



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

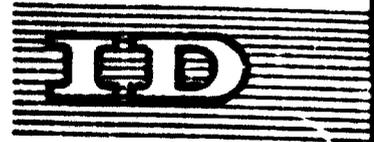
CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



D03074



Distr. LIMITADA

ID/WG.65/21

30 octubre 1970

Original: ESPAÑOL

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión sobre la financiación de la pequeña industria
en América Latina

Buenos Aires (Argentina), 23-28 noviembre 1970

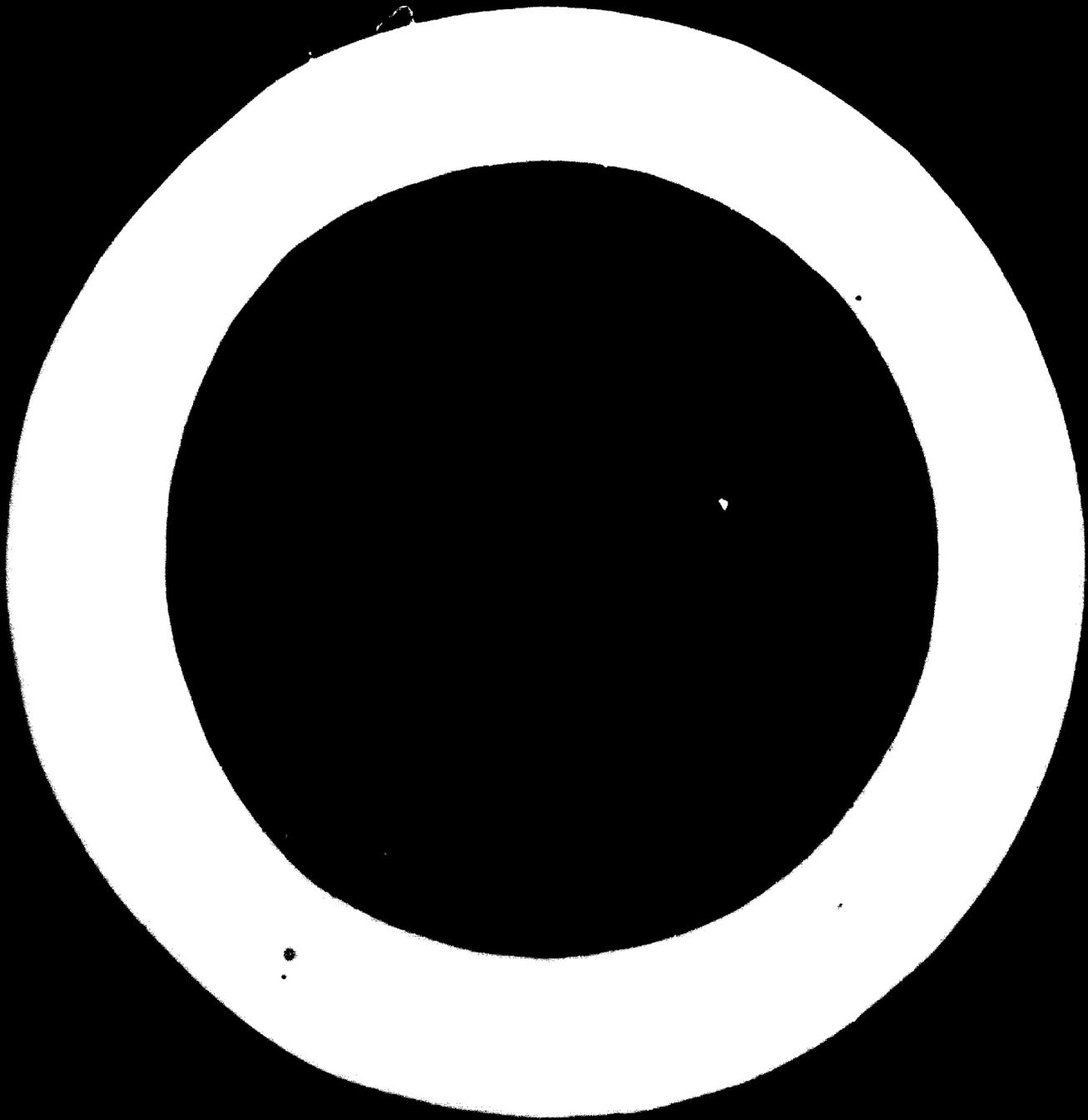
**EL FINANCIAMIENTO Y OTROS PROBLEMAS DE LA
PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL SALVADOR^{1/}**

por

**Consejo Nacional de Planificación y
Coordinación Económica
Casa Presidencial
San Salvador, El Salvador**

^{1/} Las opiniones expresadas en el presente documento son las del autor,
pero no representan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI.

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche.



