zona geográfica

El análisis dio como resultado el hecho que la zona oriental es la que ha experimentado mayor crecimiento durante el periodo estudiado, habiéndose registrado el mayor cambio en el primer año (dic.01-dic.02). En términos porcentuales, el mayor crecimiento de clientes por zona geográfica se registro en el oriente del país creciendo 60.7%, es decir 7,524 clientes, le sigue la zona paracentral con el 30.2% o 2,335 clientes, la zona occidental con 27.9% 6,360 clientes y la zona central con un 17.1% 5,928 clientes. Llama la atención que los datos en crecimiento porcentual de las zonas no esta proporcionalmente relacionado con el crecimiento del número de clientes (ver cuadro N°. 19).

Podemos decir además, que el mayor crecimiento se da para el periodo de Dic/2001-a Dic/2002, representando el 80.33% del cambio total. A nivel departamental se encontró que existe una desaceleración en el crecimiento ya que en el año 2003 solamente 6 departamentos crecieron por encima del 8% en contraste con el año 2002 en el cual 10 de los 14 departamentos habían crecido arriba del 10%.

Cuadro N° 19. Cambio en numero de clientes por zona geográfica

| Periodos a comparar | Zonas | | | | Total |
|-----------------------------------|-----------------|--------------|------------------|---------------|--------|
| | Zona Occidental | Zona Central | Zona Paracentral | Zona Oriental | |
| Clientes en línea de base 2001 | 22,810 | 34,578 | 7,727 | 12,399 | 77,514 |
| Clientes activo en diciembre 2002 | 27,919 | 39,905 | 8,370 | 18,152 | 94,346 |
| Porcentaje de cambio 2001-2002 | 22% | 15% | 8% | 46% | 22% |
| Clientes activos a diciembre 2003 | 29,170 | 40,506 | 10,062 | 19,923 | 99,661 |
| Porcentaje de cambio 2002-2003 | 4.5% | 1.5% | 20.2% | 9.8% | 5.6% |
| Porcentaje de cambio 2002-2003 | 27.9% | 17.1% | 30.2% | 60.7% | 28.6% |
| Cambio neto en numero de clientes | 6,360 | 5,928 | 2,335 | 7,524 | 22,147 |

Fuente: Tomado de Boletín Microenfoque, Cambio en numero de clientes por zona geográfica Vol.4, N°.1, Pág. 7

Los cambios más grandes se dan en los departamentos de Usulután con 157.96% (4,208 clientes) de crecimiento seguido por San Vicente con 119.93% (1,757 cliente), la Unión con 98.31% (1,633 clientes) y Cabañas con 94.34% (300 clientes) ver cuadro N°. 20.

Los cambio de la zona Paracentral (Cabañas y San Vicente) y Usulután en el área oriental; pero aledaño a los anteriores se debe a la ayuda recibida por los terremotos ocurridos en El Salvador en el año 2001, ya que estos departamentos fueron los que más daños tuvieron y son los que recibieron mas atención en cuanto programas de acceso al crédito para los microempresarios afectados.

En cuanto al numero de clientes netos Santa Ana, Usulután y San Salvador son los de mayor incremento con 4,617 (61.2%), 4,208 (157.9%) y 3,412 (15.4%) clientes respectivamente. Morazán y Cabañas por el contrario presentaron una disminución en el numero de clientes 846 clientes (26%) y 467 clientes(12%) respectivamente.

En el periodo en estudio los municipios que presentaron el mayor crecimiento en cuanto al numero de clientes son los de las cabeceras departamentales más importantes de El Salvador y aquellos que cuentan con una alta concentración poblacional, estos son: San Salvador, San Miguel, Soyapango, Santa Ana y Sonsonate.

Cuadro N° 20. Cambio en numero de clientes por departamento

| Departamento | 2001 | 2002 | 2003 | Cambio 2001 2002 | Cambio 2002 2003 | Cambio 2001 2003 | De 2001 2002 (%) | De 2002 2003 (%) | De 2001 2003 (%) |
|--------------|--------|--------|--------|------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Ahuchapan | 6,485 | 6,144 | 6,637 | - 341 | 493 | 152 | - 5.3% | 8.0% | 2.3% |
| Santa Ana | 7,554 | 11,416 | 12,161 | 3,872 | 745 | 4,617 | 51.30% | 6.5% | 61.2% |
| Sonsonete | 8,781 | 10,359 | 10,372 | 1,578 | 13 | 1,591 | 18.0% | 0.1% | 18.1% |
| La Libertad | 7,839 | 10,002 | 10,173 | 2,163 | 171 | 2,334 | 27.6% | 1.7% | 29.8% |
| Chalatenango | 918 | 1,279 | 1,567 | 361 | 288 | 649 | 39.3% | 22.5% | 70.7% |
| San Salvador | 22,157 | 25,144 | 25,569 | 2,987 | 425 | 3,412 | 13.5% | 1.7% | 15.4% |
| Cuscatlan | 3,664 | 3,460 | 3,197 | - 204 | - 263 | - 467 | - 5.6% | - 7.6% | - 12.7% |
| La Paz | 5,944 | 5,642 | 6,222 | - 302 | 580 | 278 | - 5.1% | 10.3% | 4.7% |
| Cabañas | 318 | 460 | 618 | 142 | 158 | 300 | 44.7% | 34.3% | 94.3% |
| San Vicente | 1,465 | 2,268 | 3,222 | 803 | 954 | 1,757 | 54.8% | 42.1% | 119.9% |
| Usulután | 2,664 | 6,657 | 6,872 | 3,993 | 215 | 4,208 | 149.9% | 3.2% | 158.0% |
| San Miguel | 4,864 | 6,476 | 7,393 | 1,612 | 917 | 2,529 | 33.1% | 14.2% | 52.0% |
| Morazán | 3,210 | 2,389 | 2,364 | - 821 | - 25 | - 846 | - 25.6% | - 1.0% | - 26.4% |
| La Unión | 1,661 | 2,630 | 3,294 | 969 | 664 | 1,633 | 58.3% | 25.2% | 98.3% |
| TOTALES | 77,514 | 94,326 | 99,661 | 16,812 | 5,335 | 22,147 | 21.7% | 5.7% | 28.6% |

Fuente: Tomado de Boletín Microenfoque, Cambio en numero de clientes por zona geográfica Vol.4, N°.1, Pág. 8

Los municipios con menor presencia de clientes son localizados en su mayoría en la parte oriental del departamento de Chalatenango y la zona norte de Cabañas, estas zonas se caracterizan por predominio del trabajo o las actividades agrícolas, ganadería en pequeño y agricultura de productos tradicionales, este sector aun continua siendo subatendido por las instituciones de microfinanzas.

Al comparar el crecimiento por año podemos decir que para el año 2003 el crecimiento disminuyo en relación con el 2002 esto puede verse en el siguiente, cuadro N°. 21, todas las regiones frenaron el crecimiento que se dio en el 2001, pero la disminución más evidente se da en las áreas rurales donde para el 2001 se registro un incremento de casi el 30%, a un crecimiento casi nulo en el 2003 de 0.2%.

Cuadro N° 21. Distribución de clientes por regiones

| Ubicación | Incremento 2001- 2002 | | Incremento 2002- 2003 | | Total 2001-2003 | |
|---------------------------------------|-----------------------|--------|-----------------------|-------|-----------------|-----|
| | Real | % | Real | % | Real | % |
| San Salvador | 5,582 | 28.8% | 700 | 2.8% | 6,282 | 32% |
| Centros urbanos fuera de San Salvador | 5,278 | 11.10% | 4,578 | 8.60% | 9,856 | 27% |
| Áreas rurales | 5,952 | 29.70% | 57 | 0.20% | 6,009 | 28% |
| Nuevos Clientes Totales | 16,812 | 21.70% | 5,335 | 5.70% | 22,147 | 29% |

Fuente: Tomado de Boletín Microenfoque, Cambio en numero de clientes por zona geográfica Vol.4, N°.1, Pág. 9

1.5.4 Distribución geográfica de los clientes por metodología crediticia

La metodología de **bancos comunales** ha venido disminuyendo su clientela en tres de las 4 zonas del país. En el occidente se ha reducido en 9% para el 2002 y 32% para el 2003; la zona central y oriental presentaron un movimiento positivo el primer año; pero para el segundo reducen hasta alcanzar el mismo numero de clientes que a dic/01, La única zona que creció levemente es la zona paracentral con el incremento del 5% en el periodo de dic/02 a dic/2003; sin embargo no llega a superar la disminución que se da de dic/00 a dic/01.

La metodología de los **grupos solidarios** también han experimentado una reducción de clientes, pero es menos marcada que la de los banco comunales. Tres de las cuatros zonas redujeron el numero de clientes en esta metodología, las reducciones son menores al 10% en cambio la de los bancos comunales alcanza el 19%.

En contraste **los créditos individuales** han experimentado un crecimiento real de clientes en el periodo de dos años, todas las zonas experimentaron crecimiento en el numero de clientes, un 62% para la zona occidental, 34% para la zona central, 88% para la zona Paracentral y 77% para la zona oriental²⁰.

Otra característica importante es que los clientes se están moviendo a niveles de crédito de montos mayores lo que hace crecer la cartera en montos; pero no en numero de créditos.

²⁰. Consultas, Boletín Microenfoque, Vol.4 N°. 1, pp. 10 -11.

En teoría el paso de grupos solidarios a créditos individuales es contemplado bajo dos posibles razones²¹: El surgimiento del “crédito de transformación” otorgado a aquel cliente cuyo negocio ha crecido, presentan un historial de crédito aceptable y /o llega a ser capaz de ofrecer algún tipo de garantía real, este miembro del grupo solidario es graduado de este sistema a un crédito individual y consecuentemente puede recibir créditos de mayor monto.

La otra razón, posible es que la búsqueda constante de sostenibilidad por parte de las instituciones de microfinanzas las obliga a adoptar metodologías que implican otorgar créditos cada vez mayores en monto, esto nos puede crear la impresión de que ha surgido un deslizamiento de la misión cuando en realidad no ha existido tal cosa, por encima de cierto monto los prestamos pueden hacerse de manera individual (los prestamos de montos pequeños suelen ser administrativamente mas caros); sin duda ante este comportamiento surge la interrogante si esto pudiera ser efecto del incremento de precios, lo que igualaría el excedente en el préstamo (en términos reales), para el caso de nuestro país analizando el comportamiento del índice de precios se observa que este ha permanecido casi constante y los leves incrementos experimentados en ocasiones son inferiores al incremento de los montos de los créditos.

1.5.5 Innovaciones en el mercado de las microfinanzas²²

El mercado actual de las microfinanzas salvadoreñas esta creciendo como se pudo apreciar al inicio de este apartado; pero estas instituciones aun deben enfrentar problemas como: La desaceleración económica, la deserción de clientes y el incremento de la competencia.

Muchas han ampliado la cobertura con apertura de nuevos puntos de servicios en nuevos mercados; además han creado nuevas agencias o miniagencias en los mercados en desarrollo, todo ello les ha llevado a la búsqueda de alianzas con otras instituciones que ya poseen penetración en mercados desarrollados, otra medida adoptada ha sido la de contratar más

²¹.Patricio Lanuza, “Análisis e Impacto de la Comercialización de las Microfinanzas en Latinoamérica: Lecciones para Nicaragua”, Investigación Económica, (Mayo 2004), St. Antony’s College, Oxford, Reino Unido, pp.11-15

²² Tomado de Boletín Microenfoco, Varios Volúmenes y páginas.

oficiales de crédito para maximizar la búsqueda y atención de nuevos clientes; se ha procurado además mantener baja la deserción de clientes por medio de estudios sobre sus necesidades, una institución proactiva ofrece nuevos servicios que se ajusten a las necesidades y preferencias de los clientes y por último constantemente tratan de mejorar la parte institucional con capacitación del personal y ofreciendo incentivos a los clientes.

Ante la competencia que enfrentan las instituciones de microfinanzas, basada en la búsqueda de nuevos clientes y la permanencia de los existentes, las IMF`S buscan la manera de mejorar los niveles de eficiencia y productividad, como por ejemplo;

- Brindan créditos a grupos solidarios más pequeños e inclusive incursionando a créditos individuales
- Mejorar sus sistemas informáticos y de contabilidad
- Incremento de nuevos servicios: Microcredito para capital, microvivienda, microconsumo, agricultura/finanzas, microleasing
- Posibilidades de reducir tasa de interés y competir con precio además de la ya competencia con servicios y diversificación de productos.

La creación de nuevos productos conlleva la búsqueda de nuevos mercados lo cual implica:

Mayor mercadeo pues existe una desinformación y los clientes potenciales no saben con exactitud los requisitos para acceder al microcrédito y aun piensa que es igual que con la banca tradicional; el cliente potencial ve el microcrédito como un gasto y no como una fuente o inyección de capital por tanto las IMF`S deben proveer mayor información sobre sus programas de microcrédito; existen sectores como el agrícola donde la oferta de microcrédito es mínima; las IMF`S deben desarrollar productos nuevos que lleguen a estos mercados que aun no están siendo atendidos; deben mejorar la atención al cliente mejorar la agilidad de los tramites de crédito; deben dar seguimiento al proceso de otorgamiento del crédito para ver reducida la posible insolvencia

1.6.0 Marco regulatorio de las instituciones que conforman el mercado de las microfinanzas

En el apartado 1.4 se esbozaron algunas características de las instituciones que brindan microcrédito, en esta sección veremos a groso modo los marcos regulatorios que norman las actividades de estas instituciones, incluyendo la actividad de microfinanzas.

1.6.1 Ley de bancos de El Salvador²³

La Ley de Bancos fue creada con el objeto de regular la intermediación financiera y otras operaciones realizadas por los bancos, propiciando un servicio transparente, confiable y ágil.

Se entiende por bancos aquellas instituciones que actúan de manera habitual en el mercado financiero haciendo llamamiento al público para obtener fondos a través de depósitos, la emisión y colocación de los títulos valores o cualquier operación pasiva, estos están obligados a cubrir el principal, intereses y otros accesorios para su colocación en el público en operaciones activas.

Los bancos pueden efectuar las siguientes operaciones: Recibir depósitos a la vista, retirables por medio de cheques u otros medios; recibir depósitos a plazo; recibir depósitos de ahorro; captar fondos mediante la emisión de títulos de capitalización de ahorro; captar fondos mediante la emisión y colocación de cedulas hipotecarias; aceptar y administrar fideicomisos, con previa autorización de la Superintendencia; contratar créditos y contraer obligaciones con el Banco Central, bancos e instituciones financieras en general, del país o del extranjero; mantener activos y pasivos en monedas extranjeras y efectuar operaciones de compra y venta de divisas; aceptar, negociar y confirmar cartas de crédito y crédito documentario, lo mismo que expedir tales cartas de crédito; efectuar cobranzas, pagos, transferencias de fondos y emitir tarjetas de crédito; recibir valores y efectos para su custodia y prestar en general servicios de caja de seguridad y transporte de especies monetarias y valores; conceder todo tipo de prestamos, tales como los referidos a las actividades relacionados con la agricultura, ganadería, industria, comercio, transporte, construcción, y demás

²³ Asamblea legislativa de la republica de El Salvador, Decreto Legislativo N° 955.

formas de producción de bienes y servicios, adquisición de bienes duraderos y gastos de consumo etc.

El ente supervisor es la Superintendencia del Sistema Financiero; adicionalmente a esta ley los bancos están sujetos a; ley de lavado de dinero, ley de integración monetaria entre otras.

1.6.2 Ley de intermediarios financieros no bancarios²⁴.

La ley entra en vigencia desde el 1° de julio de 2001, su objetivo regular la organización, el funcionamiento y las actividades de intermediación financiera que realizan los intermediarios financieros no bancarios, con el propósito de que cumplan con sus objetivos económicos y sociales, y garanticen a sus depositantes y socios la más eficiente y confiable administración de sus recursos.

