

EMPRENDEDORES: UNA FIGURA DIFUSA DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL ★★★★★

Por: Víctor Gabriel García Zúñiga, Economista, UCA
vgabrielzuniga@gmail.com



RESUMEN

El emprendimiento no es nuevo, ha estado presente a lo largo del tiempo y se caracteriza por su constante búsqueda de innovación y creatividad. Esta investigación se formula bajo la premisa de conocer el nivel de acceso de los emprendedores a la oferta de productos y/o servicios financieros implementados como un alivio económico en el marco de la pandemia por COVID-19. Considerando elementos destacables como las necesidades del emprendedor, las políticas públicas y requisitos definidos por las instituciones financieras, todos como determinantes para la inclusión financiera.

Palabras clave

Emprendedor, políticas públicas, ecosistema emprendedor, inclusión financiera, educación financiera, formalidad, garantía fiduciaria, El Salvador.

Introducción

Existen dos pilares en los que se sostiene esta investigación, la inclusión y la educación financiera planteadas desde la opinión que los emprendedores tienen de la actual oferta de productos y servicios financieros. Un emprendedor se enfrenta a muchos obstáculos, principalmente, al momento de iniciar operaciones, es decir, cuando es necesario el desembolso de recursos económicos, ya sean propios o a través de financiamiento por medio de la banca comercial, considerada como la principal fuente de financiamiento de los emprendedores a nivel nacional (CONAMYPE, 2017, p. 76).

En El Salvador, la figura del emprendedor o emprendedora ha tomado fuerza a lo largo del último año, como respuesta a las problemáticas generadas por la pandemia global causada por el COVID-19. En este caso específico, el emprendimiento, es una vía alterna al crecimiento del desempleo en el último año.

Por lo cual, desarrollar una investigación en torno a este ente económico permite medir el acceso de los emprendedores a los productos y servicios ofertados en el mercado financiero actual, específicamente, para su beneficio como un alivio económico.

En cuanto a la búsqueda por medir el acceso de los emprendedores al sistema financiero, es necesario considerar las variables que permitan profundizar en el análisis como el conocimiento del ecosistema emprendedor planteado por CONAMYPE. A partir de lo cual tener en consideración sus necesidades e identificar, al mismo tiempo, las políticas públicas que respaldan los marcos regulatorios de las instituciones financieras y su intención de incluir al emprendedor dentro del sistema financiero. Y, finalmente, examinar los requisitos definidos por las mismas instituciones financieras para entender si son o no un obstáculo para el acceso del emprendedor al sistema.

Metodología

Para la recolección de datos, el instrumento seleccionado fue una encuesta cerrada con 33 preguntas, formuladas para obtener información específica de un emprendedor. Estas preguntas deben ser respondidas únicamente por este debido a las condiciones que experimenta, y considerando

el cumplimiento de los objetivos planteados. De tal manera que el objetivo general se orienta a medir el nivel de acceso de los emprendedores al sistema financiero a través de productos y servicios financieros actuales, como un alivio económico por los efectos de la pandemia mundial por COVID-19.

Mientras, los objetivos específicos persiguen condiciones especiales para cada una de las variables de investigación como: a) determinar si existe conocimiento de las instituciones financieras sobre el ecosistema emprendedor; b) conocer cuáles son los requisitos definidos por estos organismos que frenan el acceso de los emprendedores al sistema financiero y c) estudiar y conocer cuáles políticas públicas defienden los derechos de los emprendedores de forma íntegra, permitiendo que exista armonía entre la teoría y la práctica.

La formulación de las preguntas de la encuesta tiene como base variables investigativas definidas en relación con los objetivos específicos. Por lo tanto, las variables independientes definidas fueron: conocimiento del ecosistema emprendedor, políticas públicas, tenencia de algún tipo de garantía y formalidad en el emprendedor. En cuanto a la variable se consideró: el nivel de acceso de los emprendedores al sistema financiero, medido por la percepción de los emprendedores sobre la satisfacción de sus necesidades a través de la oferta, de cómo las políticas públicas impulsan la inclusión financiera y la forma en que los requisitos, como la tenencia de garantías y la formalidad, permiten el acceso.

Para el procesamiento de los datos se crearon diferentes matrices; primero, se filtró la información en el orden de la misma secuencia que la encuesta presentada; luego cuando el análisis precisó de un desarrollo más elaborado, se procedió a dividir las preguntas de acuerdo con la variable con la que tenían relación. No todas las preguntas de la encuesta tenían una relación con una variable, algunas no fueron tomadas en consideración.