Distr. LIMITADA
ID/WG.65/21
30 octubre 1970
Original: ESPAÑOL

Reunión sobre la financiación de la pequeña industria
en América Latina

Buenos Aires (Argentina) 23 - 28 noviembre 1970

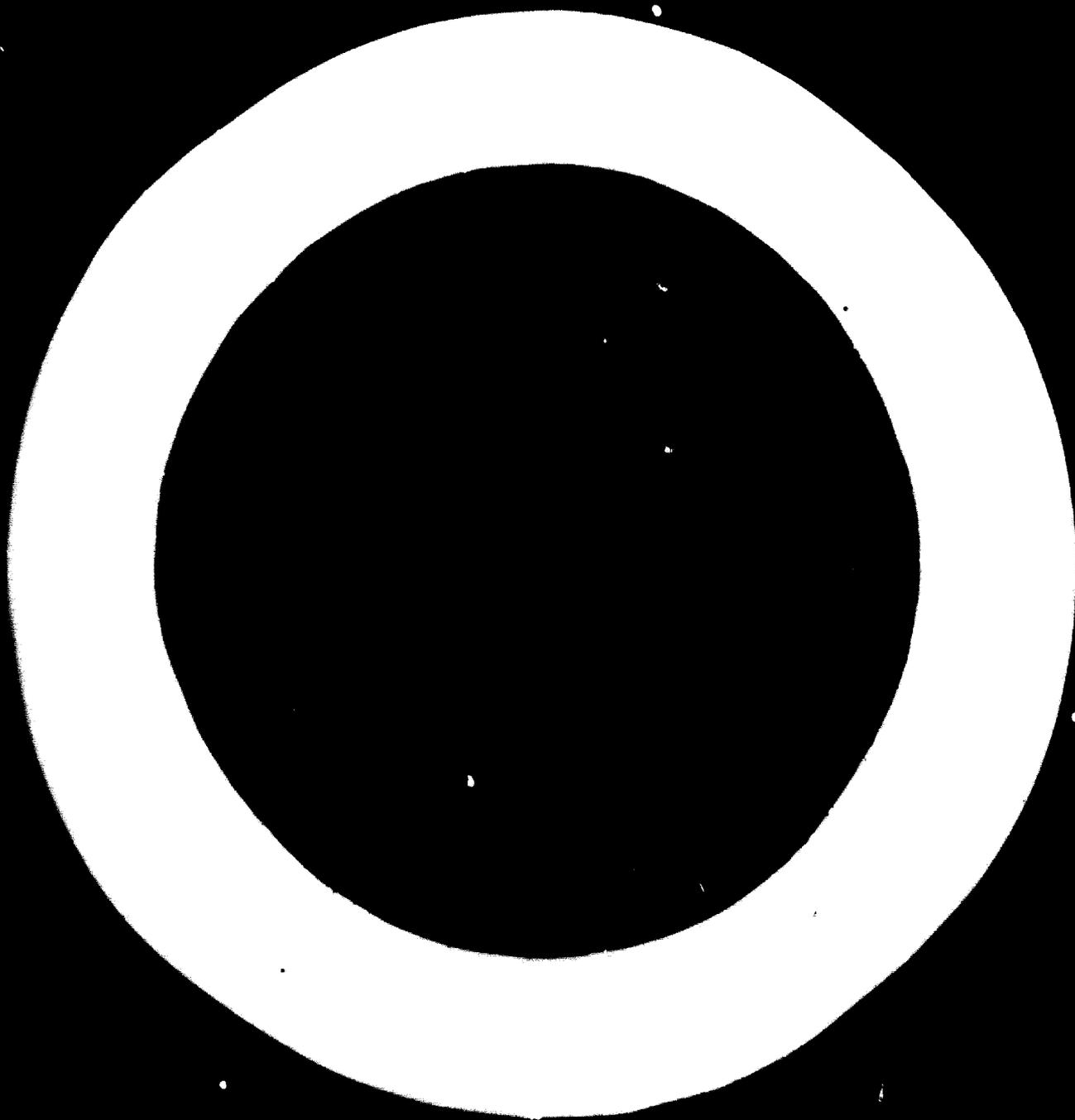
**EL FINANCIAMIENTO Y OTROS PROBLEMAS DE LA
PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL SALVADOR^{1/}**

por

**Consejo Nacional de Planificación y
Coordinación Económica
Casa Presidencial
San Salvador, El Salvador**

^{1/} Las opiniones expresadas en el presente documento son las del autor,
pero no representan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI.