La ley aplica a:

- a) Las cooperativas de ahorro y crédito que además de captar dinero de sus socios lo hagan del público;
- b) Las cooperativas de ahorro y crédito cuando la suma de sus depósitos y aportaciones excedan de seiscientos millones de colones;
- c) Las federaciones de cooperativas de ahorro y crédito calificadas por la superintendencia para realizar las operaciones de intermediación que señala la LIFNB
- d) Las sociedades de ahorro y crédito.

a) Cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito pueden según la ley efectuar las siguientes operaciones:

Recibir depósitos en cuenta de ahorro y depósitos a plazo; emitir tarjetas de débito; contratar créditos y contraer obligaciones con bancos e instituciones financieras en general del país o del extranjero; conceder todo tipo de préstamo; alquilar cajas de seguridad para la guarda de valores y celebrar contratos de administración de recursos financieros con destino específico; efectuar cobros y pagos por cuenta ajena; emitir o administrar tarjetas de

²⁴. Asamblea legislativa de la republica de El Salvador, Decreto N°. 849.

crédito, previa autorización de la superintendencia; efectuar inversiones en títulos valores emitidos por el estado o instituciones autónomas; aceptar letras de cambio giradas a plazo contra la cooperativa, que provengan de operaciones de bienes y servicios; transferir a cualquier título créditos de su cartera, así como adquirir créditos; etc. (Mas detalles Ley de intermediarios financieros no bancarios LIFNB, Cáp. IV)

b) Federaciones de cooperativas de ahorro y crédito

Son sociedades o asociaciones cooperativas, cuyos socios son sociedades cooperativas o asociaciones cooperativas de ahorro y crédito respectivamente. Se constituyen de acuerdo a su naturaleza mediante escritura pública por acciones, en forma de anónima o de asociaciones cooperativas reguladas por la ley general de asociaciones cooperativas, han sido creadas con el objeto fundamental de propiciar el desarrollo de un sistema de cooperativas de ahorro y crédito, que dirija la prestación de servicios financieros en áreas urbanas y rurales, principalmente para familias de bajos y medianos ingresos, y para las micro, pequeñas y medianas empresas de los diferentes sectores económicos. Otras de sus funciones son asesorar y capacitar a las cooperativas para mejorar su desempeño hasta lograr ser eficientes, competitivas y solventes; además actúa como caja central para apoyar a las cooperativas en la administración de su liquidez; maneja los encajes de las cooperativas que captan depósitos del público; intermedia recursos de instituciones públicas y de otras fuentes de crédito hacia cooperativas afiliadas; ejerce la supervisión y fiscalización de las cooperativas que captan depósitos del público por delegación de la Superintendencia²⁵; etc. Una federación puede: Recibir depósitos en cuenta de ahorros y a plazo de las cooperativas afiliadas; contraer obligaciones con personas jurídicas, nacionales o extranjeras, así como con organismos internacionales; operar sistemas de centralización de liquidez de las cooperativas, con la reglamentación específica; servir de agentes financieros de instituciones y empresas nacionales o extranjeras, para la colocación de recursos en el país; efectuar inversiones en títulos valores, emitidos por el Estado o las instituciones autónomas; conceder préstamos a las cooperativas

²⁵. SSF, “Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios LIFNB”, Superintendencia del sistema financiero, El Salvador, pp. 22-23.

afiliadas; administrar tarjetas de crédito de las cooperativas, previa autorización de la superintendencia; constituirse en garante de obligaciones asumidas por las cooperativas afiliadas, a solicitud de éstas; cobrar intereses, tasas, comisiones y otros recargos sobre las operaciones que efectúe y los servicios que preste; etc.

c) Sociedades de ahorro y crédito

Las sociedades de ahorro y crédito estarán sujetas a la ley de bancos salvo lo dispuesto a la ley de intermediarios financieros no bancarios.

En cuanto su organización, administración y funcionamiento se aplicaran las disposiciones del título segundo de la ley de bancos con algunas modificaciones de la LIFNB (Mas detalles Ley de intermediarios financieros no bancarios LIFNB art. 157)

Además no se aplicara el límite a la propiedad de las acciones contemplado en la ley de bancos Cap.10 a las fundaciones y asociaciones extranjeras sin fines de lucro, con personerías jurídica extendidas de conformidad a la ley de sus países de origen y que se encuentren debidamente inscritas en el registro de fundaciones y asociaciones del Ministerio del Interior, según la ley de Fundaciones y Asociaciones, en El Salvador. Cuando se dediquen a promover la pequeña y microempresa, podrán constituirse sociedades de ahorro y crédito con un capital social no menor de diez millones de colones y no de veinticinco millones de colones como lo indica la LIFNB en el art. 157 literal d y serán autorizadas para otorgar todo tipo de préstamos, intermediar recursos internacionales y del Banco Multisectorial de Inversiones BMI y captar depósitos de ahorro de sus beneficiarios.

Las sociedades de ahorro y crédito pueden efectuar las mismas operaciones que las cooperativas de ahorro y crédito²⁶, no podrán aplicar lo relativo al intercambio electrónico de datos para operaciones de crédito entre sí y con bancos; y tampoco podrán administrar fideicomisos, también serán miembros del Instituto de Garantía de Depósitos con las mismas obligaciones y derechos que la ley confiere a los bancos; por tanto, les serán aplicables las

²⁶ LIFNB, opt. cit. p 55.

disposiciones de la Ley de Bancos contenidas en el Título Sexto, relativas al Instituto de Garantía de Depósitos.

Se aplicarán a las sociedades de ahorro y crédito las disposiciones de la Ley de Bancos contenidas en el Título Séptimo, relativas a las disposiciones generales, salvo las siguientes modificaciones:

- a) Con relación al costo por el servicio de inspección de la Superintendencia, se aplicará a las sociedades de ahorro y crédito lo establecido en el artículo 58 de esta Ley (LIFNB)
- b) El límite máximo de crédito y riesgos que podrán asumir las sociedades de ahorro y crédito con una misma persona natural será del dos y medio por ciento de su fondo patrimonial; y con una persona jurídica promotora del desarrollo de la pequeña, microempresa o del sistema cooperativo, será del diez por ciento de su fondo patrimonial.

1.6.3 Ley de asociaciones y fundaciones sin fines de lucro²⁷

Fue creada con el objetivo de velar por la transparencia que en el manejo de sus fondos realicen estas entidades; ya que parte de ellos provienen del público, así como de sus donantes.

Una asociación y fundación es sin fines de lucro, cuando no persiga el enriquecimiento directo de sus miembros, fundadores y administradores, en consecuencia no podrán distribuir beneficios, remanentes o utilidades entre ellos, ni disponer la distribución del patrimonio de la entidad entre los mismos al ocurrir la disolución y liquidación de la entidad. Las asociaciones y fundaciones, no podrán ser fiadoras, avalistas de obligaciones (Ley de asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, Art. 9), estas pueden ser de origen extranjero pero deben acreditar residencia en el país.

Son asociaciones todas las personas jurídicas de derecho privado, que se constituyen por la agrupación de personas para desarrollar de manera permanente cualquier actividad legal(Art. 11) y se entenderán por fundaciones, las entidades creadas por una o más personas para la administración de un patrimonio destinado a fines de utilidad pública, que los fundadores establezcan para la consecución de tales fines(Art. 18).

²⁷. Asamblea Legislativa de la Republica de El Salvador, Decreto N° 894

Las asociaciones y fundaciones tienen derecho a solicitar el reconocimiento de su personalidad jurídica por el Estado, a través del Ministerio del Interior. Las asociaciones y fundaciones contarán con los organismos de vigilancia de la administración del patrimonio que señalen sus estatutos, las que manejen fondos provenientes del estado, también estarán fiscalizadas por el Ministerio de Hacienda y la Corte de Cuentas de la República, según su competencia. Como ya se dijo estas pueden ser de origen extranjero, deberán regirse por las leyes que el país le imponga a excepción de las entidades extranjeras que operen en el país en base a convenios de cooperación internacional debidamente ratificados, se regirán de acuerdo a los términos del convenio, el cual se presentará al registro únicamente para efectos de obtener la inscripción respectiva. La ley no las faculta ni las desautoriza a realizar actividades de microfinanzas (Ley de Asociaciones y fundaciones sin fines de lucro Art. 11).

1.6.4 Ley general de asociaciones cooperativas²⁸

Esta ley surge en respuesta al rápido crecimiento del movimiento cooperativo en el país y por ende a la necesidad que tienen las asociaciones cooperativas de contar con una legislación adecuada y dinámica que responda a sus necesidades y les permita desarrollarse social, económico y administrativamente.

Conforme a La Ley general de asociaciones cooperativas (Art. 1), se autoriza la formación de cooperativas como asociaciones de derecho privado de interés social, las cuales gozaran de libertad en su organización y funcionamiento de acuerdo con lo establecido en esta ley, la ley de creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), sus reglamentos y sus estatutos.

Las cooperativas, las federaciones de asociaciones cooperativas no persiguen fines de lucro, existen varias clases de cooperativas:

- a. Cooperativas de producción; integradas por productores que se asocian para producir, transformar o vender en común sus productos.
- b. Cooperativas de Vivienda; tienen por objeto procurar a sus asociados viviendas mediante la ayuda mutua y el esfuerzo propio.

²⁸. Asamblea Legislativa de la Republica de El Salvador, Decreto N ° 339.

c. Cooperativas de Servicio; tienen por objeto proporcionar servicios de toda índole, preferentemente a sus asociados, con el propósito de mejorar condiciones ambientales y económicas, de satisfacer sus necesidades familiares, sociales, ocupacionales y culturales.

Estas pueden ser: Ahorro y crédito, de transporte; de consumo; de profesionales; de seguros; de educación; de aprovisionamiento; de comercialización; escolares y juveniles.

Las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito pueden recibir depósitos de terceras personas que tengan la calidad de aspirantes a asociados. Para la dirección, administración y vigilancia las cooperativas cuentan con la asamblea general de asociados; el consejo de administración y la junta de Vigilancia.

El capital social de las cooperativas esta constituido por las aportaciones de los asociados, los intereses y excedentes capitalizados y para las que además están reguladas bajo la ley de intermediarios financieros no bancarios también por fondos captados del público en forma de depósitos.

Además de la ley general de asociaciones cooperativas estas se rigen bajo el reglamento de la ley general de asociaciones cooperativas, que tiene por objeto regular lo relativo a la constitución, organización, inscripción, funcionamiento, extinción y demás actos referentes a las asociaciones cooperativas dentro de los límites establecidos por la ley general de asociaciones cooperativas.

CAPITULO 2. FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL Y OBJETIVO DE DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

El objetivo de este capítulo es mostrar como la regulación y en particular la regulación financiera contribuye al fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas y con ello se logra alcanzar el objetivo de desarrollo de estas instituciones.

En primer lugar, se expone la importancia de contar con un marco regulatorio particular, cuyo fin será el fortalecimiento de las IMF'S, esto procurando la creación de instituciones financieras sólidas, competitivas que satisfagan eficientemente las demandas de los servicios financieros de la población meta y a la vez actúen bajos las normas de supervisión.

Como segundo punto, se evalúa el caso particular de una institución de microfinanzas, la "Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Comunal Vicentina de R. L." (ACCOVI), que al igual que cinco instituciones mas, ha pasado a formar parte de un proceso de regulación financiera, bajo la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB).

Esta evaluación se realiza con el fin de comprobar si la búsqueda de indicadores de rentabilidad, que exige la ley, no ha comprometido a la institución en el cumplimiento de su objetivo de desarrollo.

2.1 Evolución de marcos regulatorios de las microfinanzas en América Latina

Durante los últimos años, las economías latinoamericanas han experimentado cambios estructurales profundos, especialmente en el sector financiero, los cambios en la reglamentación financiera en la mayoría de los países de América Latina han redefinido los parámetros de las microfinanzas, en algunos países como Bolivia y Perú, los cambios en los reglamentos bancarios han hecho posible que los prestamistas que operaban previamente como fundaciones sin fines de lucro se transformen en intermediarios financieros formales, mejorando considerablemente de este modo el acceso de estos prestamistas a los mercados financieros y sus posibilidades de sostenibilidad a largo plazo, en ambos casos, estas entidades supervisadas, que tienen su origen en fundaciones sin fines de lucro, dominan la provisión del microcrédito en sus países. En Colombia el mercado está dominado por las fundaciones sin fines de lucro, existiendo únicamente dos entidades financieras supervisadas que se especializan en el micro y pequeño crédito.

En Paraguay el mercado está dominado por sociedades financieras supervisadas que han incursionado en el sector después de haber experimentado una disminución en su mercado tradicional, en ambos casos, el marco regulatorio para las microfinanzas es muy incipiente y poco definido.

“Actualmente, el mayor interés de las instituciones de microfinanzas por la regulación no está motivado únicamente por los beneficios, de hecho un proceso tal implica incremento en los costos, las razones más comunes que ofrecen las instituciones financieras activas en las microfinanzas va por una visión a largo plazo del desarrollo de las mismas y por ende del mercado y la necesidad percibida de contribuir a la mejora de las condiciones económicas y sociales en sus países”.²⁹

Lo que no está claro es si existe un equilibrio entre la capacidad de atender a prestatarios muy pequeños (entre ellos los que viven por debajo del nivel de pobreza) y la rentabilidad.

²⁹ . Marguerite Berger, “Las microfinanzas: Un mercado emergente dentro de los mercados emergentes”, en *Emerging Financial Markets in the Global Economy*, Larry Sawers, Daniel Schydlosky y David Nickerson, eds. World Scientific and Imperial College Press, (2000), p.14

2.1.1 Regulación Financiera y su impacto en las instituciones de microfinanzas.

El propósito fundamental de la regulación financiera es promover la práctica de la acumulación de capital y asignación de recursos de una manera eficaz, mientras se mantiene la seguridad y permanencia de las instituciones financieras y de sus usuarios.

“Las autoridades que supervisan las instituciones financieras logran estos objetivos mediante la imposición de diferentes restricciones a la exposición a riesgos, las prácticas contables y de presentación de informes y las operaciones de las instituciones financieras, ello garantiza que ocurran pocas bancarrotas y que los efectos económicos sistémicos de las mismas sean limitados”³⁰.

La regulación financiera es una etiqueta amplia para describir una cantidad de diferentes tipos de regulaciones empleadas para lograr una variedad de propósitos, las regulaciones financieras abarcan las siguientes categorías (Vittas 1992):

- **Controles macroeconómicos**, para mantener el control sobre la actividad económica en general (requisitos de reserva, controles de tasas de interés, restricciones a inversiones extranjeras)
- **Controles de asignación**, para influenciar la asignación de recursos en la economía (Programas de préstamos selectivos, requisitos de inversión obligatorios, tasas de interés preferenciales)
- **Controles estructurales**, para controlar la estructura del sistema financiero (controles de ingreso y fusión, restricciones geográficas, límites a la gama de actividades de diferentes tipos de instituciones financieras)
- **Controles prudenciales**, para preservar la seguridad y solidez de instituciones (Niveles mínimos de adecuación de capital, límites de la concentración de riesgos, requisitos para la realización de informes, requisitos para el establecimiento de provisiones)
- **Controles de organización**, para asegurar el buen funcionamiento y la integridad de los mercados financieros y el intercambio de información

³⁰. BID, “La Regulación Financiera y su Importancia para la Microfinanza en América Latina y el Caribe”, Investigación Económica, (1998), Cap.1, p.1.

(Reglas para el establecimiento de mercados y la participación en éstos, divulgación de información sobre los mercados, niveles técnicos mínimos)

- **Controles de protección**, para proveer protección a los usuarios de los servicios financieros (Divulgación de información a los consumidores, fondos de compensación, tareas de mediadores en asuntos de interés público, techos de tasas de interés)

Los cambios regulatorios en todas estas áreas causan un impacto en las instituciones de microfinanzas, si las políticas son inadecuadas tendrán efectos perjudiciales sobre su capacidad de alcanzar y servir a sus clientes, no obstante, asumiendo que las políticas regulatorias sean razonablemente apropiadas para el sistema financiero en conjunto, existen algunas áreas que pueden ocultar una política diferencial sesgada en contra de la microfinanza, las áreas en donde es más posible que esto suceda son: Los controles prudenciales (documentación de préstamos, provisiones y adecuación de capital), controles de protección (techos de tasas de interés), controles estructurales (requisitos de entrada y límites a las actividades de las instituciones financieras) (Cristen 1995), de hecho en El Salvador existen algunas instituciones o sociedades que se dedican a las microfinanzas y desean ser reguladas pero no bajo la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios, ya que algunos de los controles exigidos por dicha ley no se adaptan a su realidad; según el presidente de REDCAMIF, Reynold Padilla “Las instituciones de microfinanzas son parte integral del sistema financiero, no obstante no poseen una ley y las que quieren crear buscan a veces imponer techos en los intereses a cobrar o más impuestos”³¹.

2.1.2 Importancia de la regulación

Los motivos por los cuales las instituciones de microfinanzas buscan renovar sus marcos regulatorios, son prácticos, los fondos acumulados de donaciones y miembros asociados no son suficientes para cubrir la demanda de servicios, por lo tanto deben buscar otras formas de obtención de recursos esto puede ser resuelto por medio de la obtención de préstamos de parte de las instituciones privadas u otras organizaciones; pero para poder obtenerlos,

³¹ El Diario de Hoy, Negocios, “Somos parte del sistema financiero”, en negocios@elsalvador.com, (1 de julio 2004), p. 29.

estas exigen métodos contables auditados indicadores de liquidez y niveles de aprovisionamiento que son exigidos bajo la regulación financiera, mientras que la otra opción para obtener fondos es la captación de depósitos del público (que son de bajo costo).

Otro motivo primordial es expandir la frontera de servicios alcanzando economías de escala, es decir poder ofrecer un mayor número de estos servicios y que a la vez sean de alta calidad; pero para que esto suceda deberá captar capital privado y movilizar ahorros en forma de préstamos, solo así solventará las necesidades de sus clientes. Contar con un marco regulatorio en donde la supervisión se traduce en aumento en la eficacia y reducción de los riesgos propios de las microfinanzas, es garante para los depositantes y para los potenciales financiadores que al final solo buscan asegurar sus fondos.

“Las superintendencias enfrentan una tendencia regional de aumento de la formalización de la microfinanzas, por ello actualmente el desafío reside en la concepción e implementación de una regulación adecuada y rentable para las instituciones de microfinanzas que no comprometa las metas a largo plazo de acumulación de capital, asignación de recursos y estabilidad para el sistema financiero en conjunto”³².

2.1.3. Requerimientos de supervisión por parte del ente regulador a actividades de microfinanzas³³

Para lograr instituciones de microfinanzas perdurables a largo plazo, los entes encargados de la supervisión deben crear un marco adecuado que exponga las regulaciones apropiadas para la actividad misma de los servicios microfinancieros, el reto es encontrar estructuras y procesos de supervisión que no sean demasiado costosos para la autoridad supervisora; pero que sean eficaces en identificar y controlar los riesgos de las entidades, la mayoría de las IMF`S prefieren estar sujetas a su propia regulación sin participación del supervisor bancario, este tipo de autorregulación no ha demostrado ser eficaz para proteger a los depositantes y las probabilidades de fracaso son enormes.

³² . BID, Opt. Cit. p.2.

