

Los Microempresarios en el Sistema Financiero de El Salvador

Francisco Lazo y Susan Kandel

Sobre el Sistema Financiero Formal

El sistema financiero comercial, al 31 de julio de 1996, estaba compuesto por 22 instituciones en total, de las cuales 13 son bancos y 9 financieras¹. Además, hay tres instituciones públicas que regulan su accionar, ellas son: el Banco Central de Reserva (BCR), el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y la Superintendencia del Sistema Financiero (SISF).

Durante la década de los 80's la banca estuvo nacionalizada, pero con la llegada de ARENA al poder, se inició la puesta en marcha de un esquema neoliberal, en el cual una de las primeras medidas que se adoptaron consistió en su privatización, gracias a la ley que al respecto se emitió en 1990. De igual manera fue saneada su cartera crediticia, para lo cual fue creado el Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero en el mismo año. A partir de ese momento la actuación del sistema financiero experimenta una liberalización: las tasas de interés, activas y pasivas, son determinadas sin intervención directa de las autoridades monetarias, de igual manera las líneas crediticias con fondos propios. El BMI, creado en 1994, es la única institución que tiene líneas especiales de crédito, que son colocadas a través de la banca comercial.

El sistema financiero se encuentra concentrado en pocas instituciones: cuatro bancos² tienen en su haber más del 60% de los montos de crédito, y de los depósitos. Es más, El Salvador posee los tres bancos de mayor tamaño a nivel centroamericano. Esta situación le proporciona márgenes altos de rentabilidad: «se puede deducir que la rentabilidad del oligopolio bancario salvadoreño alcanza cifras

muy superiores a los niveles que se maneja dentro de la información pública. Por ejemplo, los dos bancos más grandes del sistema bancario tienen rentabilidades anualizadas sobre patrimonio total que oscilan entre el 32 y el 26 por ciento. (En los Estados Unidos una rentabilidad anual bancaria del 14 por ciento sería considerada bastante satisfactoria por los accionistas.)»³

También se aprecia una concentración por el lado de la demanda. Según conocedores del sistema bancario, los clientes que mantienen al sistema difícilmente sobrepasan el número de cuatrocientos, es decir que está articulado para atender los requerimientos de un reducido número de empresas, que son a los que se deben, y el *rebalse* es el que llega al resto del público.

Es una banca considerada como rentista, en el sentido de que se maneja con un criterio de poca proyección hacia el apoyo de inversiones productivas, o más concretamente hacia la formación de capital fijo; se afirma lo anterior por el hecho de que la cartera crediticia que manejan está compuesta por créditos de corto a mediano plazo, que son básicamente para consumo o capital de trabajo. Es más, se les dificulta conceder créditos que sobrepasen los 10 o 15 años. Las únicas instituciones que conceden créditos de largo plazo son financieras dedicadas a promover la construcción de viviendas. Esta es una de las razones por las que la economía salvadoreña se ha caracterizado de ser altamente consumista. El nivel de ahorro interno en los últimos siete años ha sido inferior al 5% respecto del PIB, mientras que la otra cara de la moneda nos indica que el consumo como porcentaje del

PIB sobrepasa al 95%.

Ante esta realidad, la banca tal cual está trabajando difícilmente puede ser un factor de dinamismo productivo, en el sentido de contribuir a mejorar las condiciones de la producción: en lo industrial, en lo agropecuario e incluso en los servicios. Bajo este esquema no se puede esperar que genere un proceso que conduzca a mejorar las condiciones productivas que requiere el esquema de globalización, que implica la reconversión del aparato productivo nacional así como inversiones fuertes en capital humano. Basta recordar que para la CEPAL, al analizar las repercusiones que la globalización tendrá sobre las economías de la región, parte del hecho de considerar a América Latina como integrada a la economía internacional, y que ésta última se encuentra en un proceso de reestructuración de manera asombrosa y rápida, al indicar que:

»Las actuales tendencias de la economía internacional hacia la globalización y el *acelerado cambio tecnológico*, implican que las ventajas comparativas emanarán en forma creciente de aquellas adquiridas mediante un esfuerzo de modernización y penetración de mercados, en contraposición a aquellas derivadas de ventajas estáticas, a base de recursos naturales o mano de obra barata, por ello es que las ventajas funcionales a los nuevos requerimientos para una adecuada inserción internacional son las ventajas competitivas creadas y no las tradicionales ventajas comparativas estáticas.... [L]a competitividad auténtica requiere no sólo de políticas que modifiquen la estructura

productiva sino de políticas que induzcan una incorporación y difusión más rápida del progreso técnico, para ello hay que fortalecer la base empresarial, la infraestructura tecnológica, la articulación productiva en áreas bases como la información y telecomunicaciones, que eleven la competitividad sistémica, y de una fuerte inversión en recursos humanos.»⁴

En otras palabras, propone la necesidad de realizar ingentes esfuerzos en inversión de largo plazo, para lo cual el sistema bancario no se encuentra preparado o interesado.

En el Cuadro 1 se aprecia que los sectores dedicados a la producción de bienes materiales reciben cada vez menores porcentajes sobre el total de operaciones crediticias. El agropecuario en 1992 recibió 21.0% y en 1995 se redujo a 17.5%; durante los mismos años, la industria bajó de 28.7% a 21.4%, mientras que el comercio subió de 24.5% a 33.5%. Ante esta situación de *tercerización* del crédito, donde se descuidan además las operaciones de inversión, resulta difícil plantearse un esquema de crecimiento sostenido en el nivel del producto, dado que no se está apoyando la creación de nuevas unidades productivas o de mejorar las existentes. Nuevas inversiones, de largo plazo, no se aprecian en el agro ni en la industria, aunque esta última sí ha visto algún dinamismo en lo que a maquila se refiere.

Algunas empresas privadas que se han aventurado a la realización de inversiones productivas se han visto en la necesidad de recurrir a fondos externos, concretamente al

	1992	1995
Agropecuario	21.00%	17.50%
Minería	0.00%	0.00%
Industria	28.70%	21.40%
Construcción	10.10%	11.00%
Electricidad	0.00%	2.00%
Comercio	24.50%	33.50%
Transporte	1.60%	3.30%
Servicios	3.00%	3.40%
Personales	6.10%	6.80%
Otras actividades	4.80%	2.70%

Fuente: BCR, Revista Trimestral.

BCIE, BID, etc., dado que ni la banca comercial con sus fondos ni las líneas especiales del BMI les han atendido. Ejemplos al respecto son: Cemento CESSA, TACA, etc.

Por otra parte, al revisar otros aspectos, como el referido a la función social de dinamizar o apoyar al creciente sector informal, que se ha convertido en el principal generador de empleo, con porcentajes que superan el 50% de la población ocupada⁵, vemos que esta situación no es acompañada por el sistema financiero, en el sentido de otorgarle más atención. De acuerdo con información proporcionada por el BMI respecto de las operaciones crediticias que el sistema formal otorga a la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), al comparar los meses de enero a junio de 1995 y 1996 (Cuadro 2), se aprecia lo siguiente: que dos instituciones, FEDECREDITO y CALPIA⁶ concentran el mayor número de operaciones para la micro empresa; en 1995, cuando aún no existía CALPIA, FEDECREDITO otorgó el 87.0% del total de créditos, con un promedio por crédito de ¢3,050, por un monto global que representó el 27.3% del dinero otorgado.

Para los primeros 6 meses de 1996, las dos instituciones otorgaron un total del 92.4% de los créditos a la MYPE, con promedios de ¢5,087 para CALPIA y ¢4,132 para FEDECREDITO. El dinero que prestaron representó 9.5% y 32.0%, respectivamente, del monto total que se otorgó a este sector; los montos mínimos que pueden otorgar también les facilita el llegar a un mayor número de usuarios: CALPIA tiene un mínimo de ¢500, y FEDECREDITO de apenas ¢100⁷.