cd.70-6044



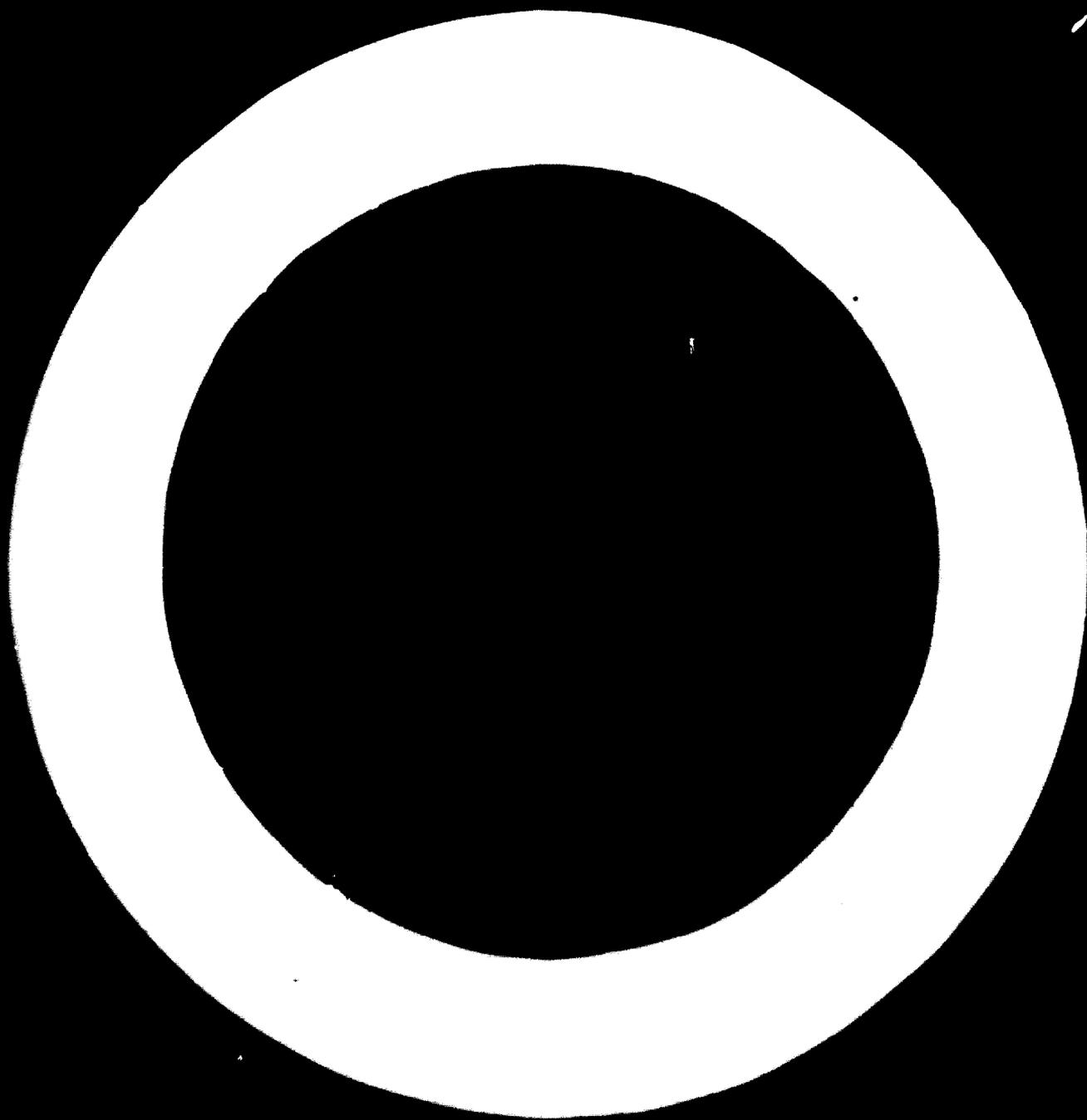
INTRODUCCION

1 - El presente documento constituye una exposición sucinta de los principales aspectos relacionados con el desarrollo de la pequeña industria en El Salvador y tiene el carácter de Informe que el Gobierno de este país, presenta a la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) previo y como requisito indispensable para su participación a la Reunión sobre Financiamiento de la Pequeña Industria que se realizará a iniciativa de este organismo en Buenos Aires, Argentina entre el 23 y el 28 de Noviembre de 1970.

2 - El Documento consta en primer lugar de un breve diagnóstico de la situación actual de la pequeña industria, señalando su importancia económica para el país. Se hace referencia especial a los problemas vinculados con el financiamiento, así como a la deficiente capacidad administrativa, técnica y pecuniaria del pequeño industrial, condición que lo convierte en sujeto no apto para el crédito institucional, según los requisitos y normas que acostumbra exigir el sistema financiero tradicional del país.

3 - Seguidamente se hace mención del sistema financiero institucional del país y de las condiciones en que algunas instituciones financian al pequeño empresario.

4 - Por último se hace referencia a los planes que el sector gubernamental ejecuta actualmente para la coordinación de un programa integral destinado a fomentar un crecimiento más rápido y equilibrado de la pequeña industria, como factor que coadyuva, tanto a incrementar la producción manufacturera, en general como a crear ocupación de la mano de obra, cuya oferta excesiva amenaza provocar problemas graves para la estabilidad económica y política del país.



DEFINICION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

En El Salvador se ha recurrido a varios criterios cuantitativos para definir la pequeña industria, sin tener hasta la fecha una definición oficial común que agrupe a todas aquellas empresas sujetas a políticas económicas y programas de desarrollo específicamente diseñados para su promoción.

El censo industrial de 1961, por ejemplo, consideró como industria en pequeño, todos los establecimientos manufactureros con 4 personas ocupadas, e industria en grande aquellas que emplearon a más de 5 personas. Este criterio - aún prevalece en la Dirección General de Estadística y Censos, como base para recopilar información relativa a la industria nacional.

El Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI), organismo estatal encargado de la promoción, financiamiento y desarrollo del sector ^{Industrial} en el país, - en ocasión de realizar una encuesta en el año 1962, definió la pequeña industria como: como aquellos establecimientos industriales cuyo capital fijo, excluyendo terrenos y edificios, oscilara entre US. \$ 2.400 y US. \$ 58.000 y den ocupación permanente desde 10 hasta 50 personas. En esta misma institución y para efectos de otorgamiento de préstamos, priva el criterio de considerar pequeña industria a aquellas cuyo Activo Total no supera los US. \$ 40.000 y soliciten créditos no mayores de US. \$ 8.000.

La ley de Protección del Comercio y la Industria en Pequeño, considera como pequeña industria aquellas cuyo activo no exceda de 100.000 colones o sean US. \$ 40.000.

IMPONANCIA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN LA ECONOMIA NACIONAL

Si bien es cierto que los datos siguientes han perdido actualidad, su análisis nos es de gran utilidad para formarnos una idea general del papel que actualmente desempeña la pequeña industria en El Salvador.

En 1961 la industria global contribuía ^{con} más de ₡ 223.0 millones (US.\$89.2 millones) al PTB del país, cantidad a la cual la pequeña industria (establecimientos con 5 a 49 personas empleadas) aportó el 26%. En el valor bruto de la producción industrial, que a ese año se elevó a \$ 151 millones la industria en pequeño contribuía con el 23%. Otra característica importante es la relacionada con las fuentes de empleo y de ingresos (sueldos y salarios) que emanan de la pequeña industria. En el año referido este extracto industrial dió ocupación a cerca de la mitad del personal que trabajaba en el sector, absorbiendo un tercio de las remuneraciones pagadas. Las inversiones en capital fijo, por otra parte, ascendieron en 1962 a un valor de US. \$ 37.2 millones, equivalente a una tercera parte del total de inversiones realizados por este concepto en toda la industria manufacturera. Por otra parte más del 93% de los establecimientos industriales pertenecían a la pequeña industria, la mayoría de las cuales se concentraban en la producción de bienes de consumo duradero, principalmente: alimentos, calzado, vestuario, bebidas, tabaco y textiles; notándose otra concentración, pero de mucha menor importancia en la rama metal-mecánica.

En cuanto a la distribución geográfica se observa que más de la mitad de las industrias pequeñas radicaban en la zona central del país, principalmente en las áreas correspondientes a la ciudad de San Salvador, capital del país, y ciudades vecinas a ella.

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL SALVADOR

A pesar de la evidente importancia como factor de complementación industrial y como generadora de ingresos, producción y empleo, la pequeña industria en El Salvador ha estado plagada por una serie de problemas a los cuales, ni el sector gubernamental ni el privado le ha prestado atención que se merece.

Entre los obstáculos con que el desarrollo de este Sector tropieza actualmente se destacan los siguientes:

1 - Deficientes cuadros de personal administrativo, técnico y obrero.