³³ . BID, “Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas”, Investigación Económica, (Washington, enero 2003)

Entre las funciones que debe realizar un ente supervisor se encuentran:

- Exigir esencialmente la misma información periódica a las entidades microfinancieras que exige a los bancos, sin llegar a recargarlas.
- Realizar visitas de inspección a las entidades y efectuar una evaluación de las tecnologías crediticias utilizadas, la calidad de los recursos humanos, los sistemas informáticos, los controles internos, particularmente aquellos vinculados con el manejo de los créditos por parte de los propios oficiales.
- Identificar las fortalezas y debilidades de la administración, los procesos y los sistemas de la institución
- Evaluar las políticas de crédito; los procedimientos de crédito, especialmente las fases de recolección y procesamiento de información de los clientes; las tendencias de la cartera de microcréditos (crecimiento, tamaño de los créditos).
- Evaluar la calidad de la gerencia y la estabilidad del personal.
- Es importante la evaluación de la calidad de la cartera, la cual debe estar bien diversificada y sana.

Los requisitos mínimos que el ente financiero debería exigir a una entidad de microfinanzas deben estar enmarcados desde la perspectiva que los servicios financieros y específicamente el microcrédito debe verse como un préstamo que es otorgado a un microempresario que no cuenta necesariamente con documentación o registros formales de los ingresos o capacidad de pago, por lo que este es otorgado a partir de un análisis de flujo de caja.

Los conceptos rectores para regular el microcrédito deberían ser: la flexibilidad, la simplicidad y la automaticidad; ya que este requiere de una flexibilidad regulatoria en las tasas de interés, garantías y procesos crediticios internos; simplicidad en la documentación requerida de los clientes y en la recuperación de las garantías; automaticidad en la clasificación de la cartera, las provisiones y los castigos.

- **Flexibilidad**

Las entidades financieras deben estar facultadas para fijar libremente las tasas de interés que pueden cobrar en sus microcréditos; sin embargo no deben estar facultadas para modificar las tasas de interés de manera unilateral, en cuanto a la garantía exigida es importante delimitar los montos del préstamo, los créditos de montos pequeños deberán ser contratados con el respaldo de la solvencia moral del usuario, mas allá del límite establecido deben obtenerse estados financieros y exigirse garantías reales.

- **Simplicidad**

La documentación formal exigida por las entidades financieras para la concesión de crédito a un microempresario debe ser mínima y estar referida a la constancia de la verificación de la identidad del cliente y de su domicilio, una de las características del microcrédito es que el deudor carece de información financiera formal sobre el negocio, por tanto las entidades financieras deben recopilar esta información sobre las actividades comerciales y el entorno familiar, todo ello por medio de entrevistas, visitas, uso de referencias de acreedores y vecinos, seguidamente el oficial de microcrédito analiza la información obtenida. En cuanto a la recuperación legal de créditos con una mora significativa suelen establecerse plazos; sin embargo, es recomendable promover esquemas alternativos de recuperación de deudas.

- **Automaticidad**

La cartera microcrediticia se debe clasificar permanentemente en categorías de mayor a menor riesgo de recuperabilidad. Las entidades financieras deben dar de baja del activo, en forma mensual, a los microcréditos que hayan cumplido 360 días de estar totalmente provisionados.

Es importante que la regulación establezca que las entidades financieras que operan con microcrédito cuenten con manuales y políticas escritas en donde se expliciten los controles ejercidos en los diversos niveles de la organización para propósitos de aprobación, administración y cobranza de los microcréditos e incluso para el control de los propios oficiales de crédito, cada institución debe contar con un proceso específico y no debe de copiar ningún modelo sino adaptarse a las especificaciones de cada microfinanciera

Los mecanismos de control interno deben estar claramente establecidos en los manuales organizativos y operacionales y deben incluir las pistas de auditoría necesarias para un adecuado control posterior, en muchos casos el agente de crédito es el único funcionario de la entidad que conoce en persona al prestatario, en este contexto, lo único que normalmente no hace el agente de crédito, por razones de control interno, es aprobar o desembolsar el crédito ni recibir los pagos, por ello los controles internos deben prever el papel que cada uno de los niveles gerenciales y comités deben ejercer sobre la actividad de los oficiales de crédito, para evitar la familiaridad excesiva entre los clientes y los oficiales de crédito, y entre éstos y sus supervisores.

Las instituciones intermediarias financieras deben tener especial cuidado en cuanto a la diversificación, por ejemplo las cooperativas de ahorro y crédito constan de una o de unas pocas oficinas, situadas en una región geográfica muy limitada, por lo tanto, son muy poco diversificadas geográficamente en su cartera de préstamos y en sus fuentes de financiamiento, las cuales consisten en gran medida en depósitos locales, la regulación debe sujetarles a un límite individual de crédito, con el fin de diversificar su riesgo crediticio y de garantizar su especialización en el financiamiento de actividades a pequeña escala.

2.1.4. Instituciones salvadoreñas de microfinanzas en el proceso de regulación (bajo la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios)

En El Salvador con la creación de la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios LIFNB (Julio 2001), seis instituciones de microfinanzas se han incorporado en el proceso de regulación, lo que les ha permitido entre otras cosas la captación de depósitos del público en general, permitiéndoles otra forma de fondeo y a la vez adoptan un rol más activo en el competitivo entorno financiero.

Sin embargo existen muchas instituciones de microfinanzas que aunque han manifestado su deseo de incorporarse a la regulación, no lo han hecho, exponiendo que la LIFNB debe adaptarse a la labor que realizan, la propuesta de las microfinancieras va encaminada a generar leyes y entes reguladores que se adapten a las características propias, como el establecimiento de un órgano contralor para las microfinancieras, así lo expuso el presidente de ASOMI,

Lic. Luis Castillo en el marco de la celebración de la “II Conferencia Centroamericana de Microfinanzas”, celebrada en El Salvador.

Las instituciones de microfinanzas bajo el proceso de regulación (LIFNB) son:

- a) Federación de Cajas de Crédito y de Bancos de los Trabajadores, Sociedad Cooperativa de R. L. de C.V. (FEDECREDITO)
- b) Banco de Los Trabajadores y de la Pequeña y Microempresa, S. C. de R. L. de C.V. (BANTPYM)
- c) Banco de los Trabajadores de Soyapango, S. C. de R. L. de C.V. (BANTSOY)
- d) Banco Izalqueño de los Trabajadores, S. C. de R. L. de C.V.
- e) Primer Banco de los Trabajadores, S. C. de R. L. de C.V.
- f) Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R. L. (ACCOVI)

Llama la atención que de seis, cinco intermediarias financieras son sociedades cooperativas y una es asociación cooperativa, en el capítulo 1 hemos dicho que una de las características de la industria de microfinanzas en El Salvador es que la participación de las asociaciones y sociedades cooperativas es del 40% del total del mercado, un porcentaje bastante significativo y a pesar de tener en algunos casos volúmenes operativos superiores a los de bancos y financieras, las cooperativas sólo están sujetas a la legislación y supervisión del cooperativismo en general, junto con miles de cooperativas productivas, comerciales, de transporte, educación, salud y otras, lo que representa un vacío en cuanto a regulación financiera se refiere.

Encontrar modelos efectivos para regular y supervisar las cooperativas de hecho constituye uno de los desafíos principales para los supervisores financieros. El reto es que las cooperativas puedan adaptar su marco institucional a las disposiciones que conlleva el proceso de la LIFNB, esta exige la constitución de un fondo de estabilización, mantener los indicadores de capital social mínimo, solvencia, liquidez, encaje legal, límites de asunción de riesgos, créditos relacionados, niveles de endeudamiento y auditoría externa e interna. Se han elaborado 7 normas contables y 16 normas prudenciales que regularán los riesgos relativos a las operaciones de las entidades supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) lo que garantiza la

estabilidad a largo plazo tanto de las instituciones de microfinanzas como de los usuarios³².

2.2 Caso de estudio del impacto de la regulación sobre las instituciones de microfinanzas: Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R. L. ACCOVI.

2.2.1 Antecedentes

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R. L (ACCOVI) es una de las instituciones de microfinanzas que están en el proceso de regulación bajo la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios (LIFNB), fue fundada en la ciudad de San Vicente el 14 de octubre de 1965, con el nombre de “Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito Magisterial y Vicentina de R. L.”, para esa fecha contaba con un grupo de 11 maestros quienes aportaron 5 colones cada uno, iniciando así con un capital de 55 colones.

Esta asociación cooperativa se constituyó bajo el régimen de responsabilidad limitada, capital variable y número ilimitado de asociados, según sus estatutos, que son el instrumento legal que rige su actividad económica y social estructurados en concordancia de las leyes bajo las que actúa la cooperativa. El 19 de agosto de 1972 obtiene la personería jurídica bajo el nombre de Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Comunal Vicentina de Responsabilidad Limitada, que se podrá abreviar de manera siguiente: “ACCOVI de R. L.” actualmente se denomina: “Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de R. L.”

Nace bajo la misión de “ofrecer servicios financieros éticos, con calidad, eficiencia y sostenibilidad basados en principios y valores cooperativos dentro del marco legal regulatorio que permita potenciar el desarrollo económico de la zona paracentral y a su vez contribuir al mejoramiento del país”³³

Su visión es la de ser líder en la prestación de productos y servicios financieros competitivos, que se adapten a las necesidades de la población y

³². El Diario de Hoy, “Microfinanzas, Nueva tendencia Financiera”, El Salvador, Septiembre 2002.

³³. El Mundo de ACCOVI, Publicación trimestral del Depto. de Educación de ACCOVI de R. L., Periódico Cultural, San Vicente, Febrero 2004, p.2.

de alta tecnología para alcanzar el desarrollo sostenible con cobertura nacional³⁴.

En la actualidad ACCOVI cuenta con 11,070 socios, posee 5 agencias en la zona paracentral: San Vicente, Zacatecoluca, Cojutepeque, Ilobasco y una mini agencia en Sensuntepeque y en los próximos meses han proyectado la apertura de una sexta.

El portafolio de servicios que la institución ofrece esta conformado por:

Ahorros: Entre los que se encuentran los ahorros corrientes, a la vista e infanto-juvenil, para niños y jóvenes; programados, ahorro navideño, escolar, pro-retiro o de jubilación; depósitos a plazo fijo, desde treinta días hasta un año.

Créditos: Consumo, comercio, vivienda, vivienda-terremoto, hipotecario, FONAVIPO-terremoto, FONAVIPO-Tradicional, compra de equipo de computo, vehículos, multidestinos, consolidación de deudas, microcrédito desde 500 colones hasta 5000 colones (Garantía prendaría)

Seguros: Vida (individual y colectivo), daños (incendios, valores; robo y hurto), automotores, garantía hipotecaria, protección familiar, fianza financiera, fianza de fidelidad especial, multiriesgos con el respaldo de SISA.

Otros: Servicio de remesas familiares (por medio de VIGO, VIAMERICAS, MOTRAN SERVICE), cambio de cheques sin cobro de comisión para los asociados, colectoría de recibos: ANDA (Compañía de servicios de agua potable), del SUR (compañía de energía eléctrica), servicio de ventanilla FEDERED.

Es muy importante decir que en sentido estricto (definido en el marco teórico de la Tesis) ACCOVI de R. L. No era una microfinanciera ya que sus créditos aunque eran de baja cuantía no presentaban las características de un microcrédito (destinados a actividades productivas, otorgados bajo garantías prendarias), es a partir de febrero de 2002, cuando al introducir la línea de microcrédito ACCOVI pasa a ser efectivamente una institución de microfinanzas en sentido estricto, porque a pesar que a la fecha no alcanza

³⁴. El Mundo de ACCOVI, *opt.*, *cit*, p. 2.

una proporción significativa con respecto a la cartera total, ha presentado altas tasas de crecimiento.

2.2.2. Proceso de regulación de ACCOVI de R. L.

Hacia el año 2000 ACCOVI se había convertido en la segunda cooperativa de ahorro y crédito más grande en el país, después de la cooperativa gremial de médicos COMEDICA; sin embargo parte de sus depósitos eran procedentes de personas que no eran miembros de la misma, sino que estaban bajo la categoría de aspirantes a asociados. Con la aprobación de LIFNB este tipo de captación quedaba fuera de la ley, por tanto ACCOVI ante esta situación tenía únicamente 3 opciones:

- Asociar a todos los depositantes que en ese momento no eran miembros de la cooperativa.
- Regresar los depósitos del público.
- Incorporarse a la LIFNB cambiando gran parte de su marco regulatorio.

ACCOVI decide iniciar el proceso de regulación, obedeciendo a la preocupación de legalizar la situación de una parte de sus depósitos, como anteriormente se menciona, la institución captaba depósitos de los que catalogaba como aspirantes a asociados, al incorporarse al proceso de regulación esta situación debía resolverse de lo contrario significaría el reintegro de US \$9 millones en depósitos.

Asimismo los directivos de la cooperativa estaban seguros que las exigencias en el manejo de los indicadores financieros que implicaba el proceso de regulación se traduciría en una fuente de control, que llevaría a procesos más productivos y transparentes, “la ventaja principal en el proceso de regulación ha sido el hecho que la cooperativa se ha ordenado, existe mayor control en las operaciones que realiza, mayor transparencia pues ahora es fiscalizada por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), por una junta de vigilancia, auditoria interna y auditoria externa que se traduce en una mejora institucional; pero para lograrlo se ha requerido de un gran esfuerzo ya que las exigencias y normativas de la superintendencia, entre otras, el

cumplimiento de indicadores financieros, encaje legal y presentación de estados financieros deben realizarse en menor tiempo (semestralmente)”³⁵

Primero existían demasiados ahorrantes de los cuales no todos eran asociados de la cooperativa, entonces sino se entraba en el proceso de conversión en un intermediario financiero no bancario debía de reintegrar los ahorros a los clientes que totalizaban alrededor de \$9 millones.

Segundo la institución cree que ser exigentes en cuanto al manejo de todos los indicadores financieros es lo mejor que puede realizar una institución y que mejor manera que el de regularse. “Cuando hay exigencia las instituciones se preocupan mas por ser más productivas, por tener mayor control y transparencia en sus operaciones”³⁶

El proceso de discusión y elaboración de la ley inició a finales del año 1996, en esa época habían iniciativas para elaborar una nueva regulación por parte de dos Federaciones de Cooperativas de Ahorro y Crédito FEDECACES Y FEDECREDITO. La discusión toma mayor impulso a partir del importante apoyo recibido del Banco Mundial quien auspició la contratación de un experto para que elaborara una propuesta de ley, como una iniciativa dentro de un programa de fortalecimiento de las microfinanzas rurales, además se recibió apoyo de la Agencia de los Estado Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), en el proceso se realizaron reuniones de trabajo entre las entidades involucradas en este proceso: Banco Central, Superintendencia del Sistema Financiero, representantes de las entidades que serian reguladas en la ley y también con miembros de la Asamblea Legislativa (Portillo, 2001).

La ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB) entra en vigencia el 1 de julio de 2001, el proceso de regulación implicaría en primer lugar, saber si la entidad captaba depósitos del publico en general (en el caso de las cooperativas a no asociados) si este era el caso se daría un plazo de dos meses para la incorporación en el proceso y se permitiría seguir la captación de recursos, a continuación debía presentar un plan de regulación cuya duración a partir de esa fecha seria de dos años, según la ley.

³⁵. José Santiago Sánchez, Gerente General de ACCOVI de R. L., Agencia San Vicente, entrevista realizada, junio 2004.

³⁶. Sánchez, opt. cit.

ACCOVI inicia el proceso de regulación el 1 de julio de 2001, el 18 de septiembre de 2002 la SSF le notifica que ha sido aprobado el plan de regulación, a raíz de ello el 10 de octubre de ese mismo año se crea la nueva razón social por requerimiento de la LIFNB, ACCOVI de R. L.. A la fecha (junio de 2004) no cuenta con la certificación correspondiente; sin embargo esta facultada para realizar lo contemplado por la ley a partir de iniciado el proceso.

El proceso de regularización ha significado un traslado de la auto-regulación, con la ley general de asociaciones cooperativas y otras leyes aplicables a un sistema regulado por la SSF bajo la LIFNB y todas las normativas aplicables a las denominadas entidades intermediarias financieras no bancarias y algunas normativas que se aplican a los bancos (ejemplo la norma de activos de riesgo).

La institución tiene mas de 3 años en el proceso de regulación y a lo largo de este periodo ha tenido que adoptar nuevas políticas para alcanzar los indicadores que la regulación que se les exige, algunas son: El mejoramiento en el control de las garantías, mejor seguimiento de operaciones, aumentar el conocimiento del cliente, procesos más ordenados y tecnificados, una contabilidad más oportuna para la toma de decisiones, ambiente más competitivo, mejor aplicación de disciplinas financieras, información en tiempo real, auditorias interna y externa bajo nuevos esquemas de trabajo.

Otros cambios realizados han llevado al involucramiento de directivos, de empleados y de la misma comunidad, los cuerpos directivos han tenido que adaptarse al proceso de la LIFNB y las normativas correspondientes por lo que han adoptado niveles de responsabilidad aun mayores, han invertido mas de un millón de horas de trabajo en el proceso de regularización, existe un proceso de capacitación con alto grado de participación, además se ha contratado nuevo personal con experiencia en entidades reguladas, en cuanto al asociado se le ofrecen más operaciones financieras y posee respaldo de un ente supervisor y la comunidad tiene mas confianza en la cooperativa.

2.2.3 Evaluación de desempeño de cooperativa ACCOVI de R. L.

2.2.3.1. Aspectos de evaluación

La evaluación de desempeño de ACCOVI, se realiza bajo el modelo Benchmarking de microfinanzas propuesto por FOMIR II-DAI en donde se adoptan indicadores utilizados ampliamente por instituciones de microfinanzas, las cuales se rigen por las mejores prácticas y estándares internacionales, tanto en El Salvador como en Latinoamérica (Boletín Microenfoque 2003).