De ello se deduce que los grandes bancos no están interesados en prestarle la debida atención. Está el ejemplo del Banco Agrícola Comercial, que se dice es el líder⁸ en atención a la MYPE: el promedio de créditos que ha otorgado en 1996 asciende a ¢48,233 y ha otorgado el 14.3% del monto total para el sector, de allí que todavía no alcanza a llegar a los microempresarios más necesitados, o que valga la redundancia, a los de menor

tamaño.

Es importante recalcar el concepto de «microempresa» que utiliza el BMI:

»aquellos cuyos activos no excedan de ¢260,000 y que cuenten con un máximo de hasta 10 trabajadores, incluyendo a su propietario. El monto máximo de financiamiento en su conjunto no debe exceder los ¢130,000. [El destino del crédito podrá destinarse a los siguientes rubros:] capital de trabajo, activos fijos y a servicios técnicos para la ejecución de actividades de producción, comercio y servicios. El plazo será: hasta un máximo de 4 años, el cual se determinará según la naturaleza de las inversiones y el período de recuperación de las mismas.»⁹

Por pequeña empresa, el BMI entiende a aquella que abarque los siguientes criterios: «cuyos activos no excedan de ¢1.0 millones, el monto máximo a otorgar es de ¢400 mil, y las condiciones para otorgarle financiamiento son:»

	Plazo hasta	Período gracia hasta
Capital trabajo permanente	4 años	1 año
Maquinaria, equipo e instalaciones	10 años	2 años
Edificaciones	15 años	5 años

Como apoyo a las actividades de la MYPE, el BMI ha establecido el Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa (FOGAPE), que es un instrumento que sirve para brindar garantía a aquellas MYPE que no tienen capacidad de otorgar garantías para acceder a un crédito. El costo de este servicio es el 2% sobre el saldo del crédito amparado, lo cual viene a encarecer la operación, razón por la cual se convierte en un instrumento poco atractivo para los usuarios interesados.

A partir de los datos del Cuadro 2, se refuerza lo dicho anteriormente en el sentido

Cuadro 2
Indicadores Comparativos sobre el Crédito Otorgado a la MYPE por el Sistema Financiero Formal
(datos al 30 de junio de cada año)

Institución	Promedios (colones)		1995		1996		Montos Mínimos* (colones)
	1995	1996	Número	Monto	Número	Monto	
BAC	36,320	48,233	5.50%	20.50%	2.90%	14.30%	1,000
BANCASA	64,935	100,000	0.20%	1.50%	0.10%	1.10%	10,000
CREDISA	82,353	85,965	0.10%	0.90%	0.10%	0.60%	5,000
BANCO	109,037	101,429	0.80%	8.40%	0.10%	0.80%	10,000
CUSCATLAN	151,012	282,286	1.10%	17.00%	0.40%	11.30%	10,000
DESARROLLO	82,534	45,545	0.40%	3.70%	0.20%	1.10%	10,000
HIPOTECARIO	77,000	65,698	0.40%	3.50%	0.20%	1.30%	5,000
SALVADOREÑ	80,617	108,696	0.70%	5.60%	0.10%	1.40%	10,000
FINCOMER	145,455	175,000	0.00%	0.20%	0.00%	0.20%	10,000
BANFIDEX		88,889	0.00%	0.00%	0.00%	0.10%	nd
PROMERICA		37,383	0.00%	0.00%	0.10%	0.50%	5,000
CALPIA		5,087	0.00%	0.00%	18.00%	9.50%	500
BANCORP		221,920	0.00%	0.00%	0.80%	17.70%	50,000
I. Subtotal	64,627	25,115	9.20%	61.40%	22.90%	59.90%	
FEDECREDITO	3,050	4,132	87.00%	27.30%	74.40%	32.00%	100
BFA	31,516	26,846	2.40%	7.70%	1.90%	5.20%	1,000
FIGAPE	24,221	34,897	1.50%	3.70%	0.80%	2.90%	2,000
II. Subtotal	4,432	5,001	90.80%	38.60%	77.00%	40.10%	
TOTAL (I+II)	9,708	9,607	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
No. total de créditos			67,717		91,136		
Monto total (millones de colones)				657.4		875.5	