La mayoría de pequeñas empresas industriales está organizada en forma individual, en la cual el propietario, que a la vez las hace de gerente y de distribuidor del producto, carece en la mayoría de las ocasiones de la suficiente preparación técnica y administrativa como para operar eficientemente una planta industrial. Por otra parte el pequeño empresario, debido a la reducida escala de su establecimiento, no puede pagar los servicios de un personal administrativo, técnico y de producción (obreros) de suficiente calidad que le permitan incrementar la productividad. Además el reducido número que existe o que es habilitado cada año por instituciones de educación técnica, es absorbido por las industrias de mayor tamaño. La mayoría de las veces el empresario pequeño tiene que reclutar su personal de los estratos menos capacitados o sin experiencia. Es muy frecuente también que los obreros, que anteriormente eran incapaces de realizar tareas en la industria, después de haber adquirido adiestramiento en las pequeñas factorías y llegan a constituir mano de obra calificada, emigren a las industrias de mayor tamaño atraídos por las mejores remuneraciones que en éstas últimas se pagan. Ello desde luego va en contra de la supervivencia de la pequeña industria, pues en ella recaen los costos del mejoramiento de la calidad de tales obreros, que en definitiva solo redundan en el incremento de la productividad de las industrias grandes.

El pequeño industrial salvadoreño, en la mayoría de los casos ha adquirido sus conocimientos de dirección empíricamente, ya sea como obrero o empleado

de otro establecimiento industrial o por la correlación con actividades comerciales que anteriormente o en la actualidad ejecuta. Ello quiere decir que no está científicamente entrenado ni en la gestión y organización empresarial, ni en los conocimientos tecnológicos de los procesos productivos. Este último aspecto es un escollo importante que resta posibilidades al desenvolvimiento más eficiente en el extracto de la pequeña industria en el país.

2 - Dificultades en Absorción de las Nuevas Tecnologías.

La poca capacidad económica, el bajo nivel de conocimientos y la reducida información, son tres características del pequeño industrial que han determinado en gran parte la poca absorción de nuevos métodos tecnológicos de producción y nuevos equipos y maquinarias que le permitan operar a nivelar más alto de productividad y eficiencia. Esta circunstancia ha contribuido a que este sector económico se resague relativamente en comparación con las industrias más grandes y con otras actividades.

3 - Problemas del Mercadeo.

Aunque la pequeña planta industrial se adopta en mejor forma a la estrechez del mercado nacional, en las condiciones actuales de organización y funcionamiento, se encuentran con difíciles problemas en cuanto a distribución y mercadeo de sus productos; tanto en el ámbito local como cuando se trata de la exportación.

Individualmente y debido a su poca capacidad técnica, y económica el pequeño empresario no suele utilizar sistemas de mercadeo y publicidad modernos así como los adecuados canales de distribución que resulten más beneficiosos para su empresa. Muchas veces para que sus productos lleguen al consumidor, tienen que someterse a una larga cadena de intermediarios los cuales no tienen un sistema de venta bien organizado.

Esta circunstancia limita la capacidad del empresario industrial de analizar - cuales son las tendencias del mercado al cual satisface, así como la posibilidad de la apertura de de otros nuevos, pues ello depende de la visión, capacidad e interés de los intermediarios. Ni financiera ni técnicamente el pequeño industrial, en la forma que actualmente está organizando, tiene posibilidades - de realizar estudios de mercado para sus productos; por lo tanto no cuentan con suficientes elementos de juicio para programar en forma realista su producción.

Por otra parte es frecuente que él o los distribuidores obtengan los productos a crédito, y que los pagos de los mismos se hagan al industrial en plazos que muchas veces afectan su situación financiera, máximo teniendo en cuenta que el pequeño industrial no es sujeto fácil de crédito en el medio financiero institucional del país.

En lo que se refiere a la adquisición de suministros: materias primas, materiales y otros insumos también la pequeña industria se encuentra con difíciles problemas, máximo cuando se trata de productos extranjeros, ya que sus costos unitarios son altos y los tiempos de recepción son anormalmente largos. Es frecuente que algunas compañías comerciales monopolicen el suministro de materias primas e insumos importados, quienes imponen con frecuencia precios y otras condiciones que resultan onerosas.

4 - Falta de Conciencia de Grupo

(Falta de sentido de solidaridad y cooperación de los empresarios)

Este aspecto sociológico está poco desarrollado en El Salvador y en el caso de la industria es más evidente. Existe en el país una o dos asociaciones - de pequeños industriales, pero hasta la fecha, ya sea por falta de orientación

6 por otras circunstancias, no se han preocupado por realizar acciones comunes que vayan encaminadas hacia la implementación de medidas y políticas que los beneficien económicamente. Actualmente los pequeños industriales tienen muy poca capacidad de negociación en la realización de tales medidas. Unidos en gremiales estos empresarios podrían presionar a fin de captar un mayor volumen de recursos financieros, así como realizar acciones comunes en materia de adquisición de materias primas y otros insumos a la vez que organizar eficientes sistemas de distribución y venta de sus productos. etc.

5 - Los Problemas del Financiamiento

La actividad productiva del pequeño industrial en El Salvador, ha estado rotando en un círculo vicioso: "No hay financiamiento por que no hay garantías y no hay garantías por que no se cuenta con recursos financieros adecuados con los cuales crear dichos bienes".

Este fenómeno tiene tanto causas que poríamos considerar inherentes a la actual situación del sector y causas externas originadas en otros sectores. Concretamente en el sistema financiero nacional.

Las primeras de estas causas se relacionan con el tipo de problemas con que se encuentra la pequeña empresa, señalados en los apartados anteriores; es decir, el deficiente financiamiento está en razón directa con la notable deficiencia en los aspectos administrativos, de organización, manejo, control, información, tecnológicos etc. de que adolece la pequeña industria en el país. Este asunto junto con el "aspecto material", (garantías) incide grandemente en la situación actual.

Las causas de origen externo están relacionadas con las características del sistema financiero nacional. La gran mayoría del financiamiento a la industria se realiza a través de banca comercial, la cual opera con criterios rígidos en el sentido de asegurar en lo más posible sus préstamos; exigiendo por tanto garantías que van del 200 % en adelante. Por otra parte más de las dos terceras partes de los recursos financieros con que operan los bancos provienen de depósitos a la vista, ahorros y a plazos. Dada esta circunstancia son pocos los recursos que pueden canalizarse hacia la financiación de inversiones a largo y mediano plazo, para la obtención de capital fijo. Los recursos de los bancos comerciales se destinan en su mayoría para financiar capital de trabajo y por plazos cortos, generalmente no mayores de un año. Esta política como se comprenderá -- excluye de por sí, al pequeño industrial como sujeto de crédito de los bancos comerciales.