Del sistema de indicadores se tomarán en cuenta los siguientes aspectos: Cobertura, la sostenibilidad, eficiencia y productividad, gestión de activos y pasivos e impacto en la población meta u objetivo de desarrollo.

- a) Cobertura;** se refiere al alcance de hogares y/o empresas por parte de la intermediaria, desde su perspectiva mide el número absoluto de los usuarios atendidos, este concepto toma en cuenta la cobertura de ciertos sectores y/o grupos específicos. En microfinanzas la cobertura se refiere a la prestación de una gama amplia de servicios financieros de alta calidad, ofrecidos a números elevados de clientes generalmente pobres (Vega, 1998).
- b) Sostenibilidad institucional;** está vinculada a la oferta actual y futura de los servicios proporcionados a la población meta y su viabilidad en el tiempo.

“La autosostenibilidad implica habilidad de satisfacer objetivos presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar objetivos futuros, para las instituciones microfinancieras autosostenibilidad implica operar y establecer precios de sus productos tal que el retorno de capital neto de cualquier subsidio, sea igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos utilizados”.³⁷

Como en todo mercado, autosostenibilidad implica sobrevivencia por ello, aquellas instituciones autosostenibles permanecerán en el mercado, mientras que las otras serán insolventes y tenderán a salir.

La autosostenibilidad implica que los ingresos por intereses y otros cobros, deben cubrir los gastos no relacionados con intereses y costos de oportunidad, los costos por intereses surgen de los depósitos aceptados o préstamos

³⁷. Janina León de Cermeño y Mark Schreiner, “Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción”, *Investigación económica*, (Septiembre 1999), Center for Social Development, Washington University in St. Louis, P.17.

adquiridos para financiar la cartera de préstamos colocados por la institución, los gastos no relacionados con intereses incluyen gastos operativos como planillas, infraestructura física, transporte y pérdidas por préstamos incobrables (Yaron 1992).

La autosostenibilidad tiene gran importancia en el mercado financiero ya que las instituciones financieras que fracasan crean externalidades negativas que destruyen la confianza y dañan la formación de expectativas saludables, los contratos no cumplidos por las instituciones quebradas incrementan el costo de hacer contratos en el futuro, especialmente para gobiernos y otras instituciones financieras formales e informales; las instituciones fracasadas pueden incrementar la corrupción, en tanto sus funcionarios traten de lograr donaciones de organizaciones sin fines de lucro o gubernamentales, peor aun las instituciones fracasadas dañan mayormente a aquellos a quienes supuestamente ayudarían, ya que crean inestabilidad para los pobres.

Por otro lado, las instituciones autosostenibles crean externalidades positivas, lograr economías de escala requiere crecimiento espontáneo, lo que a su vez necesita de viabilidad financiera (Rhyne y Rotblatt, 1994), prestar a gran escala reduce costos y mayor tamaño y menor costo por transacción significa productos financieros más baratos para las microempresas.

- c) Productividad;** estos son indicadores que miden el grado de eficiencia y desempeño del personal de la entidad financiera, a menudo nos demuestran que un número elevado de personal no se traduce necesariamente en mayor productividad.
- d) Gestión de Activos y Pasivos;** estos indicadores hacen énfasis en el grado de endeudamiento y recursos líquidos de la institución, son de vital importancia ya que nos indica a que nivel la entidad hace frente a obligaciones de corto plazo.
- e) Impacto u objetivo de desarrollo;** el impacto de los servicios de microfinanzas en sus usuarios puede ser tangible en el crecimiento o decrecimientos de sus ingresos empleo o bienestar, siendo este último el más complejo pues lleva implícito los dos primeros y nos indica como ese mejoramiento de la actividad económica puede traducirse posteriormente en incremento en los gastos de salud, educación alimentación, etc.

Del núcleo familiar del microempresario; es decir el bienestar percibido en el negocio como tal, lleva a un mejoramiento en las condiciones de vida.

“Los criterios mencionados guardan relación directa entre ellos, existiendo una cierta compensación entre los mismos, por un lado los programas de microfinanzas deben ofrecer servicios financieros rentables en donde los ingresos percibidos sobre la cartera cubran los gastos financieros y operativos, y por el otro lado deben llegar a una población de bajos recursos y altamente vulnerables”³⁸.

La evolución de una institución de microfinanzas puede estar en peligro si uno de los objetivos es antepuesto al alcance de los otros, por ejemplo, en el caso en que la institución por su incesante búsqueda de la sostenibilidad sacrificara atender al grupo meta.

El punto clave no es que las organizaciones deben asumir los riesgos que los bancos evitan, sino más bien, deben encontrar nuevas maneras de bajo costo de juzgar y esquivar el riesgo (Shreiner, 1999), múltiples instituciones financieras autosostenibles exitosas muestran que el desafío es que las instituciones sean capaces de crecer cuando parte de sus clientes son pobres.

2.2.4 Comportamiento de los aspectos de evaluación de ACCOVI de R. L.

Para el año 2001 la cooperativa se preparaba para la entrada en vigencia de la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LINFNB), lograron que el proyecto FOMIR II-DAI contratara un consultor para elaborarles el plan de regulación y luego presentarlo a la SSF para su aprobación; además la cooperativa creó una comisión encargada de la elaboración del anteproyecto de reforma de estatutos, adecuándolos a la mencionada ley.

Uno de los grandes retos sin duda era romper los esquemas tradicionales de mando con los que la cooperativa contaba, una estructura organizacional administrativa encabezada por el consejo de administración que delega en la Gerencia General las principales políticas a desarrollar.

³⁸. Arie Sanders, “Las Microfinanzas en Nicaragua: Sostenibilidad, Alcance e Impacto”, estudio sobre sostenibilidad, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural de la Universidad Libre de Ámsterdam (CDR- ULA) y Proyecto de la Región Seca del Pacífico Sur (PROSESUR), (Nicaragua), p. 2.

Es importante mencionar que para principios de este año el país sufre dos terremotos que dejan daños en la infraestructura y red vial del país siendo la zona paracentral afectada en gran medida, el sector microempresarial también se ve seriamente afectado, ACCOVI tomo algunas medidas importantes al respecto por ejemplo, se le concedió a los asociados afectados que lo solicitaran tres meses de congelamiento de pago de sus cuotas de préstamo; se exoneró el pago respectivo todas las reescrituraciones por ampliaciones de plazo y consolidaciones de préstamo que fueran con garantía hipotecaria; los préstamos con garantía de fiadores se exoneró del pago de comisiones; se obtuvo por parte de los abogados que trabajan para la cooperativa otorgarán un descuento del 50% de sus honorarios para los que se contrato los servicios de centrales de riesgo par obtener información sobre los usuarios; se puso en marcha el plan piloto de cobranza en todas las agencias para lo cual se contrato el personal necesario; se puso a la disposición de los asociados nuevas líneas de crédito: Vivienda-Terreno 12%; Créditos hipotecarios 15% Compra de equipo de computo 12%.

“Para obtener una industria de microfinanzas sólida las instituciones deben cumplir algunas prácticas empleadas por instituciones exitosas, esto para que sirvan de fuente de medición para la institución pueda compararse con los líderes, y segundo para proyectar a la institución ante entidades y organismos locales e internacionales que pueden invertir en ellas al observar una sana situación financiera que a la vez es comprobable”³⁹.

A continuación se muestran los resultados en la medición de indicadores de la cooperativa ACCOVI de R. L.

2.2.4.1 Cobertura

La Cobertura puede ser medida de diferentes maneras:

a) Amplitud; se mide por el número de clientes atendidos, es tomada como un indicador de logro de la misión de la institución, a medida que este incrementa. Como ya se indicó esta medida de alcance tomara en cuenta los usuarios que la institución atiende y los servicios financieros que le ofrece:

³⁹. Francisco Hernández, “Construyendo la Transparencia del Sector de las Microfinanzas”, Boletín Microenfoque, (Noviembre 2003), p.2.

* : Los datos no se presentan ya que la institución no lleva este tipo de registros.

numero de asociados, aportaciones, depósitos y cartera de crédito, numero de ahorrantes* y numero de clientes con crédito activo*

❖ **Asociados, aportaciones y depósitos.**

Para el 2001 la cooperativa contaba con 9,168 socios cuyas aportaciones hacían un total de US \$ 2,790.75 para Jun de 2004 sumaban 11,070 asociados y sus aportaciones hacían un total de US \$ 3,934.50 como puede verse en los cuadro N°.22 y N°.23.

Cuadro N° 22. Número de Asociados

| Periodo | Número de Asociados |
|----------|---------------------|
| 1999 | 7,641 |
| 2000 | 8,221 |
| 2001 | 9,168 |
| 2002 | 9,949 |
| 2003 | 10,950 |
| Jun/2004 | 11,070 |

Fuente: ACCOVI de R. L.
Memoria de labores 2003

El numero de socios se incremento en 20.75% y las aportaciones lo hicieron en \$1,143.75 miles o 40.98%, es decir en casi el doble, a pesar de que el valor de estas se redujo a \$5 mensuales, cuando era de \$8 anteriormente.

Cuadro N°. 23 Aportaciones
En miles de US \$

| Periodo | Monto |
|---------|-------------|
| 2001 | \$ 2,790.75 |
| Jun-04 | \$ 3,934.50 |

Fuente: Balances Generales 2001 y
2003 de ACCOVI de R. L.

En cuanto a depósitos se refiere, el hecho de formar parte de los intermediarios financieros no bancarios, como ya dijimos reiteradamente significo la captación de recursos del publico en general, bajo el respaldo del

ente supervisor SSF, esto genero mas confianza y el incremento de la demanda efectiva, de esta manera la cooperativa incremento su fondo patrimonial y promovió abiertamente la cultura del ahorro

Los saldos de depósitos se comportaron durante el periodo de manera ascendente, crecieron en el primer año de iniciado el proceso 2001-2002; pero a partir de este año a finales de 2003 decrecieron, según informes de la memoria de labores de la cooperativa esto se debe a ajustes generados por la competencia de mercado en cuanto a las tasas de interés que obligaban a reducir la carga pasiva. A Jun/04 el panorama parece revertirse y aunque en poca proporción los saldos aunque en menor proporción empiezan a crecer.

La cartera de depósitos se encuentra distribuida principalmente entre sus asociados y en las siguientes clases de depósitos: Ahorro a la vista, depósitos de ahorro programado, depósitos a plazo fijo y depósitos restringidos e inactivos. El ahorro a la vista creció en US \$ 599.98 miles o 16.14%, el ahorro programado se redujo en 32.6%, en la misma dirección el ahorro a plazo disminuye en 3.1%, mientras que el restringido se incremento en 8.04%, en la totalidad del periodo los saldos de depósitos crecieron en 1.84% (Ver cuadro N°. 24); como puede verse la tendencia es a la reducción de pasivos a largo plazo, los ahorros a la vista mantienen un nivel de crecimiento moderado ya que la cooperativa ofrece una de las más altas tasas de interés pasiva en el mercado y ya que la regulación le permite captación del publico en general puede competir en el mercado por el lado de los precios.

Cuadro N° 24. Saldos de Depósitos

| Periodo | Saldos de depósitos |
|----------------|----------------------------|
| 1998 | \$ 5,840.00 |
| 1999 | \$ 7,737.14 |
| 2000 | \$ 10,285.71 |
| 2001 | \$ 12,697.14 |
| 2002 | \$ 13,563.00 |
| 2003 | \$ 12,998.00 |
| 2004* | \$ 12,931.10 |

*: Datos a Jun 2004

Fuente: ACCOVI de R. L.
Memoria de labores 2003.

❖ Líneas de Crédito

Como ya se menciona la cooperativa habilito nuevas líneas de crédito, en el año 2001, esto sumado a la situación del país, definió la demanda ya que la línea de vivienda y sus diferentes tipos de crédito llegaron a representar el 57% de la cartera total a diferencia del año anterior que solo era de 28.5% (ver cuadro N°. 25)

Cuadro N° 25. Líneas de crédito 2001
En miles de US \$

| Línea de crédito | N°. De Créditos | Monto Total |
|------------------|-----------------|--------------------|
| Consumo | 563 | \$ 2,162.10 |
| Comercio | 225 | \$ 662.04 |
| Vivienda* | 1,110 | \$ 5,089.66 |
| Computo | 1 | \$ 1.71 |
| Total | 1,899 | \$ 7,915.51 |

* Incluye las líneas de crédito de: Vivienda, Vivienda terremoto, FONAVIPO terremoto, FONAVIPO Tradicional, Crédito Hipotecario.
Fuente: Memoria de labores 2001 ACCOVI de R. L.

Para este mismo año la línea de comercio se redujo en un 52% con respecto al año anterior, pasando de 429 a 225. Con respecto al crecimiento de la cartera de créditos como puede verse en el cuadro N°. 26, que en los primeros dos años del segundo quinquenio del noventa crece para luego el resto del noventa decrecer, lo que coincide con el comportamiento de la economía a ese periodo, en el año 1999 puede verse la mayor tasa de crecimiento alcanzando, casi un 64%, en el año 2001 cuando entran en el proceso de regulación la tasa de crecimiento era de menos del 1%, en el 2002 decrece y en el 2003 se revierte la tendencia.

En promedio para el periodo 2001-2004 la cooperativa presenta un comportamiento de cartera de créditos muy pronunciado, los dos primeros años se compensan mientras que en el 2003 la recuperación es bastante buena y los seis meses que han transcurrido de este año el crecimiento es significativo con un crecimiento promedio de 14.56%.

Según comentarios del gerente general de ACCOVI, agencia San Vicente “ Para el 2003 se ha colocado mayor numero de créditos, ya que el crédito estaba dormido y lo hemos reactivado”, esto gracias a planes estratégicos de

negocios que no eran llevado a cabo con anterioridad, ya que surge del saneamiento realizado al interior de la cooperativa y que en alguna medida es por el nuevo marco regulatorio adoptado a partir del proceso de regulación.

Cuadro N° 26 Crecimiento de la Cartera de préstamos en miles de US \$

| Periodo | Cartera de préstamos (Neta) | Variación Absoluta | Variación Porcentual |
|---------|-----------------------------|--------------------|----------------------|
| 1995 | \$ 2,228.57 | | |
| 1996 | \$ 3,234.29 | \$1,005.72 | 45.13% |
| 1997 | \$ 4,982.86 | \$1,748.57 | 35.09% |
| 1998 | \$ 6,457.14 | \$1,474.28 | 29.59% |
| 1999 | \$ 10,571.43 | \$4,114.29 | 63.72% |
| 2000 | \$ 12,228.60 | \$ 1,657.17 | 15.68% |
| 2001 | \$ 12,338.84 | \$ 110.40 | 0.90% |
| 2002 | \$ 12,227.66 | -\$ 111.18 | -0.90% |
| 2003 | \$ 14,397.12 | \$2,169.46 | 17.74% |
| 2004* | \$ 16,035.10 | \$1,637.98 | 11.38% |

Fuente: Elaborado a partir de memorias de labores de ACCOVI de R. L, Varios años.

*: Datos preliminares a Jun/04.

La cartera además ha tenido la inyección de una nueva línea de crédito que inicia en febrero de 2002, la **línea de microcrédito**, que representa uno de los más importantes nuevos servicios ofrecidos por la cooperativa, en los cuadros N°.27 y N°.28 puede verse el comportamiento de esta cartera, a Jun/04 representa 1.99% de la cartera total, a pesar de que el porcentaje de participación de esta línea de crédito es pequeño, crece rápidamente y el segmento al que se le ofrece suele ser de gran importancia, en cuanto al objetivo de desarrollo que la institución promueve y también por el alto porcentaje de demanda potencial insatisfecha que representa.

Para el periodo comprendido entre Dic/02 y Dic/03 la cartera de microcrédito creció 53% y para el primer semestre de 2004 creció en 33%, si el comportamiento se mantiene podemos decir que el crecimiento de 2004 será superior al año anterior. Este comportamiento nos lleva a pensar que la línea de microcrédito ha tenido gran aceptación dentro del mercado de la microempresa, prueba de ello es su crecimiento

Cuadro N° 27. Cartera de Microcrédito

| Periodo | N° de Microcréditos Activos | Monto Promedio | Cartera Total Línea de Microcrédito |
|----------------|------------------------------------|-----------------------|--|
| A Dic/02 | 395 | \$ 244.74 | \$ 96,673 |
| A Dic/03 | 606 | \$ 404.45 | \$ 245,097 |
| A Jun/04 | 809 | \$ 393.93 | \$ 318,686 |

Fuente: Datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

Sin lugar a duda la regulación ha significado ventajas y una de ellas es que a partir de febrero del 2002 la institución ofrece servicios de crédito dirigidos a los micronegocios, el programa nace con el objetivo de apoyar a este segmento de mercado que por sus características específicas no es fácilmente sujeto de crédito en el sector formal.

Cuadro N°. 28 Tasa de Crecimiento de Cartera de Microcrédito

| Periodo | N° de Microcréditos Activos | Crecimiento en numero de Microcréditos | Crecimiento (%) | Crecimiento de Cartera |
|----------------|------------------------------------|---|------------------------|-------------------------------|
| Dic-02 | 395 | N/D | N/D | N/D |
| Dic-03 | 606 | 211 | 53% | \$ 148,425 |
| Jun-04 | 809 | 203 | 33% | \$ 73,589 |

Fuente: Datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

Los microcréditos otorgados a partir de la fecha anteriormente mencionada se han caracterizado en su mayoría por ser otorgados al sector comercio, además se puede decir que el 90% de usuarios son mujeres, lo que puede explicarse por que los micronegocios atendidos son ubicados en los mercados en donde las actividades casi en su totalidad son realizadas por mujeres.

El monto promedio concedido oscila entre US \$400 y US \$500 y el plazo promedio es de 3 a 4 meses, las garantías exigidas son prendarias en su gran mayoría (90%) y el resto son garantías fiduciarias.