FUENTE: BMI, "Informe del Programa de Apoyo a la Pequeña Empresa", julio de 1996.

*Los datos sobre el monto mínimo de crédito que atiende se han tomado del suplemento "Crédito a la Pequeña Empresa, Incentivo de Progreso para El Salvador", publicado el 24 de septiembre de 1996 en El Diario de Hoy.

de que la banca comercial no está interesada en desarrollar un programa crediticio agresivo que atienda las necesidades de la MYPE. Las razones son varias, incluyendo el que los costos de atención al usuario son altos y prefieren continuar con el mercado cautivo –y más seguro– de la gran empresa salvadoreña.

Se requiere, por lo tanto, de un papel más activo de parte de los entes reguladores del sector financiero para asegurar que el importante sector de la MYPE reciba el trato crediticio, de parte de los bancos y financieras, que sea acorde con su importancia macroeconómica y social.

Aspectos sobre el Sistema Financiero Informal

El fracaso del sector formal para resolver las necesidades de crédito de la mayoría de la población contribuye en forma significativa a la importancia del sector informal. Independientemente de si uno acepta o no que esta inaccesibilidad al crédito es la causa predominante de la existencia del sector informal, la falta del crédito es, obviamente, un factor importante. Una encuesta de 7000 microempresas realizada por el FOMMI en julio de 1995 mostró que «mas de la mitad (52%) de los propietarios encuestados

mencionaron la falta de capital como mayor obstáculo al crecimiento de su negocio.»¹⁰ Mas aun, y como se discutió anteriormente, las instituciones financieras oficiales (bancos comerciales y financieras) carecen tanto del deseo como de la infraestructura para estimular la inversión en este sector.

Una segunda categoría de instituciones financieras ha evolucionado como resultado de las limitaciones del sistema financiero formal: las instituciones financieras no oficiales o informales que atienden la demanda de crédito de la microempresa, así como de otros sectores de escasos recursos. Una entidad es clasificada como oficial o formal si está reconocida y supervisada por la SISF. Al hablar de las instituciones financieras no oficiales o informales nos referimos a aquellas no reguladas por la SISF.¹¹ Algunas de estas entidades informales operan bajo otras leyes y regulaciones oficiales. Estas incluyen las cooperativas de ahorro y crédito quienes operan bajo la Ley de Cooperativas, y Organizaciones No-Gubernamentales (ONGs) de promoción humana con personería jurídica aprobada por el Ministerio del Interior. Hasta el momento, en las instituciones financieras no-oficiales se incluyen las ONGs con personería jurídica o en trámite que ofrecen servicios financieros, tales como crédito.

Las instituciones financieras no oficiales (informales) no sólo desean servir a las necesidades de crédito de los microempresarios (MEs), sino también son más eficaces que los bancos comerciales y financieras para identificar estas necesidades. La creciente flexibilidad y naturaleza personal de las operaciones del sector informal son ventajas (en relación a la banca formal). La mayoría de las transacciones financieras son relaciones basadas en la «confianza personal». Como resultado, la información requerida para otorgar crédito a clientes potenciales puede obtenerse con facilidad y bajos costos. Debido a que ellos limitan generalmente sus préstamos a personas y empresarios que conocen a través

del contacto personal dentro de una área geográfica limitada, la cercanía y/o relación de la institución prestamista con los usuarios facilita el seguimiento de los préstamos.