Otro argumento que ponen los bancos es que los costos de administración de los préstamos pequeños es relativamente mayores que la de los grandes. Además las moras son mucho más frecuentes.

Otro aspecto externo es el hecho de que el Estado, a través de sus instituciones financieras de desarrollo no han establecido líneas especiales de financiamiento a la cual pueda abocarse el pequeño industrial salvadoreño, en busca de ayuda crediticia.

Dado que el pequeño industrial, por las razones apuntadas, ha tenido poco acceso al crédito institucional, es reducida la información que se puede obtener en cuanto a las fuentes de financiamiento y sus relaciones con las mismas. Se sabe por referencias personales que buena parte del sector es financiado indirectamente por comerciantes que compran por adelantado su producción a precios --

de oportunidad, por lo cual el industrial sufre una verdadera explotación.

EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

El sistema financiero institucional de El Salvador que atiende a las necesidades del sector industrial está constituido por ocho bancos comerciales, el Banco Central de Reserva, El Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, (INSAFI), La Financiera de Desarrollo e Inversión, S.A., La Federación de Cajas de Cajas de Crédito, La Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito y algunas compañías de seguros. De estas instituciones solo dos, La Financiera de Desarrollo e Inversiones, S.A. y INSAFI, poseen características de bancos de desarrollo, las Federaciones son instituciones mutualistas y de promoción popular. Los bancos comerciales como se ha señalado antes, difícilmente se interesan por financiar la pequeña industria. El Banco Central de Reserva hace pocos años creó el Fondo de Desarrollo Económico, destinado al financiamiento de actividades productivas específicas. Una de sus líneas está orientada hacia la industrialización de materias primas de origen agropecuario. Estos recursos, aunque no son específicos para la pequeña industria, están sujetos a condiciones y normas financieras bastante elásticas, constituyendo una fuente de fácil acceso para el empresario pequeño.

INSTITUCIONES QUE ACTUALMENTE FINANCIAN A LA PEQUEÑA INDUSTRIA

Federación de Cajas de Crédito (Sistema de Crédito Rural)

La Federación de Cajas de Crédito, es una corporación financiera semipública bajo cuya tutela operan las Cajas de Crédito Rural sociedades

Sociedades de ahorro y préstamo locales existentes en todo el país. A través de estas últimas la Federación canaliza recursos primarios, provenientes del Banco Central de Reserva, subsidios gubernamentales, préstamos externos etc. hacia las distintas actividades y regiones del país.

La función de esta institución es dotar de medios financieros a los sectores económicamente más débiles de la sociedad. Para tal fin este organismo opera tres líneas de financiamiento:

- a) Crédito Popular
- b) Préstamos a funcionarios y empleados públicos.
- c) Sistema de Crédito Rural.

Esta última se destina al financiamiento de actividades productivas, diversificándose en dos ramas: una exclusiva para atender necesidades del sector agropecuario y otra destinada a atender "operaciones corrientes". Bajo este rubro se agrupan el comercio, la industria, la constitución y servicios diversos.

Las normas de política crediticia aplicables al sector industrial y artesanal son las siguientes:

Montos:

Cuando se trate de una sola persona natural o jurídica; hasta ₡ 20.000 --- (US. \$ 8.000). Cuando se trate de una cooperativa: hasta ₡ 75.000 (US.\$ 30.000).

2) Tipos de intereses:

Federación a Cajas: 7 $\frac{1}{2}$ % anual sobre saldos.

Caja a usuarios: 12% anual sobre saldos.

3) Plazos:

A) Corto Plazos Destinados a la adquisición de bienes y servicios necesarios para el ciclo de producción industrial o artesanal. Se conceden por 24 meses, pudiendo estar garantizado con firmas solidarias de personas con capacidad económica,

o con otras clases de garantías. Sin embargo los créditos parantizados con fir
ma solidaria no podran exceder de ₡ 3.000 (US. \$ 1.200).

B) Mediano Plazo:

Destinados a adquisición de bienes o servicios que impliquen la formación de capital o su conservación; incluso el refinanciamiento de deudas. Las plazas serán hasta por 10 años y los créditos así concedidos estarán garantizados con hipoteca sobre bienes raíces y /o prendas sobre cualquier otro bien, tales como maquinaria, equipo, instalaciones etc., siempre que estén asegurados con compañías aseguradoras calificadas.

C) Largo Plazo:

Se conceden para construir instalaciones y/o edificios y para su conservación, inclusive para la refinanciación de deudas. Los plazos son por 15 años y -
estarán garantizados con hipoteca sobre ^{bienes} raíces.

4 - Relación de Crédito a Garantía

Los montos máximos de crédito establecidos en las presentes normas, estarán sujetos, además, a las siguientes relaciones porcentuales de crédito en función del valúo de la garantía, así:

- a) Cuando sea garantía hipotecaria sobre fincas y/o terrenos, la relación porcentual de crédito a garantía será hasta del 60% cuando sean rurales y hasta el 50% cuando sean urbanos;
- b) Cuando se trate de garantías hipotecaria sobre edificaciones de sistema mixto, el crédito máximo será el equivalente el 60% del valúo del solar y la construcción;
- c) Cuando se trate de edificaciones de bahareque, adobe, madera o lámina o combinación de dichos materiales, el crédito máximo será el equivalente al 60% del valúo del solar más el 50% del valúo de las edificaciones;

Sociedades de ahorro y préstamo locales existentes en todo el país. A través de estas últimas la Federación canaliza recursos primarios, provenientes del Banco Central de Reserva, subsidios gubernamentales, préstamos externos etc. hacia las distintas actividades y regiones del país.

La función de esta institución es dotar de medios financieros a los sectores económicamente mas débiles de la sociedad. Para tal fin este organismo opera tres líneas de financiamiento:

- a) Crédito Popular
- b) Préstamos a funcionarios y empleados públicos.
- c) Sistema de Crédito Rural.

Esta última se destina al financiamiento de actividades productivas, diversificándose en dos ramas: una exclusiva para atender necesidades del sector agropecuario y otra destinada a atender "operaciones corrientes". Bajo este rubro se agrupan el comercio, la industria, la constitución y servicios diversos.