Los microcréditos son otorgados a una tasa de interés nominal de 2.5% mensual y la persona que califica para acceder al préstamo debe asociarse a la cooperativa por lo que debe pagar un monto en aportaciones y en tramites no

existe una tasa de interés diferenciado; pero si incentivos a los clientes con excelente record crediticio (premio en aumento de capital y mayor rapidez en el desembolso).

El plazo promedio de aprobación de un préstamo es de 1 a 3 días, ya que el cliente debe ser evaluado por una analista de microcrédito, no es requisito indispensable que el negocio lleve contabilidad formal; pero si es de vital importancia la solvencia moral del cliente.

b) Profundidad; indica la prioridad social que se le asigna a la expansión de la frontera de servicios financieros, es decir que se enfoque a un segmento de la población por ejemplo, el género (se favorece a las mujeres), lugar (se favorece la zona rural), educación, grupo étnico (se favorece minorías) y acceso a los servicios públicos (se favorece a los que carecen de acceso), el indicador más común para la profundidad es el tamaño del préstamo que dependerá de la tecnología de crédito y características del deudor.

La cooperativa hasta 2001 se caracterizaba por otorgar créditos de consumo, comercio, producción y vivienda; pero a partir de este año incorpora otras modalidades en esta ultima línea; favoreciendo a todos los afectados por los terremotos, adicionalmente a estas nuevas líneas de crédito de vivienda se suma en el 2002 la línea destinada al sector microempresarial, en dichos créditos los montos oscilan entre \$244 a \$404 (Ver cuadro N°. 29) a junio de 2004 el promedio es de \$394, a pesar de esta reducción podemos concluir que el tamaño promedio es bajo, según entrevista realizada al gerente general y jefe de agencia de la casa matriz, en San Vicente, el promedio es alrededor de \$400, característico del sector atendido, la institución define microcrédito a partir del monto a prestar, no así por el tamaño del negocio, numero de personas que laboran en este, ni por el monto de activos, generalmente el usuario de este servicio se ubica en el segmento de subsistencia de la microempresa, este sector de la población no era atendido antes de que la institución se incorporara al proceso de regularización, lo que se traduce en un beneficio mas logrado por la regularización.

Cuadro N° 29. Cartera de Microcrédito

| Periodo | N° de Microcréditos Activos | Monto Promedio | Cartera Total Línea de Microcrédito |
|----------|-----------------------------|----------------|-------------------------------------|
| A Dic/02 | 395 | \$ 244.74 | \$ 96,673 |
| A Dic/03 | 606 | \$ 404.45 | \$ 245,097 |
| A Jun/04 | 809 | \$ 393.93 | \$ 318,686 |

Fuente: Datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

c) Variedad; se trata de la ampliación de los servicios financieros como depósitos, créditos a pequeña y mediana empresa.

En cuanto a este aspecto de evaluación podemos decir que ACCOVI ofrece una gama de servicios financieros que nacen a raíz de la regularización y además la seguridad que ahora proyecta le han valido el cambio de compañía aseguradora, permitiéndoles mayor respaldo a precios razonables, en palabras del gerente general de ACCOVI, San Vicente Lic. Nelson Alvarado “ La compañía aseguradora les ha proporcionado mayores beneficios, esto debido a que la cartera de crédito era bastante buena, cuando se contrato el servicio de seguros, ahora es aun más grande, ACCOVI es una compañía de mayor presencia que si puede dar altos beneficios”, en nuestra opinión si ACCOVI no estuviera regulada esa proyección de estabilidad y solidez financiera no seria posible si no formara parte de los intermediarios financieros no bancarios auditados a parte de sus controles internos y externos por la SSF, esto es una buena carta de presentación ante organismos y compañías de servicios y/o de apoyo.

d) Costo; Se trata de reducir los costos de transacciones con un nuevo marco regulatorio que da prioridad a grupos metas, se mide por el nivel de costos de transacción que se le imponen a los clientes, además de los intereses que debe pagar por el préstamo.

ACCOVI cobra una tasa de interés nominal de 2.5% mensual para todas las líneas de crédito, para microcrédito adicionalmente se presenta otros recargos, como ya se dijo para obtener un crédito la persona debe asociarse por tanto esto implica pagar una aportación de asociado y una aportación para cuenta de ahorro; un monto por tramite, este incluye papelería (ver cuadro N°.30);

cuando la persona se ha incorporado como asociada al momento de recibir el desembolso paga una comisión de 2% + IVA (impuesto al valor agregado del 13%) sobre saldo; un seguro sobre deuda y si la persona se retrasa en el pago de su cuota paga una tasa de interés de 6% anual sobre saldos en mora.

Para identificar la tasa real por microcrédito a continuación se presenta un ejercicio hipotético, donde se han tomado como parámetro los montos promedios alrededor de US \$400 y el plazo de 4 meses, además se asume que la amortización es constante y que el préstamo se desenvuelve en condiciones normales, es decir, la persona no tiene ningún atraso en sus pagos.

Cuadro N° 30. Cargos de un microcrédito.

| Cargos | Monto |
|----------------------------------|------------------------|
| Aportación para cuenta de ahorro | US \$3 |
| Aportación de asociado | \$5 |
| Tramites | \$1.71 |
| Comisión | 2% Sobre saldo + IVA |
| Seguro sobre deuda | \$.049 por cada \$1000 |
| Interés por mora | 6% anual sobre saldos |

Fuente: Datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

Como puede verse en el cuadro N°. 31, para un préstamo de \$400 el microempresario paga US \$119.2 más, representando un incremento en el monto de 29.80%.

Según los datos obtenidos la tasa de interés real mensual en promedio es 4.95% mensual (ver anexo 4), el objetivo de este ejercicio es tener en cuenta que la tasa de interés real es mayor a la nominal y aun es mas baja de lo que cobraría un prestamista e incluso es menor de lo cobrado en concepto de interés por algunas tarjetas de crédito, además es necesario decir que un crédito dirigido a una población que carece de garantías reales implica mayor costo en cuanto a la información que debe recabarse para ser concedido el crédito y brindarle seguimiento lo que se traduce en mayores costos para la

institución, que deben ser solventados mediante a nueva tecnología e incremento en la productividad.

Cuadro N° 31. Cargos Totales sobre Crédito

| Cargos | Monto |
|--|------------------|
| Monto desembolsado | \$ 400.00 |
| Tramite | \$ 1.71 |
| Cuota | \$ 100.00 |
| Intereses(4 meses) | \$ 25.00 |
| Comisión | \$ 60.00 |
| Ahorros mensuales | \$ 12.00 |
| Aportación al mes | \$ 20.00 |
| Seguro /deuda | \$ 0.49 |
| Total a pagar por el microcrédito | \$ 519.20 |

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

2.2.4.2. Sostenibilidad

Para esta evaluación se consideraran como indicadores primordiales; la sostenibilidad operacional, total patrimonio, adicionalmente se vera el criterio que la institución maneja para medir su sostenibilidad, el fondo patrimonial.

❖ La sostenibilidad operacional

Viene dada por la relación de ingresos operativos entre los costos financieros mas gastos operativos mas gastos de provisión de reservas, en el cuadro N°. 32 se presenta el comportamiento de esta razón, como puede observarse es mayor a uno lo que significa que los ingresos operativos han podido cubrir los costos que anteriormente se mencionan y aunque la relación es escasamente mayor a uno mantiene su ritmo de crecimiento a lo largo del periodo.

Además se puede decir que los ingresos operativos se han reducido ya se dijo anteriormente que la institución bajo sus tasas de interés para competir mejor en el mercado; pero también ha existido una disminución en los costos financieros mientras que los operativos se mantienen.

Cuadro N° 32. Sostenibilidad Operacional
en miles de US \$

| Items | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Ingresos Operativos | \$ 3,488.46 | \$ 3,070.81 | \$ 2,732.20 |
| Costos Financieros | \$ 1,791.24 | \$ 1,731.01 | \$ 619.17 |
| Gastos operativos | \$ 1,294.05 | \$ 1,063.6 | \$ 1,282.91 |
| Indicador de Sostenibilidad Operacional | 1.13 | 1.10 | 1.44 |

Fuente: Memorias de labores 2001, 2002 y 2003 de ACCOVI de R. L.

❖ Patrimonio Total

La sostenibilidad también implica que la institución aumente su patrimonio sin que esto se traduzca en mayor adquisición de pasivos, a continuación se presentan los activos, pasivos y patrimonio de ACCOVI de R. L. Antes y después de incorporarse al proceso de regulación bajo la LIFNB (ver cuadro N°. 33)

Cuadro N° 33. Patrimonio En miles de US \$

| Rubros | Dic-01 | Dic-02 | Dic-03 | Jun-04 |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Activos | \$ 18,093.19 | \$ 18,826.98 | \$ 19,228.54 | \$ 21,750.30 |
| Pasivos | \$ 13,965.29 | \$ 14,648.21 | \$ 13,858.23 | \$ 15,745.60 |
| Patrimonio | \$ 4,127.90 | \$ 4,178.77 | \$ 5,370.31 | \$ 6,004.70 |

Fuente: Memorias de labores 2001, 2002, 2003 ACCOVI de R. L. y publicación de estados financieros a Jun/04, La Prensa Grafica, Julio 30/04.

Los activos se incrementan y en mayor proporción el último semestre Jun/04, al detallar la cuenta es evidente que el incremento se da por el crecimiento en la misma dirección de la cartera de préstamos; los pasivos también crecen pero en menor proporción, por tanto el incremento de los primeros y en consecuencia del patrimonio no se está haciendo por medio de la adquisición de obligaciones, que pondría en peligro la solvencia de la institución.

❖ **Fondo Patrimonial**

De acuerdo a lo expresado por el gerente general de la agencia San Vicente⁴⁰, Lic. Nelson Alvarado, la cooperativa mide la sostenibilidad a partir del comportamiento de sus fondos prestables, si el fondo patrimonial incrementa pueden ofrecer un número mayor de servicios financieros a un mayor número de usuarios, en el siguiente cuadro observamos el comportamiento de esta variable en los tres últimos años.

Cuadro N° 34. Patrimonio y Fondo Patrimonial

| | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Patrimonio neto | \$ 3,725.00 | \$ 4,073.00 | \$ 4,690.00 |
| Fondo patrimonial /Activos ponderados | 28.60% | 28.40% | 28.70% |

Fuente: Memoria de Labores ACCOVI de R. L. / 2002 y 2003

Estos datos reflejan que la institución ha venido incrementando su patrimonio neto, el cual para el 2003 obtuvo un crecimiento de las aportaciones que hacen los asociados con respecto al 2002 de 15.1%, este incremento ha sido mayor que el que se experimentó en el año 2002 el cual refleja un crecimiento del 9% con respecto al 2001. Asimismo podemos observar que el fondo patrimonial con respecto a sus activos ponderados es en promedio es alrededor de 29% bastante mayor al requerimiento legal exigido por la SSF, que debe ser de 15%, a Jun/04 es de 28.1% y lo cual denota que la cooperativa está cumpliendo con holgura los requerimientos de la SSF demostrando fortaleza, solidez y capacidad de crecimiento.

“En alguna medida la institución no había llegado a la sostenibilidad antes de la regulación; pero era porque no estaba sana y además contaba con un alto nivel de mora” expresó el Lic. Nelson Alvarado.

❖ **Índice de morosidad**

La solvencia financiera de la institución a largo plazo también es cuestionada por un incremento de la morosidad, cuando esta crece se convierte en una señal de falta de apoyo de la clientela hacia la institución, por

⁴⁰. A Agosto de 2004 hubo un cambio gerencial, en la casa Matriz, a esa fecha el nuevo gerente general, quien proporcionó la información presentada es el Lic. Nelson Alvarado

ello la recuperación y disminución de la mora es indispensable para garantizar la viabilidad financiera.

El porcentaje de mora de la cartera total de ACCOVI para el 2002 y 2003 fue de 22.85% y 5.46% respectivamente, un porcentaje bastante bajo en el mercado de las Instituciones financieras no bancarias, el elevado índice de morosidad que existía a diciembre de 2002 fue motivo de preocupación para el Consejo de Administración quien oportunamente emitió una serie de acuerdos, políticas y nuevas estrategias incorporando dos colaboradores al comité de recuperación de mora para controlar en menor tiempo la gestión sobre la recuperación en las cuatro agencias, se recibió también la colaboración de las gerencias, jefes de agencias, gestores de mora, oficiales de crédito y dirigencia es así como se logro bajar el coeficiente de mora en 17.43%⁴¹ Siendo la cartera de microcrédito aparentemente una de las más riesgosas se pensaría que los niveles de morosidad son altos; sin embargo a jun/04 tenía 54 microcréditos con una mora > a 30 días, lo que representa el 6.67% de la cartera total de microcrédito que se aproxima al índice de la cartera total de créditos. Es importante mencionar que debido a las peculiaridades de esta línea de crédito su comportamiento es fluctuante, es decir que de un día a otro puede dispararse, según lo expresado por la supervisora de esta cartera Sra. Emeric López, sin embargo considera que la cartera lleva un buen manejo y los índices de morosidad son controlables debido al constante seguimiento de los prestamos.

La Cooperativa logra el equilibrio que le permite decir que es sostenible a partir del año 2003, en comentarios del Lic. Alvarado “La cooperativa ha llegado a su punto de equilibrio desde el 2003, porque su cobertura ha sido mayor y en gran medida se debe al manejo sano de las cuentas y los controles que el nuevo ente supervisor exige, no dejando de lado en importancia la nueva reestructuración gerencial cuyos planes estratégicos y de negocios difieren mucho de la administración anterior”, la estructura general administrativa estaba centralizada, solo había un gerente, lo que dificultaba el manejo de todas las agencias, actualmente la estructura general administrativa está

⁴¹. ACCOVI de R. L., Memoria de Labores, San Vicente, 2003.

orientada al negocio y se descentralizo (ver anexos 5 y 6), la institución funcionaba como una cooperativa tradicional, consecuentemente su estructura administrativa tenía el mismo corte y no era orientada al negocio, hoy en día, los nuevos miembros poseen experiencia, se les brinda capacitación constante, en cuanto al papel que como directivos ha cambiado no es lo mismo ser directivo de una institución no regulada que de una regulada, todo eso permitió el despegue de la cooperativa y ya hay metas básicas y consecuentes que se ven y se miden todos los días, agregó.

2.2.4.3 Productividad

La productividad por empleado se mide mediante la relación de la cartera de crédito e inversión (Neta) entre el número de empleados, y mide la cantidad de la cartera producida por empleado, según los datos del cuadro N°. 35 este indicador se ha incrementado en casi US \$15 mil, lo que se traduce en mayor eficiencia en cuanto a la colocación de créditos, desde un enfoque de optimización de recursos y de mejoras en la prestación de servicios.

Cuadro N° 35.
Productividad por
empleado en US \$

| Indicadores | 2002 | 2003 |
|--|--------------|--------------|
| Cartera de crédito e inversión(Neta) / N° de empleados | \$18,027,700 | \$17,612,000 |
| | 82 | 90 |
| Indicador de Productividad | \$ 200,310 | \$ 214,780 |

Fuente: Memoria de labores 2003 ACCOVI de R. L.

En cuanto a la productividad obtenida por los encargados de la línea de microcrédito, los oficiales de microcrédito, esta se presenta a continuación primero se presenta la colocación de créditos por agencia y a continuación el número de oficiales de microcrédito por agencia, es preciso aclarar que si bien existen 4 agencias y la miniagencia de Sensuntepeque esta fue abierta en julio/2004 y los datos presentados son a junio de este año (ver cuadro N°.36)

Cuadro N° 36. Distribución de microcréditos por agencia a jun/04

| | San Vicente | Cojutepeque | Ilobasco | Zacatecoluca | Sensuntepeque | Total |
|----------------------------------|-------------|-------------|----------|--------------|---------------|-------|
| N° de microcréditos colocados | 277 | 210 | 201 | 121 | | 809 |
| N° de oficiales de microcréditos | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 |

Fuente: Datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

La productividad por oficial de microcrédito, es medida por el saldo de la cartera total colocada entre el numero de oficiales y el numero de créditos activos entre el numero de oficiales de microcrédito, los indicadores presentados en el cuadro N°. 37 muestran que la productividad por oficial de microcrédito es de 135 microcréditos, mas adelante se vera si este promedio denota eficiencia o no.

Cuadro N° 37. Indicadores de Productividad

| Relación de Productividad | |
|---|----------|
| Saldo cartera total/# de oficiales de microcrédito | \$53,114 |
| # de microcréditos colocados/# de oficiales de microcrédito | 135 |

Fuente: Datos proporcionados por ACCOVI de R. L.

2.2.4.4. Gestión de Activos y Pasivos

Se hace énfasis en los indicadores de apalancamiento y nivel de liquidez de la institución. En cuanto al apalancamiento es la relación entre pasivos y patrimonio y liquidez es la relación entre Caja y Bancos y los Activos Totales.

El grado de apalancamiento nos indica la proporción de recursos externos con respecto al patrimonio que son utilizados en el desarrollo de las operaciones de la cooperativa (ver cuadro N°. 38), este indicador presenta un nivel bastante alto al inicio del periodo y al transcurso de este se va reduciendo, haciéndolo de ambos lados de la relación ya que tanto el patrimonio se ha incrementado como los pasivos se han reducido lo que da el resultado final.