Se realizó el proceso de recolección de datos en un periodo de 10 días a 66 de 150 emprendedores que se habían proyectado al inicio del estudio, cubriendo el 44 % de la muestra. Cabe mencionar que la selección de la muestra fue de forma convencional, es decir, los sujetos escogidos son convenientes para esta investigación (Ochoa, 2015).

En este punto, es necesario mencionar que la selección del tipo de investigación y su clasificación tienen un carácter práctico, vinculado con la forma en la que se han obtenido los datos y cómo estos se

han procesado, analizado y presentado, permitiendo la facilidad y fluidez de su comprensión.

En el siguiente paso se ordenó toda la información recabada para formular un modelo econométrico de tipo regresión y causalidad que busca explicar la dependencia de una variable respecto a otras, aunque esto no necesariamente implique causalidad (Gujarati & Porter, 2010, p. 19).

Finalmente, algunos de los resultados más importantes muestran que, sin embargo, no se puede comprobar que las instituciones financieras desconozcan el ecosistema emprendedor, de acuerdo con lo percibido por los emprendedores. Las instituciones financieras a nivel nacional no conocen a plenitud las necesidades de este sector, situación que se evidencia en la oferta de productos y servicios financieros reflejada en el 34.8 % del total de 66 emprendedores encuestados.

En lo pertinente a las políticas públicas, los emprendedores consideran que no se impulsa la inclusión financiera, por lo tanto, imposibilitan que tengan acceso a productos y servicios financieros ya ofertados en el mercado o que se creen productos y/o servicios nuevos que los beneficien de forma específica. En este caso, a diferencia de lo expresado a las necesidades y el ecosistema emprendedor, todo apunta a que las políticas públicas que sirven de respaldo a los marcos normativos de las instituciones financieras no permiten que el sistema financiero sea inclusivo, de acuerdo con el 71.2 % de emprendedores encuestados.

Ahora, sí la atención se centra en los requisitos definidos por las instituciones financieras, se lograron priorizar los dos solicitados con más frecuencia: a) la tenencia de algún tipo de garantía y b) la formalidad en el emprendedor. En cuanto al primer requisito, se confirma que imposibilita el acceso de los emprendedores al sistema financiero, al menos, esto se propone en la Política Nacional de Inclusión Financiera para El Salvador (PNIF-SLV), clasificado como uno de los factores más importantes que obstaculiza la oferta crediticia (CNIEF, 2021, p. 21), situación que se confirma con los resultados obtenidos.

En lo que respecta a la formalidad en el sector del emprendedurismo, podría considerarse un requisito que obstaculiza al emprendedor en su búsqueda de inclusión en el sistema financiero nacional. Sin embargo, puede ser un requisito innecesario o poco determinante si se compara con la tenencia de algún tipo de garantía, pues, un total de 28

instituciones financieras estudiadas, reguladas y no reguladas, ofertan productos y servicios financieros a emprendedores, por lo que es menos frecuente que el primer requisito.

En cuanto a las propuestas y/o sugerencias que pueden hacerse de acuerdo con los resultados obtenidos, pueden encaminarse a despertar el interés tanto de las instituciones financieras como del Estado para que se realicen estudios que profundicen en las necesidades del emprendedor, para la creación de un portafolio de productos y servicios financieros que permitan el acceso a estos en condiciones preferenciales y beneficiosas.

En un segundo esfuerzo se recomienda la reestructuración de las políticas públicas que se vinculan entre el emprendimiento y el sistema financiero nacional; primero, para el reconocimiento legal de la figura emprendedora como un ente económico formal, ya que, de acuerdo a los emprendedores y, gracias al análisis de las políticas actuales, es comprobable la invisibilización de estos como figuras económicamente activas. En este sentido, el reconocimiento de los emprendedores de acuerdo con modificaciones en las leyes y políticas públicas debe estar acompañado por un proceso que certifique la veracidad del emprendedor como tal.

Y, finalmente, una tercera propuesta debe encaminarse a la presentación de alternativas a la mitigación del riesgo en sustitución de la tenencia de garantías o la formalidad en el emprendedor, no solo con la idea de integrar al emprendedor al sistema financiero, sino que impulsen procesos educativos que aumenten su tecnificación. Por lo tanto, en cuestiones de formalidad es importante crear programas de educación financiera y tecnificación en lo relacionado a la esfera empresarial que certifiquen al emprendedor y que este proceso, al mismo tiempo, ofrezca acompañamiento de formalización al emprendedor, sino también de su negocio para la adquisición de registros tributarios y asentamiento en el Centro Nacional de Registro (CNR).