Las normas de política crediticia aplicables al sector industrial y artesanal son las siguientes:

Montos:

Cuando se trate de una sola persona natural o jurídica; hasta ₡ 20.000 --- (US. \$ 8.000). Cuando se trate de una cooperativa: hasta ₡ 75.000 (US.\$ 30.000).

2) Tipos de intereses:

Federación a Caja: 7 $\frac{1}{2}$ % anual sobre saldos.

Caja a usuarios: 12% anual sobre saldos.

3) Plazos:

A) Corto Plazo: Destinados a la adquisición de bienes y servicios necesarios para el ciclo de producción industrial o artesanal. Se conceden por 24 meses, pudiendo estar garantizado con firmas solidarias de personas con capacidad económica,

o con otras clases de garantías. Sin embargo los créditos parantizados con fir
ma solidaria no podran exceder de ₡ 3.000 (US. \$ 1.200).

B) Mediano Plazo:

Destinados a adquisición de bienes o servicios que impliquen la formación de capital o su conservación; incluso el refinanciamiento de deudas. Las plazas serán hasta por 10 años y los créditos así concedidos estarán garantizados con hipoteca sobre bienes raíces y /o prendas sobre cualquier otro bien, tales como maquinaria, equipo, instalaciones etc., siempre que estén asegurados con compañías aseguradoras calificadas.

C) Largo Plazo:

Se conceden para construir instalaciones y/o edificios y para su conservación, inclusive para la refinanciación de deudas. Los plazos son por 15 años y estarán garantizados con hipoteca sobre ^{bienes} raíces.

4 - Relación de Crédito a Garantía

Los montos máximos de crédito establecidos en las presentes normas, estarán sujetos, además, a las siguientes relaciones porcentuales de crédito en función del valúo de la garantía, así:

- a) Cuando sea garantía hipotecaria sobre fincas y/o terrenos, la relación porcentual de crédito a garantía será hasta del 65% cuando sean rurales y hasta el 50% cuando sean urbanos;
- b) Cuando se trate de garantías hipotecaria sobre edificaciones de sistema mixto, el crédito máximo será el equivalente el 65% del valúo del solar y la construcción;
- c) Cuando se trate de edificaciones de bahareque, adobe, madera o lámina o combinación de dichos materiales, el crédito máximo será el equivalente al 65% del valúo del solar más el 50% del valúo de las edificaciones;

- d) Cuando se trate de garantía constituida por productos artesanales o de pequeñas industrias, depositadas en las bodegas de las Cajas o en otros lugares que prestaren todas seguridades para su conservación, a satisfacción de las Cajas o de la Federación en su caso, podrán concederse créditos de acuerdo a los límites que por cada caso establezca la Junta de Gobierno de la Federación;
- e) Cuando se trate de garantía constituida por maquinaria, equipo o instalaciones, podrán concederse créditos hasta por el 40% del valor real de tales garantías;
- f) Podrán aceptarse en garantía, con la previa calificación de la Junta de Gobierno de la Federación, títulos-valores, tales como: Bonos, Cédulas Hipotecarias, Acciones, etc. que no sean de los emitidos por las instituciones que forman el sistema de Crédito Rural;
- g) Para la determinación del valor actual de bienes, tales como edificaciones de cualquier naturaleza y clase, maquinaria, equipo e instalaciones, además del estado actual de dichos bienes, para los efectos del valor, se tomará en cuenta el régimen de depreciación establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente en la República, en cuanto fuere aplicable.

5 - Planes de pago

Para el pago de los créditos, se tomará en cuenta la rentabilidad de la empresa y la capacidad de pago del solicitante, pudiendo pactarse períodos de gracia en los que sólo se paguen intereses. Tales períodos no excederán de 3 años.

6 - Otras condiciones son:

El prestatario debe de someterse a una supervisión continúa por parte de la Federación en lo relativo al préstamo.

Debe de aceptar la asistencia técnica, en cuanto a la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

Aceptar toda clase de control relativo al proyecto a ser financiado.

La Experiencia en esta institución en cuanto al financiamiento industrial, es que acuden a su financiamiento sólo industrias artesanales y de tipo casero, cuyos créditos casi nunca sobrepasan montos de ₡ 3.000 (US. \$ 1.200), en su mayoría son destinados a financiar capital de trabajo y algunas veces para compra de maquinaria y equipo o para financiamiento de deudas.

En 1969 se otorgaron 103 préstamos industriales por un valor de ₡213.800 cantidad que solo representó un 2% aproximadamente del total financiado por la Federación de Cajas de Crédito en ese año.

Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador

En esta federación se agrupan una serie de cooperativas de consumo y de producción.

Esta organización tiene como funciones:

- 1) Promover la formación de cooperativas;
- 2) Prestar asistencia técnica en organizaciones y métodos operacionales a las cooperativas;
- 3) Otorgamiento de préstamos a las cooperativas federadas.

Aunque uno de sus objetivos es prestar asistencia financiera y técnica a los industriales pequeños organizados en Cooperativas, a la fecha no ha tenido experiencia en este campo; debido: 1) a su reciente establecimiento, 2) a la falta de recursos, y 3) debido a la poca tradición entre el sector industrial en el campo cooperativista.

Las proyecciones a corto plazo de la institución son muy optimistas debido a que pronto recibirá un préstamo externo por ₡ 5.000.000 (US. \$ 2.000.000), parte de los cuales servirán para establecer una línea especial de crédito para la pequeña industria. Además de está despertando en el país la conciencia de los beneficios que se obtienen al operar en forma cooperativista.

INSTITUTO SALVADOREÑO DE FOMENTO INDUSTRIAL
(INSAFI)

El Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, es un organismo autónomo del Estado, con personería jurídica y patrimonio propio, que tiene como función principal la promoción del sector industrial, a través de asistencia financiera, técnica y administrativa otorgada en forma directa a los empresarios industriales.

El capital del Instituto está formado por aportaciones en bienes y fondos líquidos por parte del Estado. Para crear o aumentar sus recursos financieros el Instituto puede: 1) recibir fondos del pública en forma de depósitos a plazo y en cuentas de ahorro 2) obtener créditos internos mediante la contratación de préstamos, descuentos de obligaciones y la emisión de bonos hipotecarios o prendarios, certificados de participación y otros títulos de crédito 3) obtener créditos internacionales mediante la contratación de préstamos y 4) recibir en fideicomisos o en otra forma, la administración fondos y bienes del Estado, de Instituciones -- Autónomas, Municipios y particulares.