Cuadro N° 38. Indicadores de Gestión de Activos y Pasivo

| Indicadores | 2001 | 2002 | 2003 | Jun-04 |
|----------------|------|------|------|--------|
| Apalancamiento | 3.38 | 3.51 | 2.58 | 2.62 |
| Liquidez | 0.27 | 0.30 | 0.19 | 0.19 |

Fuente: Datos obtenidos de las memorias de labores 2001-2003 de ACCOVI de R. L y publicación de estados financieros en periódico nacional jul/04

Con respecto al indicador de liquidez podemos decir que del total de activos representa el 20%, revisando la clasificación de los activos observamos que estos se concentran en la cartera de prestamos, cabe recalcar que a pesar de que el nivel de liquidez es bajo existe un respaldo de depósitos, así del total de éstos el 20% se registra en concepto de encaje legal (Art. 27 y 28 de LIFNB) cuya administración esta a cargo de la Federación de Cajas de Crédito y Banco de los Trabajadores (FEDECREDITO)

2.2.4.5. Objetivo de desarrollo

Una forma de medir indirectamente si el acceso a los servicios de microfinanzas, se ha traducido en un progreso en las condiciones de vida de los usuarios es a través de sus acciones, por ejemplo si utiliza repetida y continuamente los servicios financieros, realiza depósitos crecientes, si paga los prestamos con regularidad en los términos y condiciones convenidos y además esta dispuesto a pagar las tasas de interés que la institución maneja, con el único fin de tener acceso a dichos servicios, se puede suponer a modo de percepción que los clientes se están beneficiando⁴²

Para evaluar si la cooperativa ACCOVI, después de iniciado el proceso de regularización ha continuado la prestación de sus servicios manteniendo el objetivo de desarrollo con el que fue creada, plasmado en su misión, se recurrió a realizar un sondeo de opinión entre 10 usuarios de sus servicios, específicamente a microempresarios, este fue realizado en la ciudad de San Vicente y a continuación se describe lo expresado en términos generales por los entrevistados.

⁴² Tomado de "El reto de las microfinanzas en América Latina: La visión actual", Claudio González, (Venezuela, 2002), Cap.3, p.85

En general los usuarios de los servicios financieros de ACCOVI han mejorado sus condiciones de vida como resultado de la contratación de servicios financieros con dicha entidad.

Unos de los beneficios más evidentes, que ofrece la cooperativa, son sus tasas de interés, tanto activas como pasivas, por el lado de los créditos es una de las más bajas del mercado y comparada con los prestamistas informales, cuyas tasas cobradas oscilan entre 10-26% mensual, es sumamente baja, según lo declararon microempresarias que antes tenían préstamos con ellos y que ahora prefieren los servicios ofrecidos por la cooperativa, específicamente el microcrédito, asimismo la forma de pago es más factible ya que son pagos mensuales y en el caso de los prestamistas el pago es diario lo que dificulta más la solvencia y por ende caer en mora e incrementar más el pago.

Al mismo tiempo la institución les da la oportunidad de ser parte de la cooperativa y gozar de los beneficios de ser asociados:

- Consulta médica, gratis.
- Capacitación a los asociados e hijos, en computación.
- Incrementos en la cobertura de seguros de depósitos a plazo de \$11,428.57 a \$ 22,857.14, este beneficio se brinda a partir del año 2003 con la nueva aseguradora al igual del incremento de \$ 5,714.29 a \$ 11,428.57 en aportaciones y ahorros.
- Beneficio de recuperación de gastos funerarios.
- Becas de estudios a alumnos de escasos recursos.
- Festejos navideños a niños en las ciudades donde están las agencias y donaciones para realizar celebración del día del niño.
- Donaciones diversas a entidades e instituciones educativas de benéfica.

La consulta médica, que viene a funcionar como un seguro médico y el incremento de las coberturas se presentan a raíz de la regularización y la contratación de un nuevo paquete de seguro.

También se identificó que ACCOVI proporciona mayor información en cuanto a la tasa de interés nominal y otros recargos a pagar, a diferencia de los que habían tenido préstamos con otras instituciones de la zona, que no se percataron y no les informaron de cuánto era la tasa de interés a pagar por

sus créditos, hay que recordar que el cúmulo de usuarios tiene niveles de educación bajos y deben ser instruidos adecuadamente al contratar servicios.

Los microempresarios mencionan estar dispuestos a seguir contratando créditos con ACCOVI y de hecho tienen mas de 2 prestamos con ellos, incluso algunos están en las líneas rotativas que se les otorgan a los clientes clasificación A y consiste en que se les concede un monto para un año y los desembolsos se dan cuando el lo crea necesario, por ejemplo cada 3 meses, esta clase de incentivos no son ofrecidos por las instituciones bancarias, según lo manifestado por otra microempresaria entrevistada, “cuando yo tenia un crédito en una institución formal bancaria por un pequeño atraso en el pago fui tratada como un nuevo cliente en el momento de contratar un nuevo crédito, lo que no es el caso de ACCOVI”, dijo.

Otra ventaja identificada por los microempresarios es la rapidez, en la resolución de sus solicitudes, que va desde 1 a 4 días lo que se traduce en una reducción en los costos ya que cada hora que se dedica a los tramites es perdida de dinero para el usuario.

En casos aislados, hay usuarios que no contratarían otro crédito con la cooperativa, aunque no proporcionaron información del por que, durante la entrevista se detecto que el crédito no fue utilizado para el negocio sino que para consumo, este mal uso, no produjo mejoras en el negocio, por lo que se aconsejaría a la institución que junto con el otorgamiento del microcrédito den capacitaciones para orientar al usuario en cuanto al uso del mismo.

Como ya se dijo el microcrédito no se encuentra diversificado y para los terremotos de 2003, llevo a muchos negocios en especial los de comercio a que sufrieran perdidas y esto no les posibilito la continuación en el pago de sus cuotas, cayendo en la morosidad, por lo que tuvieron que cancelar sus créditos con ACCOVI, muchos han visto reducido su negocio; pero si quisieran volver a contratar créditos con ellos en vez de otra institución y/o agiotistas, manifestó otra microempresaria, que cayó en mora; pero no porque el negocio no produjera las ganancias tales para pagar el préstamo, ni por las condiciones y características del microcrédito, si no por un shock externo que la llevo a condiciones de iliquidez.

La mayoría de microempresarios entrevistados destinaron sus créditos al incremento de su materia prima y mejoramiento de sus micronegocios, los han “surtido” y ya no se preocupan tanto por el costo que les genera el tener un préstamo por el pago de tasas de interés mas bajas en comparación con otros intermediarios financieros, por lo que han declarado continuar utilizando los servicios de ACCOVI y no solo el microcrédito sino además continuar realizando depósitos en sus cuentas de ahorros.

A manera de conclusión podríamos decir que los usuarios en general han sido beneficiados por las facilidades que presenta la institución después de regulada ya que la línea de microcrédito por ejemplo, genera condiciones que favorecen el contrato de un préstamo, no necesitan fiador pues se basa en garantía prendaria; además de este servicio pueden ahorrar y cuentan también con un seguro por sus depósitos y aportaciones.

Gracias a las facilidades ofrecidos por la cooperativa muchos usuarios mantienen a sus familias, pues sus negocios generan mayores ganancias por el hecho que tienen mayor cantidad de insumos que ofrecer (comercio) y los compran más baratos ya que cuentan con efectivo y compran al contado y al por mayor.

La rapidez y la familiaridad que identifican con la cooperativa hacen que sea una de las instituciones mas reconocidas y preferidas en la zona, por lo que su entrada en el proceso de regulación no ha significado el sacrificio en la atención de la población meta.

2.2.5. Evaluación total del proceso de regulación.

ACCOVI es una intermediaria financiera que ha incrementado su cobertura, mantiene niveles aceptables de sostenibilidad, esta mejorando su eficiencia y cuida sus obligaciones con terceros y además atiende a una población que incluye segmentos que son excluidos del sistema bancario tradicional, prueba de ello es la apertura de la línea de microcrédito, en el 2002 a un año de entrado en el proceso de regulación, esta nueva línea microcrédito ha mantenido carteras con una tasa de crecimiento superior al 30% (ver cuadro N°. 39) y ha beneficiado a cientos de microempresarios gracias a su facilidad en cuanto a requisitos se refiere, según lo expresado por los mismos.

Es importante mencionar que además es a partir de la regulación que la cooperativa dirige parte de sus servicios a destinos productivos, la microempresa lo que le hace merecedora del título de microfinanciera en sentido estricto.

Es bien sabido que la institución antes de iniciar el proceso de regularización contaba con un número considerable de usuarios entre asociados y demandantes de servicios financieros; pero el hecho de estar regulados le ha permitido entre otras cosas la captación de depósitos del público en general, lo que ha redundado en un incremento en ahorros a la vista.

Además esta expandiendo su zona de acción prueba de ello es la apertura de una miniagencia en Sensuntepeque y la proyección de la inauguración de una más en la zona central, lo que permitirá la diversificación por zona geográfica ya que en la actualidad se concentra en la zona paracentral.

Cabe destacar que el indicador de la mora ha mejorado durante el periodo en estudio logrando la reducción en el 2003 de 22.85% a 3.1% lo que significa un decrecimiento en 19.75%.

En el cuadro N°. 40, observamos que los ingresos operativos han decrecido según sus directivos estos se vieron afectados por la disminución en la colocación de préstamos que se había previsto, lo que origina una reducción en el ingreso por intereses, si bien es cierto la institución maneja altas tasas activas y pasivas debe ajustarlas a los costos que produce el manejo de microcréditos y no pensar que su baja cuantía no pone en peligro la sostenibilidad operativa de la institución.

Podemos decir entonces que la cooperativa se encuentra en un nivel aceptable de sostenibilidad operacional ya que sus ingresos cubren ligeramente los costos y esto se evidencia con un indicador promedio mayor al mínimo aceptable que es 1.

La tasa de eficiencia operativa es la relación de gastos operativos entre el promedio de cartera bruta, como puede verse en el cuadro N°. 41. esta es baja al igual que la productividad por empleado, aun así según los datos obtenidos y las entrevistas realizadas la cooperativa esta adecuando su personal al

cambio institucional que ahora presenta, prueba de ello son los cambios en los mandos gerenciales.

Cuadro N° 39. Indicadores de Cobertura y Calidad de Cartera

| ITEMS | 2001 | 2002 | 2003 | Jun-04 |
|--|--------------|--------------|-------------|-------------|
| N° de créditos activos de crédito | 1,899 | 1,453 | 1,347 | N/D |
| Cartera Bruta Total | \$ 12,339.00 | \$ 12,227.66 | \$14,397.12 | \$16,035.10 |
| Crecimiento de la cartera bruta (Anualizado) | \$ 12,338.00 | - 112.34 | \$ 2,168.46 | \$1,636.98 |
| Saldo promedio por numero de créditos | \$ 6,497.63 | \$ 9,077.70 | \$10,688.29 | N/D |
| Numero de microcréditos activos | N/D | 395 | 606 | 809 |
| Crecimiento de cartera de microcrédito | 0 | N/D | 53% | 33% |
| Indice de Morosidad de cartera Total | 18.48% | 22.85% | 3.1% | |
| N°. De puntos de servicio | 4 | 4 | 4 | 5 |
| Saldo de depósitos | \$12,697.14 | \$13,563.00 | \$12,998.00 | \$12,931.10 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias de Labores 2001-2003 y publicación en periódico nacional de estados financieros Jun/04.

Cuadro N° 40. Indicadores de Rentabilidad y Sostenibilidad

| Items | 2001 | 2002 | 2003 | Jun /2004 |
|---|------------|------------|------------|------------|
| Sostenibilidad operacional | 1.13 | 1.1 | 1.44 | 0.95 |
| Total patrimonio | \$4,127.90 | \$4,178.77 | \$5,370.31 | \$6,004.70 |
| Crecimiento del patrimonio (Anualizado) | \$88.64 | \$49.87 | \$1,190.54 | \$633.39 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias de Labores 2001-2003 y publicación en periódico nacional de estados financieros Jun/04.

Cuadro N° 41. Indicadores de Eficiencia y Productividad

| Items | 2001 | 2002 | 2003 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Tasa de eficiencia operativa | 0.44 | 0.35 | 0.26 |
| Cartera bruta por personal | | 37% | 26.06% |
| Oficiales de crédito como % personal total | | 0.073 | 0.067 |
| Productividad por empleado | | \$ 200.31 | \$ 214.78 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias de Labores 2001-2003 y publicación en periódico nacional de estados financieros Jun/04.

A dic/03 se reportó una productividad por oficial de crédito de 210 créditos en promedio institucional, según informes del Boletín Microenfoque a diciembre 2003, la productividad de ACCOVI es de 135 microcréditos aun muy bajo del promedio ponderado entre las instituciones participantes (31) que alcanza 228; los niveles mínimos y máximos son 21 y 438 microcréditos respectivamente, como podemos apreciar la productividad por oficial de microcrédito de ACCOVI esta muy por debajo de los parámetros promedios nacionales y aun se coloca mas abajo si se compara con los promedios a nivel latinoamericano que son 280 microcréditos por oficial.

En cuanto a los montos colocados el promedio institucional es de \$241, 655 y el de ACCOVI es de \$53,114 (Ver cuadro N°.37). En el cuadro N°. 38 se pudo observar la gestión de activos y pasivos y tenemos que la cooperativa tiene un bajo comportamiento en su capacidad de pago, para hacer frente a los compromisos adquiridos a corto plazo, pues la medida esta muy por debajo del mínimo aceptable que es de 1 y va decreciendo al transcurrir del periodo en cuanto al apalancamiento la institución debe tener mas cuidado en cuanto a sus obligaciones, sin duda es una preocupación constate pues se observa que el índice se reduce en el transcurso del periodo en estudio.

Haciendo un balance general de los indicadores, la cooperativa hace esfuerzos por incrementar su cobertura y darle servicios a los excluidos del sistema y esta se respalda en su aumentado fondo patrimonial, sin embargo debe cuidar aspectos de gestión en cuanto a liquidez y obligaciones.

2.3. Comparación de resultados de desempeño de la cooperativa con Indicadores promedios de América Latina.

“A nivel mundial las instituciones de microfinanzas cuentan con mas activos, apalancan mas capital y atraen mas inversiones comerciales, atienden menos clientes y generan pocos ingresos... en América Latina las carteras de créditos se financian cada vez mas con fuentes comerciales (especialmente el ahorro) y los gastos operacionales se disminuyen a medida que muchas, pero no todas las IMF`S se hacen más eficientes”⁴³.

Como menciona la cita anterior en los últimos años las características de los nuevos intermediarios financieros han cambiado, muchos se han sometido a procesos de regulación que mejoraron o por el contrario afectaron sus indicadores financieros, a continuación se presenta una comparación entre los indicadores obtenidos de la evaluación de desempeño de ACCOVI de R. L. y los que presentan las instituciones microfinancieras de América Latina, para ello se tomaron los indicadores de las IMF`S autosuficientes, que ofrecen informes a Microbanking Bulletin, para el año 2003.

En el cuadro N°. 42 se puede denotar que a pesar de que ACCOVI cuenta con un numero de agencias y personal menor que las instituciones de América Latina, es una institución operacionalmente mas autosostenible que las instituciones latinoamericanas, en cuanto al total del activo ACCOVI tiene US \$2.86 millones más, esto puede deberse a la depuración y saneamiento de la cartera de créditos tras el proceso de regulación; al hablar de la relación de patrimonio y activos la cooperativa esta por debajo del promedio de la región, a pesar de ello tiene 14 puntos porcentuales mas de lo exigido por la ley de intermediarios financieros no bancarios (15%).

ACCOVI posee una cartera bruta de créditos 16.06% superior al promedio de América Latinoamérica, en cuanto al numero de prestatarios activos la cooperativa dijo no llevar un control, pero se puede pensar en un proxi con el numero de créditos activos 1,347 lo que esta muy por debajo del promedio que es de 21,200; debemos recordar que el tamaño de la intermediaria es pequeño al compararse con algunas IMF`S de América Latina, por lo que se recomienda

⁴³. Jared Miller, “ Benchmarking las microfinanzas en América Latina” en Microfinance Information eXchange, (Agosto 2003).

mejorar su cobertura y lograr un número significativo de clientes en la zona de influencia geográfica.

En cuanto a la población meta ACCOVI una de los segmentos que atiende son los microempresarios que en su mayoría son mujeres, el 90% en el caso de la línea de microcrédito, un sector de la población que ha sido excluido al acceso de recursos financieros formales, las instituciones de microfinanzas de América Latina cubren un poco más de la mitad de su cartera en atención del género femenino.

Los indicadores de rentabilidad y sostenibilidad observados nos muestran una ACCOVI con autosuficiencia operacional muy por encima a la del promedio de los países de Latinoamérica y aunque anteriormente dijimos que es ligeramente sostenible aventaja a la región teniendo 144% y el promedio latinoamericano es de 126% respectivamente y es aquí donde se demuestra que la cooperativa avanza en materia de rentabilidad, siempre sin descuidar el aumento en la cobertura de poblaciones metas, entre ellas los más pobres.

La cartera de ACCOVI demuestra una cartera de riesgo mayor a 30 días mejor cuidada que el promedio regional colocándose un punto porcentual más abajo, hay que recordar que en parte la institución dedica parte de la cartera a la línea de microcrédito donde los préstamos son de muy corto plazo y en donde 30 días es un periodo adecuado de riesgo y debe por tanto ser bajo.