Además, ellos ofrecen términos de crédito más flexibles. A diferencia de las instituciones oficiales, están más dispuestos a proporcionar pequeños préstamos y aceptar una amplia gama de garantías. El tipo de seguridad exigida está basada en la historia crediticia del solicitante, la buena fe y la presión social. De esa manera, por ejemplo, cuando el préstamo es concedido por una ONG a una persona dentro de un grupo solidario, ninguna garantía colateral es requerida más que la solicitud personal de préstamo apoyada por la constante vigilancia de los miembros del grupo. Además, las instituciones financieras no oficiales tienen un giro de tiempo más rápido desde la solicitud del crédito hasta la entrega de los fondos y muchos menos trámites con la documentación y los requisitos de contabilidad.

Sin embargo, las instituciones financieras no oficiales no pueden superar por sí solas la barrera crediticia que impide el desarrollo económico de este sector. Estas instituciones están muy limitadas en su alcance, tamaño y capital. A pesar de que hasta la fecha ninguna encuesta ha sido llevada a cabo para cuantificar los parámetros exactos de demanda de servicios financieros para el sector ME,¹² es generalmente aceptado que las necesidades no están siendo cubiertas.

Además, las instituciones financieras informales se enfrentan con diferentes obstáculos, de naturaleza interna y externa. Como fue señalado hace poco, «Las ONGs en América Latina y otras partes del mundo han concentrado sus esfuerzos en proveer servicios crediticios a los pobres. Su experiencia en movilizar ahorros es escasa debido a que sus fondos vienen de donaciones y nunca han necesitado movilizar capital para otorgar créditos, y la ley no les permite captar ahorros.»¹³ Tal es el caso de las ONGs en El

Salvador.

Los directores de programa de las instituciones financieras informales en El Salvador han identificado problemas en algunas áreas. Estas instituciones a menudo carecen de personal con buena experiencia profesional en administración financiera. Este panorama es exacerbado por un alto porcentaje de inestabilidad laboral e institucional. Las ONGs tienen los mismos problemas. Tienen dificultad en definir su misión y muchas veces tratan de atender diversos tipos de programas (salud, educación, etc.) en vez de concentrarse en brindar servicios financieros. Adicionalmente, sus programas financieros a menudo se reducen a crédito y asistencia técnica pero no ofrecen otros servicios financieros de importancia tales como cajas de depósitos que

ofrezcan intereses y faciliten y agilicen retiros. Con frecuencia a las ONGs les cuesta reconciliar su misión social con la gestión de un programa de crédito sostenible,

particularmente cuando el programa de crédito deberá cargar una tasa de interés que refleje el costo real del préstamo. Muchas ONGs que están trabajando con estos programas en El Salvador dijeron que la carencia de una cartera suficientemente amplia les dificultaba mantener un programa sostenible, así como administrar una cartera de tal naturaleza.

Un vacío mayor en el financiamiento para las ME se mantendrá si los préstamos continúan siendo dominados por los bancos comerciales y financieras. Hay un claro desinterés del sector formal, con excepción de la Financiera CALPIA y FEDECREDITO, quienes tienen como misión servir a estos sectores. Es irreal esperar cambios desde el interior del sistema bancario comercial debido a que éste está diseñado en una lógica

competitiva. En tal sentido, es importante alentar el desarrollo de otras instituciones para servir al sector.

Un segundo nivel de entidad financiera especialmente diseñada y establecida para las ME es necesaria para servir a otras instituciones financieras, particularmente las instituciones financieras informales. Mientras éstas no obtengan reconocimiento por parte de la Superintendencia, no serán elegibles para los programas ofrecidos por el BMI. Existen varios esfuerzos desarrollándose en este momento para establecer financieras que pueden desempeñar este papel. Catholic Relief Services (CRS), por ejemplo, una organización que ofrece créditos a bancos comunitarios, está estudiando esta posibilidad ya sea como parte de un consorcio o por su cuenta, para

responder a las necesidades de sus afiliados: 620 bancos comunitarios.