Para fines de financiamiento INSAFI, hace una separación entre pequeñas -- empresas y medianas empresas. Considera como pequeña aquellas cuyo activo fijo no supere los ₡ 100.000 (US. \$ 40.000) y solicitan créditos no mayores de ₡20.000 - (US. \$ 8.000) y medianas, los restantes, incluyendo las que, según criterios generalizados, se pueden considerar grandes, en países no industrializados.

No existen tampoco en este organismo líneas especiales destinadas al financiamiento del pequeño industrial. En terminos generales se puede decir que recibe igual trato que el resto; con ligeras variantes como son: dispensa de pagos por derechos de trámites; rebaja de 1 ó $1\frac{1}{2}$ puntos en la tasa de interes etc. En el caso de garantía se sujetan a cumplir, con modestas variantes, las exigencias a que estan sometidas las grandes y medianas empresas. Las garantías que generalmente se exigen, en orden prioridad son: 1) hipotecaria, 2) prendaria - 3) fiduciaria o firmas solidarias. La relación de garantía a monto de préstamo, cuando se trata de garantías reales es del 60%.

En cuanto a plazos, tampoco existen consideraciones significativas. Como en la mayoría de los casos, la garantía mas común ofrecida por el pequeño empresario, es la firma solidaria, los plazos de financiamiento rara vez pasan de dos años, pues la Ley de Creación de INSAFI así lo estipula. Por eso se observa que gran parte de la cartera de crédito a la pequeña industria esta concentrada en los plazos corto y mediano. En este último cuando se ofrecen garantías mixtas.

No obstante lo anterior, si se comparan las condiciones que ofrece INSAFI, respecto de la Banca Comercial, se observa un tratamiento más elástico y de estímulo. Otra condición que se puede considerar favorable es que los créditos -- hasta por ₡ 5.000 (US. \$ 2.000) son ratificados directamente por el Presidente de INSAFI y no se les exigen estudios administrativos, técnicos ni de mercado. En el caso de los créditos entre ₡ 5.000 y ₡ 20.000 (2.000 a 8.000 dólares) sí se les exigen los estudios anotados y se requiere, para que sean aprobados, de la ratificación del Consejo Directivo de INSAFI.

Hay que anotar también que esta Institución está cambiando en forma apreciable sus normas tradicionales en el sentido de dar un tratamiento más elástico a las condiciones de otorgamiento de créditos. Para determinación del monto límites, garantías, plazos amortizaciones, etc. se está tomando muy en cuenta aspectos subjetivos del empresario, como son: la capacidad administrativa y técnica.

ca, la tradición de "buen crédito", y su dinamismo; lo mismo que la posible rentabilidad del proyecto y el uso o destino del préstamo (para capital de trabajo, maquinaria y equipo, edificios etc.)

Aunque esto no es privativo para la pequeña industria, INSAFI ofrece, a la vez que condiciona el otorgamiento de sus préstamos, a una supervisión periódica del destino de los fondos, lo mismo que a la aceptación, por parte del industrial, de asistencia en los campos de: tecnología de la producción, administración, mercados y otros aspectos relacionados con el incremento de la productividad de la empresa.

En términos generales, INSAFI otorga los siguientes plazos y acepta las siguientes garantías según destino del préstamo:

<u>Destino Préstamo</u>	<u>Garantía</u>	<u>Plazo en años</u>		
Capital de Operación	Fiduciaria Prendaria	1	a	3
Capital Fijo maquinaria y equipo	Hipotecaria Prendaria	5	a	10
Edificios e Instalaciones	Prendaria Hipotecaria	10	a	25

En cuanto a su estructura global de financiamiento, la mayor parte de recursos han sido destinados a financiar capital fijo (equipo y maquinaria) siguiendo en orden de importancia el financiamiento al capital de trabajo.

Los recursos que se han destinados al financiamiento a la pequeña industria, son relativamente bajos en relación al total del financiamiento dado por INSAFI.

En los últimos tres años esas industrias sólo utilizaron en promedio el 5% de un total de 33.4 millones de colones.

FINANCIERA DE DESARROLLO E INVERSIONES, S.A.

Es una institución privada organizada por inversionistas nacionales, cuyo objetivo es colaborar en el incremento de la economía mediante la inversión y el otorgamiento de créditos destinados al sector industrial y agropecuario. Su fuente de financiamiento lo constituye principalmente el capital social, préstamos externos, recursos provenientes del Fondo de Desarrollo Económico del Banco Central de Reserva y recursos a corto plazo del Banco Central y de otras fuentes.

Esta compañía financiera lo mismo que INSAFI, pueden calificar como los únicos bancos de inversión y desarrollo existentes en el país. Por su misma naturaleza y por sus funciones, estas instituciones tienen un criterio y una filosofía más amplia que la banca comercial tradicional, en cuanto a la solución de los problemas de financiamiento con que se afronta la actividad productiva nacional. Por la misma origen de sus fuentes de recursos, la Financiera está en capacidad de financiar cada vez, con más intensidad, el mediano y el largo plazo; ablandando sus requisitos de garantías, intereses y otras condiciones. Antes de hacer incapie en las garantías reales, se interesa en aspectos relacionados con la buena administración y organización de las empresas lo mismo que en los conocimientos tecnológicos relacionados con la producción, mercadeo y aprovisionamiento de materias primas, maquinarias y equipos, que tengan los empresarios a ser financiados.

Dentro de estos términos, la Financiera de Desarrollo e Inversión, S.A. esta financiando con alguna frecuencia a los pequeños Industriales.

LOS PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

El Gobierno de la República, habiendo tomado conciencia de la importancia económica y social que representa la pequeña industria para el desarrollo nacional y conociendo por otra parte los diversos obstáculos que --

actualmente impiden su expansión ha formulado un programa integral de ayuda a este sector, que comprende los aspectos siguientes: Adiestramiento de personal a diversos niveles, asistencia técnica en distintos campos, (tecnología de la producción, organización, mercados, abastecimientos, etc.) protección legal, elevación cultural, y en especial asistencia financiera.