Resumiendo, podemos decir entonces que ACCOVI no se aleja tanto de lo expuesto en la cita que se encuentra al inicio de este apartado, es una institución relativamente pequeña en cuanto al número de sucursales y personal, que otorga créditos cuyos montos van desde los característicos de microcrédito, \$400-500 hasta créditos de vivienda, que no posee diversificación en cuanto a zona; pero que a pesar de ello es sostenible operacionalmente incluso arriba del promedio regional, en donde este indicador no corre riesgo en cuanto al índice de morosidad pues es bastante bajo, que posee carteras de créditos y volumen de activos también superiores y sin embargo necesita mejorar su productividad; pero a pesar de sus limitaciones atiende a segmentos poblacionales que tradicionalmente han sido excluidos del sistema financiero formal (microempresarios, mujeres)

| Cuadro N°.42 IMF`S de América Latina con autosuficiencia Financiera | | |
|--|----------------------------------|------------------------|
| | América Latina (Promedio) | ACCOVI de R. L. |
| Características de la Institución | | |
| Edad | 15 | 32 |
| Número de oficinas | 14 | 5 |
| Número de personal | 163 | 90 |
| Total del activo | \$ 16,366,175 | \$ 19,228,540 |
| Patrimonio / Activos (%) | 40.0 | 28.7 |
| Indicadores de Cobertura | | |
| Cartera bruta de préstamos | \$ 12,405,343 | \$ 14,397,120 |
| N°. de prestatarios activos | 21,200 | 1,347* |
| Saldo promedio de los créditos vigentes | 851 | 400-500** |
| % de prestatarios que son mujeres | 58.4 | 90.0 |
| Rentabilidad y Sostenibilidad | | |
| Autosuficiencia operacional (%) | 126.7 | 144.0 |
| Calidad de la Cartera | | |
| Cartera a Riesgo > 30 Días (%) | 3.8 | 4.8 |
| Productividad | | |
| Productividad del personal | 167 | 9 |
| Productividad por oficial de crédito | 591 | 135 |
| Ratio de la distribución del personal | 38.2 | 6.7 |

Fuente: Tomado de Microbanking Bulletin, 2003 y Memorias de Labores 2001-2003 publicación en periódico nacional de estados financieros Jun/04.

*: Se presenta el numero de créditos aprobados como un proxy del numero de prestatarios ya que la institución no lleva control de los mismos.

** : Este dato fue proporcionado sobre la base de entrevista realizada a Jefe de Agencia San Vicente, y es un aproximado pues no se lleva un control de dicho numero.

CAPITULO 3. CONCLUSIONES

El presente capítulo se divide en una serie de conclusiones con respecto al tema antes expuesto, que es, que a pesar de que las instituciones de microfinanzas en los últimos años han estado realizando cambios en sus marcos regulatorios, no obedece solamente a la búsqueda de sostenibilidad y eficiencia, sino que lleva implícito la necesidad de ampliar su cobertura tanto en servicios como en el número de usuarios.

Primero se presenta la conclusión sobre la principal aportación que hacen las microfinanzas en el desarrollo de la microempresa, que es el romper de alguna manera el círculo vicioso de la pobreza, donde la mayoría de microempresarios de subsistencia viven.

A continuación se realiza un balance del proceso de regulación financiera en El Salvador, bajo la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios (LIFNB), enseguida se hace una generalización a partir de un caso específico de regulación financiera, rescatando tanto ventajas como desventajas que conlleva el proceso y al final se realiza una conclusión general del tema.

3.1 Conclusión sobre la importancia de las microfinanzas para el desarrollo económico y social de la microempresa en El Salvador

El surgimiento de las instituciones microfinancieras ha estado dirigido a proporcionar un servicio institucionalizado, de mayor calidad y mejores condiciones al sector informal, la principal importancia que se les atribuye a las IMF'S es la de romper el círculo vicioso de la pobreza a través de la prestación de sus servicios, canalizando capital productivo a la población que ha estado excluida de dichos servicios, los microempresarios.

Muchos estudios han demostrado que los programas de crédito que proporcionan servicios financieros a hogares de bajos recursos se transforman en fuentes de capital semilla que permiten cierta estabilidad en la parte reproductiva de los negocios y de todo el núcleo familiar.

El acceso al crédito en algunos casos puede conducir a aumentos considerables en los ingresos, solamente si se manejan de forma adecuada, es decir, invertir los recursos en el negocio o invertirlos en cualquier actividad productiva, una mejora del ingreso de este tipo usualmente conlleva a un efecto positivo en otros aspectos, mejoras en sus condiciones de vida, del bienestar familiar, incluso la nutrición y la educación, también mejora en forma radical la capacidad de ahorro de la familia.

Sería razonable asumir que el microcrédito permite a las microempresas emprender proyectos que aunque son de baja productividad; antes no era posible llevarlos a cabo por la falta de acceso a servicios financieros (debido a la carencia de garantías reales) por lo que el microfinanciamiento conlleva una importante contraparte social.

3.2 Conclusión sobre la tendencia de las instituciones de microfinanzas en El Salvador

La mejora de la reglamentación y la supervisión de las microfinanzas es una tendencia y un gran desafío en América Latina, donde los controles prudenciales impiden el desarrollo total de verdaderas reformas financieras.

Los procesos de regulación no solo se traducen en beneficios para la institución que los lleva a cabo, es un gran esfuerzo disciplinario que implica inversión de recursos financiero, humanos, técnicos y organizativos, que a la larga buscan un mayor desempeño de la entidad; pero en este periodo de

transición deben ser sacrificados viejos esquemas que no encajan con los nuevos marcos regulatorios.

En El Salvador las intermediarias financiera no bancarias bajo la LIFNB han demostrado que la regulación es rentable tanto para ellas como para el usuario potencial, durante el 2002, es decir a un año de que iniciaran el proceso de regulación las instituciones mencionadas fortalecieron sus niveles patrimoniales en más del 9% y aunque obtuvieron menos ganancias que en el 2001, debido a que cayeron los márgenes de intermediación, pudieron incrementar sus activos en cerca del 20%, la reducción de las ganancias se debió al efecto de la dolarización de la economía, las bajas tasas de interés y la sobrelíquidez del sistema, lo que incidió en los ingresos de operación que disminuyeron 4.5%, con todo las ganancias obtenidas por las intermediarias financieras no bancarias fue a nivel global de \$2.6 millones contra³⁴, lo que no esta nada mal, además del saneamiento que están haciendo al interior de estas en donde se fortalecen estructuras organizacionales que llevaran a incrementos en la productividad y la eficiencia.

Pero al hacer un balance la regulación la regulación financiera traduce las exigencias en fortalezas, pues al cumplir los requerimientos financieros que el ente regulador exige la institución se proyecta con mayor solidez.

3.3 Conclusión a partir de la experiencia de ACCOVI.

A partir de la evaluación de desempeño, de las entrevistas realizadas a los directivos de la intermediaria financiera no bancaria ACCOVI de R. L y del sondeo de opinión llevado a cabo podemos destacar algunas ventajas y desventajas que un proceso de regularización en general implica.

La regulación financiera permite incrementar el fondo patrimonial, ya no solo por el lado de las aportaciones de sus asociados o de donaciones, sino además de recursos proveniente del publico en general, esto se traduce en una posibilidad de incremento en la cobertura y diversificación de servicios.

Las carteras de créditos se incrementan ya que pueden ofrecer nuevos productos y/o servicios financieros que pueden ser dirigidos a una población

³⁴ El Diario de Hoy, "Financieras bancarias ganan peso" en negocios@elsalvador.com, (3 Junio 2003), El Salvador.

excluida de servicios financieros, por ejemplo los microempresarios de subsistencia, a los que se puede ofrecer microcréditos de bajos montos, plazos muy cortos y en donde no es requisito indispensable presentar estados financieros del negocio y es evidente que muchos no los tienen y además las garantías exigidas son más bien una presión a nivel simbólico y una forma legal conveniente y funcional para la microfinanciera (carácter prendario); pero ello implica que deben adoptarse tecnologías y mecanismos novedosos que permitan reducir los costos pues los microcréditos suelen ser muy costosos operativamente, generan una serie de papeleo en las agencias, se emplea mayor cantidad de recursos en su seguimiento y recuperación; pero en gran volumen son rentables.

ACCOVI además se transformó en una institución financiera que brinda los servicios de microfinanzas en un sentido más estricto ya que con la línea de microcrédito, estos recursos son dirigidos en teoría a actividades productivas y son adquiridos por usuarios que antes carecían de servicios financieros adecuados y acordes a sus necesidades.

Además el mayor control financiero, exigido a nivel interno, externo y por el ente regulador, proporciona una imagen segura, sólida y solvente a la institución gracias a la disciplina financiera, esta proyección de estabilidad, es garante para que organismos de apoyo inviertan fondos en la entidad o para que el usuario siga prefiriendo sus servicios por que da mayor confianza.

Pero el proceso no solo es ventajas y crecimientos, el proceso implica el incremento de costos por las exigencias del ente supervisor, por ese lado el incremento de sus costos financieros, ya que para perfilar como una institución transparente implica que debe publicar estados financieros, con mayor frecuencia que cuando no era regulada esto le resta competitividad ante instituciones que no son reguladas y ofrecen servicios de microcrédito subsidiados.

El ente regulador también exige indicadores más altos que los que pedidos a la banca comercial; como por ejemplo, mayor requerimiento del fondo patrimonial lo que limita la capacidad de crecimiento; menor capacidad de negocios debido a límites de asunción de riesgo; los negocios bancarios limitan la libre competencia ya que les resulta más fácil fondearse desde instituciones

autónomas de segundo piso, en cambio los intermediarios financieros no bancarios poseen una calificación menor debido a que esta ligada a costos mas elevados que el sector bancario, en conclusión podemos decir que el marco legal no esta en igualdad de condiciones con relación al sector bancario y sumado a esto existe se encuentran las barreras burocráticas.

3.4. Conclusión General

Las instituciones deben mantener un equilibrio entre la capacidad de atender a prestatarios muy pequeños (entre ellos los que viven por debajo del nivel de pobreza) y la rentabilidad, a pesar de todas las exigencias que se les fueren impuestas como los controles prudenciales (documentación de préstamos, provisiones y adecuación de capital), controles de protección (techos de tasas de interés), controles estructurales (requisitos de entrada y límites a las actividades de las instituciones financieras) esto solo puede lograrse mediante disciplina interna, estructuras gerenciales innovadoras y descentralizadas y adopción de tecnologías que reduzcan en gran medida el aumento en los costos operacionales que el manejo de microcréditos implica.

Las instituciones con fondos provenientes de donantes con orientación benéfica, se centran en el desembolso o apoyo a comunidades pobres, sin importarles la sostenibilidad y eficiencia de las instituciones, no otorgan ninguna clase de empeño en la recuperación del préstamo haciendo hincapié en la rapidez de desembolso, esto resulta finalmente en una escasa calidad y productividad de la cartera, que terminan por quebrantar los objetivos a largo plazo del programa y creando inestabilidad en los usuarios.

En cambio una institución regulada lleva a la formación de expectativas y toma de decisiones por parte de los agentes económicos, contribuyendo a mantener instituciones sólidas y confiables que finalmente son las que más benefician a las personas de bajos recursos ya que permiten mejorar sus condiciones de vida, procurándose para sí mismas una permanencia de mas largo plazo.

ANEXOS

ANEXO 1

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE ESTABLECIMIENTOS DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL SALVADOR

| DEPARTAMENTO | COOPERATIVAS R L | APOYO INTEGRAL | FINANCIERA CALPIA | BANCA COMERCIAL* | ENTIDADES Gubernamentales** | CAJAS DE CRÉDITO | ONG`S PROGRAMAS DE MICROCREDITO | BANCOS de los Trabajadores*** | TOTAL |
|--------------|---------------------|-------------------|----------------------|---------------------|--------------------------------|---------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|------------|
| SAN SALVADOR | 31 | 4 | 5 | 50 | 5 | 12 | 33 | 7 | 147 |
| SANTA ANA | 10 | 1 | 2 | 6 | 3 | 2 | 6 | 1 | 31 |
| SAN MIGUEL | 9 | | 1 | 10 | 4 | 2 | 5 | 1 | 32 |
| SONSONATE | 3 | 1 | 1 | 4 | 2 | 5 | 3 | 1 | 20 |
| SAN VICENTE | 2 | | | 1 | 1 | 3 | 1 | | 8 |
| USulután | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 6 | 2 | 1 | 19 |
| MORAZAN | 4 | | | 2 | 1 | 2 | 1 | | 10 |
| LA Unión | 5 | | | 6 | 2 | 3 | | | 16 |
| CUSCATLAN | 3 | | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | | 11 |
| CHALATENANGO | 3 | | | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 15 |
| CABAÑAS | 1 | | | 4 | 2 | 2 | 1 | | 10 |
| AHUCHAPAN | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | | | 15 |
| LA LIBERTAD | 5 | 3 | 2 | 15 | 3 | 6 | 2 | 1 | 37 |
| LA PAZ | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | | | 11 |
| TOTAL | 83 | 12 | 16 | 111 | 33 | 55 | 59 | 13 | 382 |

a) * Incluye: Sucursales y Agencias de Banco Agrícola y Banco Salvadoreño que disponen de departamentos de microcrédito

b)**Incluye: la Entidad Bancaria BFA y los programas: FOSOFAMILIA y FIGAPE

C)***Incluye: BANTSOY, BANPIM, BANTFIT, Primer Banco de los Trabajadores, Banco de los Trabajadores de San Miguel, Banco de los trabajadores de Santa Ana, Banco Izalqueño de los trabajadores.

Fuente: Elaboración Propia a partir de base a datos de instituciones de microfinanzas de Conamype; El Salvador; Marzo 2004

ANEXO 2
LISTADO DE ONG`S CON PROGRAMAS DE CRÉDITO POR DEPARTAMENTO

| Nº | INSTITUCION | DEPENDENCIAS | DEPARTAMENTO |
|----|--|--------------|---------------------|
| 1 | Asociación de Desarrollo Económico y Social Santa Marta | 1 | Cabañas |
| 2 | Agencia de Desarrollo Económico Local Chalatenango | 1 | Chalatenango |
| 3 | Asociación Salvadoreña de Extensionistas Empresariales del INCAE | 5 | |
| 4 | Centro de Apoyo a la Microempresa CAM | 8 | |
| 5 | PROPEMI | 1 | La Libertad |
| 6 | Fundación José Napoleón Duarte | 5 | |
| 7 | Programa de Financiamiento a la Microempresa PROFIM | 3 | |
| 8 | Fundación para el Auto desarrollo de la micro y pequeña empresa FADEMYPE | 3 | |
| 9 | Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC | 2 | Morazán, San Miguel |
| 10 | Fundación Segundo Montes | 1 | Morazán |
| 11 | Fundación Segundo Montes | 1 | San Salvador |
| 12 | Agencia de Desarrollo Económico Local Morazán | 1 | Morazán |
| 13 | Fundación Salvadoreña para el Desarrollo y Vivienda Mínima | 1 | San Salvador |
| 14 | Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario | 2 | San Salvador |
| 15 | Asociación Bálsamo | 2 | San Salvador |
| 16 | Fundación Génesis | 4 | |
| 17 | Asociación de Comunidades Campesinas Ángel Maria | 1 | San Salvador |
| 18 | Asociación de Proyectos Comunales de El Salvador | 1 | San Salvador |
| 19 | Asociación para la Organización y Educación Femenina | 1 | San Salvador |
| 20 | Asociación Salvadoreñas para el Desarrollo Integral | 1 | San Salvador |
| 21 | Cámara Salvadoreña de Artesanos CASART | 1 | San Salvador |
| 22 | Centro de Reorientación Familiar y Comunitaria | 1 | San Salvador |
| 23 | Comité de Integración y Reconstrucción para El Salvador | 1 | San Salvador |
| 24 | Fundación Promejoramiento Comunal | 1 | San Salvador |
| 25 | Fundación Salvadoreña para el Desarrollo | 1 | San Salvador |
| 26 | Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico | 2 | San Salvador |
| 27 | Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo | 1 | San Salvador |
| 28 | Movimiento Salvadoreño de Mujeres | 1 | San Salvador |
| 29 | Organización Empresarial Femenina | 2 | San Salvador |
| 30 | Agencia de Desarrollo Económico Local OAT/ Zona Norte | 1 | San Salvador |
| 31 | Fundación CAMPO | 1 | Usulután |
| 32 | Asociación Salvadoreña Prosalud Rural | 1 | |
| | | 59 | |

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de instituciones de microfinanzas de CONAMYPE, El Salvador, Marzo 2004.