Actualmente, para sustituir la falta de tenencia de algún tipo de garantía (fiduciaria, prendaria, hipotecaria, entre otros) es óptimo proponer una reformulación de las funciones del Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG) para que incluya al emprendedor y realizar un estudio para determinar su solvencia moral y financiera. Además, considerar el beneficio que esto conlleva para las instituciones financieras, como la reducción de costos y tiempo en el proceso de respuesta de la aprobación al acceso de los productos y servicios financieros.

La última propuesta de este estudio es que se plantee una guía práctica para futuros estudios y procesos que beneficien al desarrollo de los emprendedores en la economía.

Materiales y métodos

Para cimentar todo el marco teórico investigativo fue necesario recurrir a fuentes bibliográficas que, anteriormente, hayan tratado el tema o haya analizado una de las variables a considerar. Se tomó como referencia un estudio realizado por el Centro de Investigación para el Desarrollo (CID) con apoyo de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la Universidad Nacional de Colombia, que toca tres variables fundamentales: a) la informalidad de los micronegocios, b) las políticas públicas, c) el acceso a productos y servicios financieros. Asimismo, se consideran alarmantes, los altos niveles de informalidad en los emprendedores y micro negocios, a pesar de los intentos del Estado para impulsar políticas públicas que faciliten la formación de los emprendedores (CID, 2020, p. 14 - 15).

A su vez con la base bibliográfica, que antes se ha mencionado, fue posible sustentar la construcción del instrumento de recolección de datos; primero, la formulación de cada pregunta, luego determinar al instrumento como una encuesta cerrada, considerando aspectos determinantes como objetivos y variables de esta investigación.

La encuesta se distribuyó a través de dos vías: a) contacto directo con emprendedores que se encontraban en ferias dentro de centros comerciales en la zona central del país y b) distribución a través de redes sociales, creada de forma digital haciendo uso de *Forms*, una extensión de Google, misma que facilitó que la recolección de datos y análisis de datos fuese más eficientes y preciso.

A su vez creó un modelo econométrico de tipo regresión y causalidad que en palabras de Domar y Gujarati— busca explicar la dependencia de una variable respecto a otras, aunque formalmente no implique ningún tipo de causalidad, es decir, que su incidencia no está relacionada con el origen de los fenómenos (Gujarati & Porter, 2010, p. 19). Para este modelo fue necesario concretar una base de datos específica, se seleccionó una pregunta por variable, considerando aquella pregunta que explicara, de mejor manera, la interpretación del encuestado de acuerdo con la relación entre variables y objetivos.

Luego de la creación de una nueva base de datos específica para el modelo econométrico, los datos fueron procesados en el programa estadístico y

econométrico SPSS, haciendo los cruces de cada variable independiente en relación con la variable dependiente. Se realizaron cuatro cruces que mostraron resultados que muestran la incidencia de las variables independientes sobre la variable dependiente.

Resultados

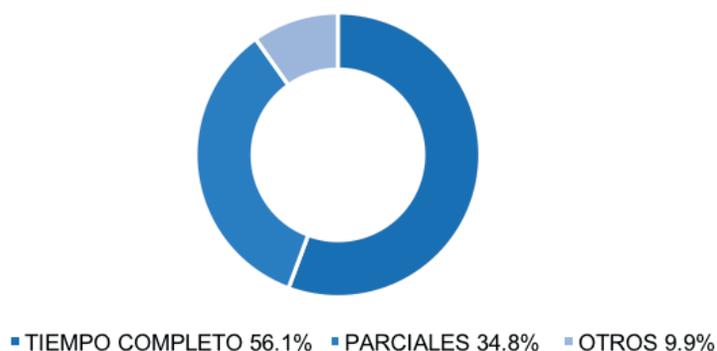
El análisis de los resultados se hizo en dos momentos; el primero, solamente se analizan las respuestas de forma simple de acuerdo con las preguntas generales de la encuesta, como el sexo del emprendedor, su tiempo como emprendedor y respuestas comunes; el segundo, se trabajaron los resultados del modelo econométrico que antes se ha planteado, asimismo se plasmarán los resultados.

Se debe agregar que la dinámica comercial de los emprendedores salvadoreños es primordialmente en

el sector alimenticio, con una equivalencia de 33.3 % del total de encuestados. Además, considerando que de ese total de encuestados el 84.8 % son mujeres, difiriendo de lo planteado por el Reporte GEM 2019-2020 (2020) que muestra en los años anteriores se mantiene igual participación de mujeres y hombres en el mundo emprendedor (ESEN, 2020, p. 20).