Se han considerado como puntos claves de este plan, el adiestramiento de personal administrativo y técnico y el financiamiento; siendo por ello en estos campos donde se ha comenzado su ejecución.

En el presente año se fundó, a iniciativa de INSAFI en la ciudad de Santa Ana, una escuela que está dando capacitación a ejecutivos y personal de nivel medio (capataces y supervisores) de empresas radicadas en la zona occidental del país.

Centros similares se fundarán el próximo año en la capital del país, San Salvador, por medio de la cual se asistirá a los empresarios de la región central. En la ciudad de San Miguel también se establecerá un Centro el cual corresponderá atender a los industriales de la zona oriental.

En cuanto a la asistencia crediticia está en proceso de implementación un sistema de operatividad financiera integrado por la banca privada, las instituciones financieras de fomento industrial y las cooperativas de pequeños empresarios.

El sistema girará en torno a un Fondo de Garantía para la Pequeña Industria, cuya ley de creación fue aprobada a principios del presente mes de octubre.

El fondo ha sido creado con carácter de institución autónoma de servicios públicos, con personería jurídica propia y sin fines de lucro.

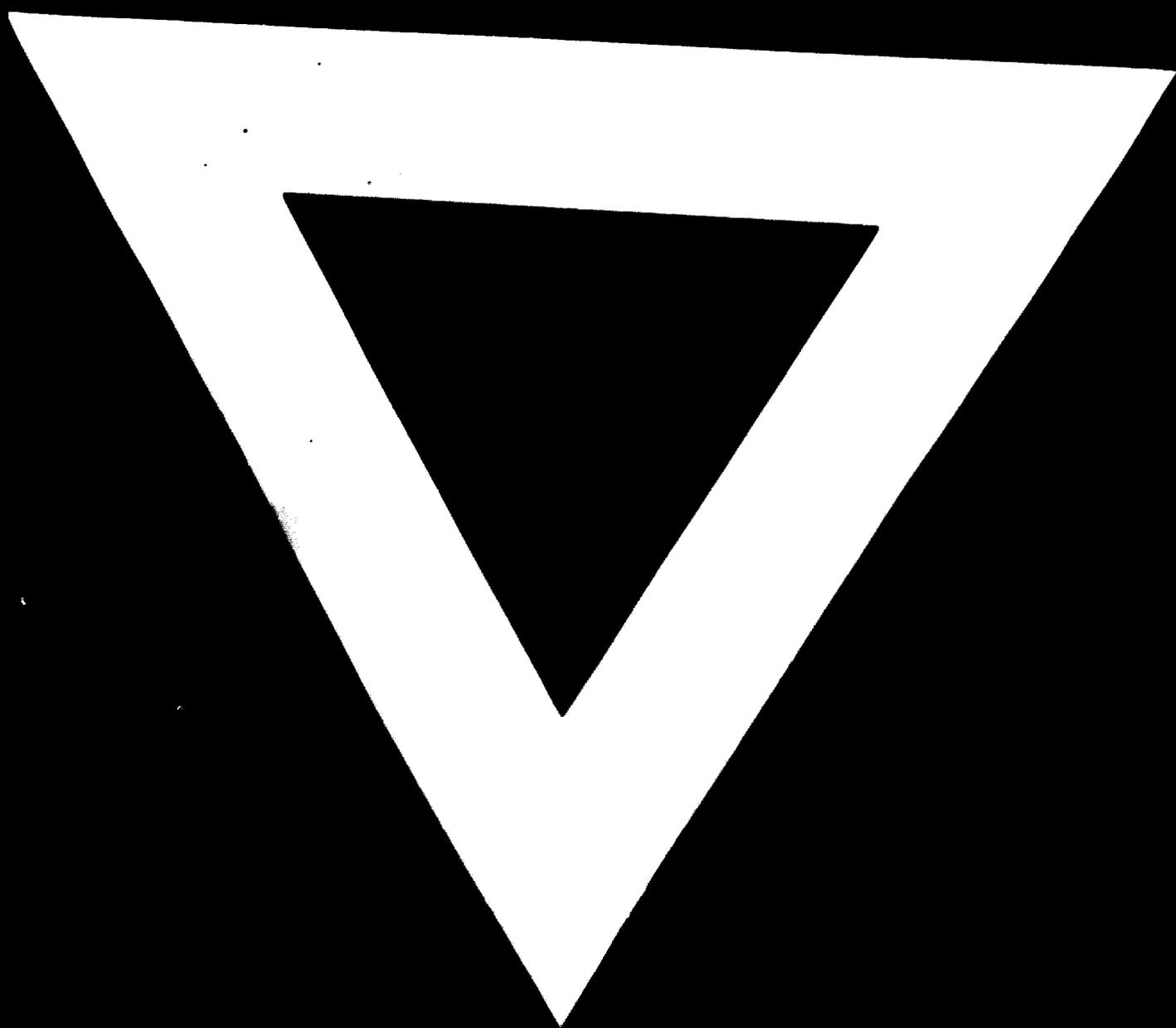
Su objeto será garantizar o contragarantizar en parte, créditos que otorguen o a su vez garanticen instituciones financieras, privadas o públicas, a los pequeños industriales, ya sea organizados en cooperativas o individualmente.

El fondo podrá garantizar a empresas cuyo activo sea mayor de 3.000 y menor de 100.000 colones (1.200 y 40.000 dólares).

Inicialmente el fondo será financiado por un aporte del Estado equivalente a US \$ 200.000 . Se prevé que este monto será incremento periódicamente mediante el pago de comisiones y otras contribuciones que se impondrán al usuario del Fondo; de otras aportaciones del Gobierno Central y del sector privado, lo mismo que por medio de préstamos a largo plazo que pueda contratar interna o externamente.

Para que el sistema financiero opere con mayor eficiencia será complementado con acciones y medidas ha realizarse en la asistencia técnica directa, otorgada a las empresas, por medio de instituciones especializadas que se crearan oportunamente; lo mismo que mediante la intensificación del movimiento cooperativista que actualmente comienza a estructurarse en el país.





18. 5. 73