ANEXO 3
LISTADO DE COOPERATIVAS POR DEPARTAMENTO

| Nº | INSTITUCIONES | DEPARTAMENTOS |
|----|--|---------------|
| 1 | COOPERATIVA FINANCIERA El Esfuerzo (2 Sucursales: Ahuachapan y Sonsonate) | AHUACHAPAN |
| 2 | ACACCPs DE R. L. | AHUACHAPAN |
| 3 | ACAPA DE R. L. | AHUACHAPAN |
| 4 | ACCHOFRAM DE R. L. | AHUACHAPAN |
| 5 | ACAPRODUSCA DE R. L. | CUSCATLAN |
| 6 | Cooperativa Financiera Unión (3 Sucursales: La Unión, San Miguel y Usulután) | LA UNION |
| 7 | ACOMI DE RL (3 Sucursales: La Unión, San Miguel (2)) | LA UNION |
| 8 | Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito (2 Sucursales: La Unión y San Miguel) | LA UNION |
| 9 | ACOCONCHAGUA DE R. L. | LA UNION |
| 10 | ACOADESCOAMA DE R. L. | LA UNION |
| 11 | ACOPALIM DE R. L. | LA UNION |
| 12 | ACOACAC DE R. L. | LA UNION |
| 13 | Cooperativa La Guadalupana de R. L. | LA UNION |
| 14 | Cooperativa Financiera Progreso (Una sucursal en Chalatenango) | SAN SALVADOR |
| 15 | ACUDE DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 16 | Cooperativa Financiera Central | SAN SALVADOR |
| 17 | ACOASIS DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 18 | ACOOPCAR DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 19 | Asociación cooperativa de ahorro y crédito y aprovisionamiento comunal San Cristóbal de RL | SAN SALVADOR |
| 20 | ACACCEANTEL | SAN SALVADOR |
| 21 | ACACESPROMAC DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 22 | ACACFOS DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 23 | ACACTRAMU DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 24 | ACCOOPRAJ DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 25 | ACEISRI DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 26 | ACOASDER DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 27 | ACOFINGES DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 28 | ACOLPROCE DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 29 | ACOMEYCON DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 30 | ACOVEMERSA DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 31 | ACOVEPROS DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 32 | COASPAE DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 33 | COFARSAL DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 34 | COMIPAS DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 35 | COOPAS DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 36 | Cooperativa de ahorro y crédito de exempleados de IUSA de R. L. | SAN SALVADOR |
| 37 | Cooperativa de Joyeros y Relojeros | SAN SALVADOR |
| 38 | Cooperativa Financiera Empresarial | SAN SALVADOR |
| 39 | Cooperativa Financiera Hacienda | SAN SALVADOR |
| 40 | Cooperativa Financiera Segura | SAN SALVADOR |
| 41 | GUANACOOOP DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 42 | ACAIECP DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 43 | ACOMESoy DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 44 | COTITSA DE R. L. | SAN SALVADOR |
| 45 | Cooperativa Financiera Dinámica (4 sucursales: cabañas(2), La Paz y San Vicente) | CABAÑAS |
| 46 | COPAEDO DE R. L. | CABAÑAS |
| 47 | Cooperativa Financiera Lourdes | LA LIBERTAD |
| 48 | Cooperativa Financiera Favorita | LA LIBERTAD |
| 49 | ACOASEIG DE R. L. | LA LIBERTAD |
| 50 | UNICRAPROBEX DE R. L. DE C. V. | LA LIBERTAD |
| 51 | Cooperativa Financiera solidez total | LA LIBERTAD |
| 52 | ACACCIBA DE RL | SAN MIGUEL |
| 53 | Asociación Cooperativa de ahorro crédito y consumo | SAN MIGUEL |
| 54 | ACOCREDITO DE RL | SAN MIGUEL |
| 55 | Cooperativa Financiera Salud | SAN MIGUEL |
| 56 | COOSMO DE RL | SAN MIGUEL |
| 57 | Cooperativa Financiera Unidad | SAN VICENTE |
| 58 | Asociación Cooperativa de Ahorro | SONSONATE |
| 59 | Crédito y Consumo Central de Izalco de R. L. | SONSONATE |
| 60 | ACACTE DE RL | USULUTAN |
| 61 | Cooperativa Financiera Nuevo Siglo | CHALATENANGO |
| 62 | ACACRESCO DE RL | CHALATENANGO |
| 63 | Cooperativa Financiera Uno (3 sucursales: santa Ana (2) y Sonsonate) | SANTA ANA |
| 64 | Cooperativa Financiera Principal (2) | SANTA ANA |
| 65 | ACACTA DE RL | SANTA ANA |
| 66 | Cooperativa Financiera Única | SANTA ANA |
| 67 | ACCIS DE RL | SANTA ANA |
| 68 | Cooperativa Financiera Avance | SANTA ANA |
| 69 | Cooperativa Financiera Independencia | SANTA ANA |
| 70 | Cooperativa Financiera Sihuatehuacan | SANTA ANA |

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de instituciones de microfinanzas de CONAMYPE, El Salvador, Marzo 2004

ANEXO 4

Calculo de tasa de interés Efectiva Real*

| Cargo | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Promedio |
|-----------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|
| Tramite | 1.71 | | | | 1.71 |
| Cuota+interes nominal | 110 | 107.5 | 105 | 102.5 | 425.00 |
| Comisión | 60 | | | | 60.00 |
| Ahorro y aportación | 8 | 8 | 8 | 8 | 32.00 |
| Seguro / deuda | 0.2 | 0.15 | 0.1 | 0.05 | 0.50 |
| Total por mes | 179.91 | 115.65 | 113.1 | 110.55 | 519.21 |
| Monto extra | 69.91 | 5.65 | 3.1 | 0.55 | 79.21 |
| Tasa real efectiva | 17.48% | 1.41% | 0.78% | 0.14% | 19.80% |
| Promedio 4 meses | | | | | 4.95% |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ACCOVI de R. L.

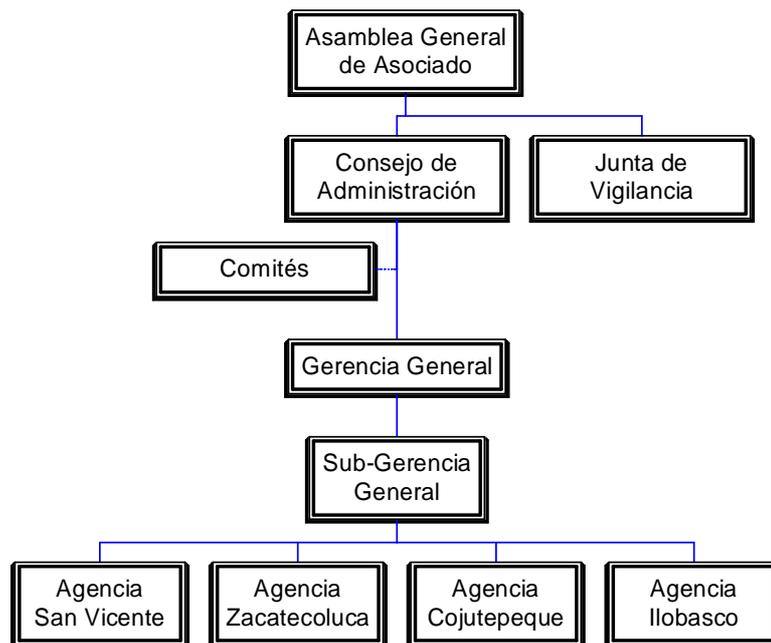
*: Se asume un microcrédito en condiciones normales y se han tomado los parámetros promedios en cuanto a plazo y monto a prestar

| Seguro sobre deuda | |
|--------------------|---------|
| Mes 1 | \$ 0.20 |
| Mes 2 | \$ 0.15 |
| Mes 3 | \$ 0.10 |
| Mes 4 | \$ 0.05 |
| Total | \$ 0.49 |

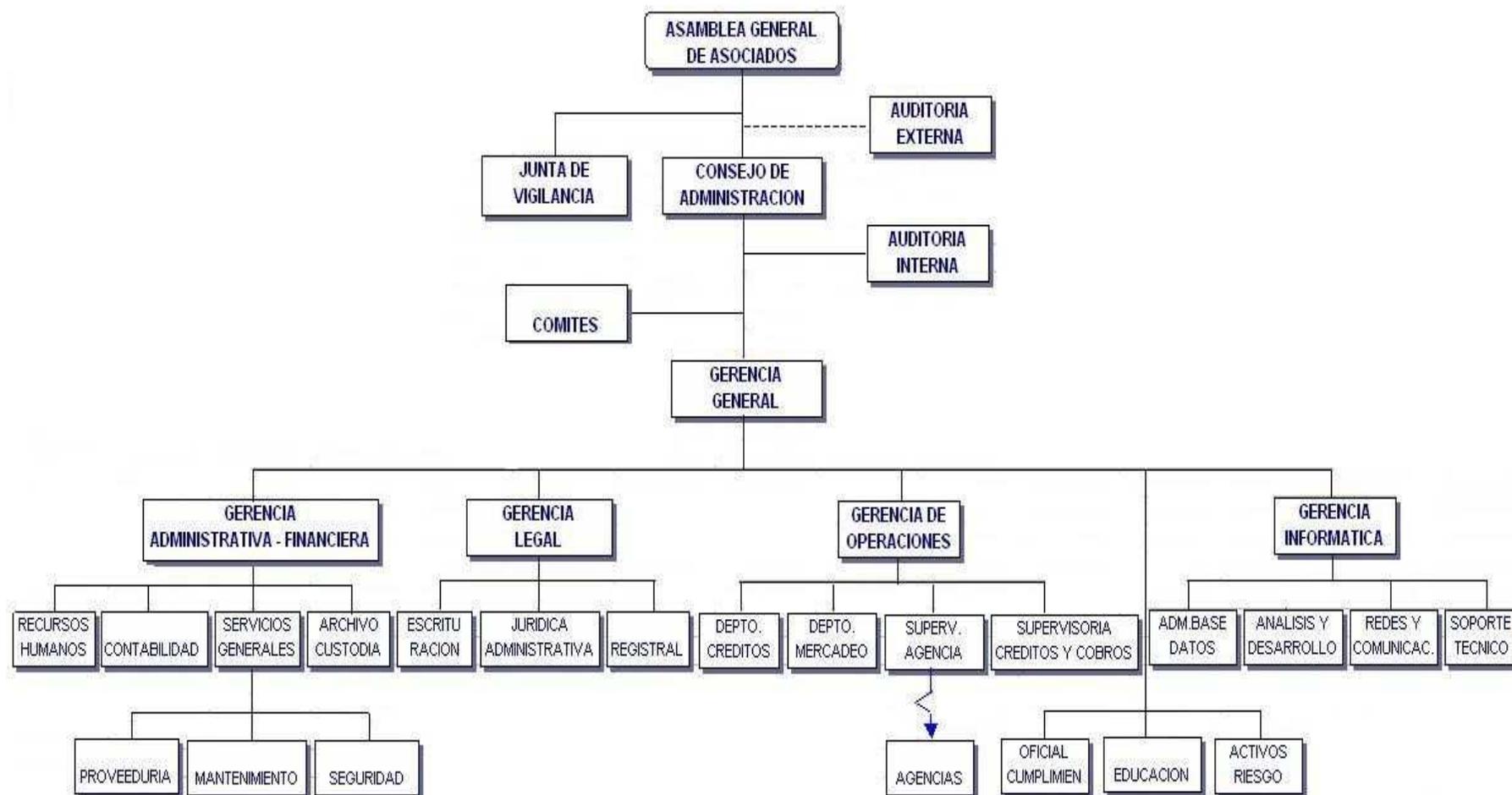
| Tasa de interés | |
|-----------------|---------|
| Mes 1 | \$ 10.0 |
| Mes 2 | \$ 7.5 |
| Mes 3 | \$ 5.0 |
| Mes 4 | \$ 2.5 |
| Total | \$ 25.0 |

Anexo 5

Estructura Gerencial antes de Regulación



Anexo 6
Estructura Gerencial después de la Regulación



BIBLIOGRAFÍA

ACCOVI de R. L., Memoria de Labores 1999 2003.

Aguíluz, Margarita, Jefe de Agencia San Vicente de ACCOVI de R. L, Entrevista realizada, Julio 2004, San Vicente.

Alvarado, Nelson, Gerente General de Agencia San Vicente de ACCOVI de R. L. Entrevista realizada, Agosto 2004

Asamblea Legislativa de la Republica de El Salvador, Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro, El Salvador, Decreto N° 894,

Asamblea Legislativa de la Republica de El Salvador, Ley de Bancos de El Salvador, Decreto Legislativo N° 955.

Asamblea Legislativa de la Republica de El Salvador, Ley General de Asociaciones Cooperativas, El Salvador, Decreto N ° 339.

Asamblea legislativa de la republica de El Salvador, Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios, El Salvador, Decreto N°. 849.

ASOMI, Curso de “Capacitación sobre las Microfinanzas para Periodistas” Manual del Participante, El Salvador junio 2004, 16.

“Auditoria externa de instituciones de microfinanzas, para entender el sector de las microfinanzas”, Vol.2, Cap.3.

Barry, Nancy, “The Missing Links: Financial Systems That Work for the Majority New York: Women’s World Banking”, 1995.

Berger, Marguerite y Guillamón, Bernardo, “Microenterprise Development in Latin America –A View from the Inter-American Development Bank,” Small Enterprise Development, Vol. 7, No. 3, 1996.

Berger, Marguerite, “Las microfinanzas: Un mercado emergente dentro de los mercados emergentes”, Banco Interamericano de Desarrollo Departamento de Desarrollo Sostenible División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Washington 2000.

Bertossi, Roberto F., “Autogestión y Acción Vecinal”

BID, “Principios y practicas para la regulación y supervisión de las microfinanzas”, Investigación Económica, Washington, enero 2003, 13-103.

BID, “Promoviendo crecimiento con equidad”, Abril 1998.

BID, “La Regulación Financiera y su Importancia para la Microfinanza en América Latina y el Caribe”, Investigación Económica, (1998), Cap.1, 1.

Boletín Microenfoque, Vol.4 N°. 1.

Boletín Microenfoque, “La oferta y demanda de microcréditos un enfoque aproximado”, Vol. 1 N° 2.

Bonilla, William, “La Sostenibilidad vrs. El alcance de la pobreza en Microfinanzas”, Financiera Calpiá El Salvador.

CGAP, “Maximizando el Alcance del Financiamiento de la Microempresa: Las Lecciones Emergentes de los Programas con Éxito”, Focus, Nota N° 2, Octubre de 1995.

CGAP, “Crecer, un desafío para las instituciones de microfinanciamiento: La experiencia del BancoSol”, Focus, Nota No 6, Mayo de 1997.

CONAMYPE, “Características del sector microempresarial salvadoreño – 1999” Investigación Económica, El Salvador, 4-66.

CONAMYPE, “La microempresa en El Salvador: Magnitud Importancia y características a finales de los años noventa”, Organización Internacional del Trabajo, 2001.

CONAMYPE y Ministerio de Economía, “Estudio de Oferta y demanda de créditos en el sector microempresarial”, Junio 2001.

Christen, Robert Peck y Rosenberg, Richard, “El apresurado interés en reglamentar: Establecimiento de marcos jurídicos para las Microfinanzas”, CGAP Estudio Especial 4.

El diario de hoy, “Financieras bancarias ganan peso” en negocios@elsalvador.com., 3 Junio 2003.

El Diario de Hoy, “Microfinanzas nueva tendencia”, Noviembre 2002

El Diario de Hoy, “Somos parte del sistema financiero”, 1 de julio 2004, p. 29

El mundo de ACCOVI, periódico cultural publicación trimestral de Depto. de Educación de ACCOVI de R. L., Febrero 2004.

Estatutos de ACCOVI de R. L, San Vicente, 2002.

Fundación Rafael del Pino y Fundación Carolina, Curso “Microempresa, Servicios Microfinancieros y Servicios de Desarrollo Empresarial”, Bolivia 1997.

FOMIR/DAI, Boletín Microenfoque, Marzo 2004, 10 -11.

González Porras, Enrique R., “El Aprendizaje, el Conocimiento y la Información como Regulación Financiera”, www.eumed.net/coursecon/ecolat.

González Vega, Claudio, “Criterios de evaluación de las microfinanzas”, El reto de las microfinanzas en América Latina: La visión actual, Venezuela, 2002.

Gross, Alexandra y De Silva, Samantha, “Las microfinanzas y los fondos sociales: Directrices para las microfinanzas en proyectos multisectoriales centrados en la pobreza”, Notas Operacionales sobre Microfinanzas, CGAP, Banco Mundial, N°. 1.

Hernández, Francisco, “Construyendo la transparencia del sector de las microfinanzas”, Boletín Microenfoque, Noviembre 2003, 2.

Jansson, Tor; Rosales, Ramón y Westley, Glenn, “Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas”, BID, Washington, 2003.

León de Cermeño, Janina y Schreiner, Mark, “Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción”, www.microfinance.com, Center for Social Development, Washington, Septiembre 1999, 17. Littlefield, Elizabeth; Morduch, Jonathan y Hashemi, Syed, “¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio?”, Enfoques, Agosto 2003, No. 24.

Lanuzza, Patricio, “Análisis e Impacto de la Comercialización de las Microfinanzas en Latinoamérica: Lecciones para Nicaragua”, Investigación Económica, St. Antony’s College, Oxford, Reino Unido, Mayo 2004.

López, Emeric, Supervisora de microcrédito de ACCOVI de R. L., Entrevistas realizadas, San Vicente 2004

Mena, Bárbara, “Conferencia de las naciones unidas para el comercio y el desarrollo”, UNCTAD, www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito, Octubre 2003.

Miller, Jared, “Benchmarking las microfinanzas en América Latina” en Microfinance Information eXchange, Agosto 2003.

Navajas, Sergio y González Vega, “Innovación en las Finanzas Rurales: Financiera Calpiá En El Salvador”, Basis Claudio, Ohio, Junio 2001.

Pleitez Chávez, Rafael Antonio, “El Desarrollo de las Microfinanzas Rurales en El Salvador: La Tecnología de Crédito de la Financiera Calpiá”, BASIS, agosto 1999.

Portillo, “Reforma al marco regulatorio en El Salvador: La Creación de una nueva forma institucional para las Microfinanzas”, Informe para el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, El Salvador.

Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD “Informe sobre desarrollo Humano”, El Salvador 2003

Sánchez, José Santiago, Gerente General de ACCOVI, Agencia San Vicente, entrevista realizada, Jun 2004.

Schreiner, Mark, “La Calificación Estadística en las Microfinanzas: ¿Podrá Funcionar?”, www.microfinance.com/Castellano/indice.html y Center for Social Development, Washington, Octubre 2000.

Stauffenberg, Damián Von, “Cómo evolucionan las microfinanzas: lo que podemos aprender de Bolivia”, Microempresa Informe de Avances, BID, julio de 2001, Vol. . 4 N o. 1.

Torres Alegría, Mirsna Emely, “El flujo Crediticio de la economía salvadoreña en el periodo 1985-1995”, Realidad, Mayo-junio 1997, N°.57.

Zaldivar, Alex, Presidente de ACCOVI de R. L., Ponencia sobre “proceso de regulación de ACCOVI”, en II Cumbre Centroamericana de Microfinanzas, El Salvador, Julio 2004.