Debido a que no hay un paso intermedio entre ser una institución financiera informal

y una institución financiera formal, un paso primero y muy importante para resolver las necesidades de las ME sería la creación de estándares flexibles para la formalización de las instituciones informales, que tome en cuenta sus características específicas. Por ejemplo, los requisitos de capital mínimo deberían reducirse para instituciones que únicamente ofrecen pequeños préstamos. También el gobierno debería extender la supervisión de la superintendencia a las ONGs. (Una comisión compuesta por representantes de la Superintendencia y las ONGs con programas de crédito podría desarrollar los lineamientos adecuados.) El reconocimiento oficial abriría líneas de crédito gubernamentales que por el momento son canalizadas por las instituciones financieras formales, a la vez que permitiría a las ONGs

Es irreal esperar cambios desde el interior del sistema bancario comercial debido a que éste está diseñado en una lógica competitiva. En tal sentido, es importante alentar el desarrollo de otras instituciones para servir al sector.

captar ahorros y aumentaría su credibilidad. Al mismo tiempo, estas regulaciones permitirían la supervisión necesaria.

Además, existe la necesidad de un desarrollo futuro de tecnología crediticia con el propósito de bajar los costos del crédito para las ME. Por el momento, el MIP está por establecer la Central de Riesgo, una oficina para consultar la historia crediticia de los clientes.

Aunque el acceso al crédito es un elemento importante en el desarrollo de alternativas de sustento económicamente viables para los pobres, no es la respuesta ni una herramienta apropiada para cada uno. En un estudio transnacional sobre el impacto de meso- y micro nivel de los programas de préstamos para la pobreza, se mostró que:

»...los créditos generadores de ingresos no son de «escala neutral», tienen diferentes utilidades y efectos para diferentes grupos de pobres. Esta es una conclusión importante al indicar que:

a) los esquemas de crédito parecen beneficiar el ingreso del grupo que podríamos llamar pobre «medio» y pobre «alto»;

b) los pobres de los pobres reciben pocos beneficios directos de las iniciativas de los créditos generadores de ingresos, de tal manera que se necesita desarrollar estrategias de asistencia alternativa (en las finanzas y otros sectores)¹⁴.

Por lo tanto, es importante reconocer que el incremento del acceso al crédito no podrá satisfacer las necesidades de «los más pobres de los pobres»: hacen falta también programas sociales. Sin embargo, asegurar el acceso al crédito con propósitos productivos es muy importante porque tiene el potencial de proporcionar al país beneficios directos e indirectos. En el caso de las ME, que incluye el trabajo informal donde la mayoría de salvadoreños pobres lucha por obtener un ingreso a niveles de subsistencia, existe la

posibilidad de crear nuevas oportunidades de empleo así como proyectos de desarrollo alternativo que pueden ser duplicados.

Por supuesto, el crédito no es la panacea. Limitar el enfoque únicamente al acceso al crédito es una estrategia de desarrollo limitada. Para lograr el éxito de las ME es necesario desarrollar otras áreas simultáneamente, programas como: alfabetización, contabilidad, comercialización, tecnología, y la promoción de la asociación entre microempresarios de los mismos sectores. La mayoría de estas iniciativas requiere que el Estado se involucre y dedique recursos gubernamentales para ser exitosos. El gobierno actual se ha embarcado en una agenda neoliberal que está rápidamente eliminando la intervención del Estado en las actividades económicas. Esta es una estrategia peligrosa y de corta visión que bien puede eliminar futuras posibilidades para el desarrollo económico y social de la nación que incluya a la mayoría de la población.

Notas:

¹ Superintendencia del Sistema Financiero (SISF). Todos los bancos son privados, salvo el Hipotecario que se encuentra en proceso de reprivatización. Hay una sucursal de un banco extranjero, el Citibank. Existen algunas instituciones públicas: Banco de Fomento Agropecuario, FEDECREDITO, así como el FIGAPE. Las Financieras son entes especializados para la realización de cierta operaciones: créditos inmobiliarios, a sectores específicos, etc. tienen la particularidad de no manejar cuentas corrientes conocidas como chequeras. El listado apareció en un comunicado público realizado el 29 de julio de 1996. *La Prensa Gráfica*.

² Los bancos más grandes son: el Agrícola Comercial, el Cuscatlán, el Salvadoreño y el de Comercio.

³ Glower, Carlos J. «La política económica y el oligopolio bancario». Artículo que aparece publicado el 12 de septiembre de 1996 en *El Diario de Hoy*.

⁴ CEPAL. «Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado», LC/G.1701 (SES.23/3). Chile. 1992.

⁵ Las encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples que realizaba el Ministerio de Planificación y Coordinación, que en la actualidad depende del Ministerio de

Relaciones Exteriores, indican que de 1992 a 1995 el desempleo es reducido, inferior al 9.0%, mientras que el subempleo, donde mucho de él es generado en el sector informal, supera el 50.0%, convirtiéndose en el sector donde más empleo se genera.

⁶ CALPIA es una financiera creada en 1995 con la finalidad de atender los requerimientos crediticios de la micro y pequeña empresa.

⁷ Esta información ha sido obtenida del suplemento «Crédito a la pequeña empresa. Incentivo de progreso para El Salvador», publicado en *El Diario de Hoy*, del 24 de septiembre de 1996.

⁸ Para el año de 1995 recibió un reconocimiento, de parte del BMI, en el cual se le reconoce como el banco comercial que mejor atendió a la MYPE. Para ello el BMI tomó en cuenta los siguientes criterios: a) atención crediticia a la MYPE, b) productividad del recurso humano y c) atención al cliente. Otras instituciones que tuvieron reconocimiento fueron: Banco Cuscatlán, financiera CALPIA y el BFA.

⁹ Información tomada del BMI, sobre la base de las «Normas operativas del Fondo de Garantía de Crédito para Pequeños Empresarios (FOGAPE)».

¹⁰ FOMMI - Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales de El Salvador, Programa ala 91/29, *Encuesta de la Microempresa Salvadoreña*, Preparado

por Maiike van Hoeflaken, San Salvador, Julio 1995, p.4.

¹¹ En algunas instancias se han definido tres clasificaciones con la subdivisión de aquellas no reguladas por la Superintendencia. Nelson Cuéllar en el artículo *El Salvador: Contexto Macroeconómico y Panorama del Sector Financiero*, hace las siguientes distinciones: «el Sistema Financiero Oficial, compuesto por los entes que la Superintendencia ha definido; el Sistema Financiero No Oficial, compuesto por un conjunto de instituciones formales que intervienen en la intermediación; y el Sistema Financiero Informal, compuesto por aquellas empresas y personas que desarrollan actividades de intermediación bajo condiciones de usura fundamentalmente.» Agosto 1995, p.19.

¹² MIP, (Proyecto de Innovación para la Microempresa, conformada por CAM, CRS, FINCA, FOMMI, OEF, SNF), esta planificando iniciar una encuesta de este tipo a finales de este año.

¹³ *Alchemist for the Poor: NGOs as Financial Institutions*, Drake, Deborah and Maria Otero, ACCION International, Oct. 1995, p.29.

¹⁴ «Finance for the Poor: Impacts on Poverty, Vulnerability and Deprivation,» David Hulme and Paul Mosley, Forthcoming, *Finance against Poverty*, MSS, Routledge, pp.139-144.

Este artículo forma parte de un estudio sobre alternativas crediticias para los sectores tradicionalmente excluidas, en El Salvador, financiado por la John D. and Catherine T. MacArthur Foundation.