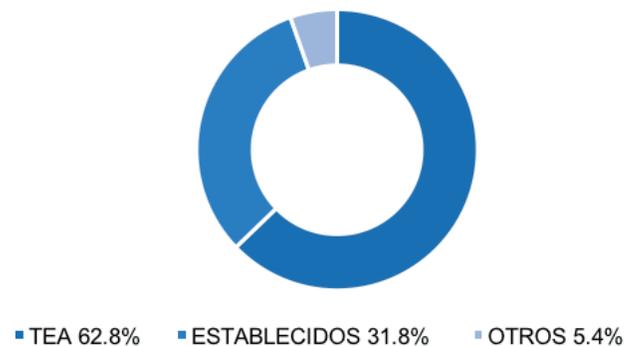
En cuanto a las aportaciones hechas por el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), en colaboración con la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN), en el Reporte GEM 2019-2020, hace referencia a la TEA (Actividad Emprendedora Temprana) que se mide del mes uno hasta los tres años y medio; el 62.8 % de la muestra se encuentra aquí, mientras el 31.8 % forman parte del grupo de emprendedores establecidos. A continuación se muestran los resultados:

Figura 1.
Tiempo de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia

Figura 2.
Tipo de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia

La Figura 2 muestra los emprendimientos clasificados por tipo, se logró comprobar que los dos principales son los emprendedores a tiempo completo (56.1 %) y los

emprendedores a tiempo parcial (34.8 %). El restante 9.9 % varía entre estudiantes y emprendedores por necesidad ocasional, entre otros.

Respecto al análisis en materia financiera, es importante conocer el acceso de los emprendedores a los productos y servicios financieros ofertados en el mercado nacional. Es así que de todo lo que se ha logrado determinar por la muestra, se observa que el manejo de dinero electrónico ha sido muy usado por los emprendedores, medido en la portación

de cuentas bancarias que alcanza un 50 % de los encuestados poseen una cuenta de ahorros; mientras que el 17.5 % disponen de una cuenta corriente, como se muestra en las Figuras 3 y 4. En tanto, el 91.2 % realizan transferencias bancarias y 82.4 % se mantiene activo a través de la App móvil del banco de su preferencia.

Figura 3.
Bancarización en el emprendedor



Fuente: Elaboración propia

Figura 4.
Tipo de cuenta portada



Fuente: Elaboración propia

Otro punto importante es la fuente de capital semilla para el inicio de la etapa operativa que, de acuerdo con datos de la Encuesta MYPE (2017), expresó que la principal fuente de capital semilla fueron los ahorros y recursos propios de cada emprendedor equivalente a 71.5 % (CONAMYPE, 2017, p.77), en cuanto a los resultados de esta investigación, se ha comprobado que de la muestra el 80.3 % autofinanció su negocio.

Por lo tanto surge la siguiente duda, si estas personas que se han autofinanciado ¿tienen o no acceso al sistema financiero?

Ahora, sí la atención se centra en los productos y servicios financieros de crédito a los que los

emprendedores tienen acceso, se obtuvo que el 30.3 % tiene acceso a productos de crédito (crédito personal, hipotecario y productivo). Desde otra perspectiva, ha habido emprendedores que han necesitado de la oferta, pero esta se les ha sido negada por falta de formalidad del negocio que ha requerido la presentación de «Declaraciones de impuestos» o compromisos fiscales, en consecuencia a 19 emprendedores se les ha negado el acceso al sistema financiero por esta razón.

En tanto, 15 emprendedores se han visto limitados por no poseer registros de sus ingresos porque, posiblemente, no están bancarizados, al no contar con un registro transaccional. El último obstáculo al que

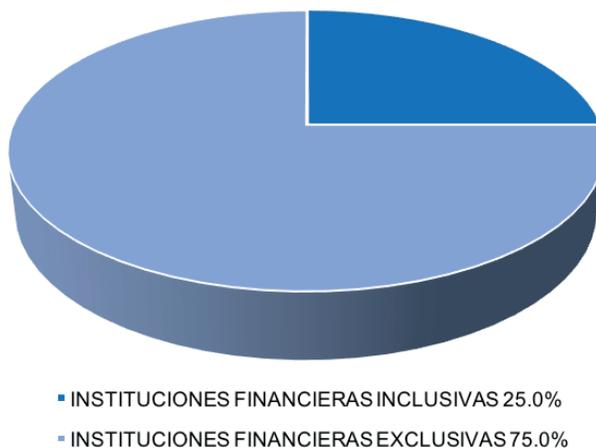
se enfrentan los emprendedores es el requerimiento de pruebas de antigüedad en el negocio, ya que al 18.2 % se les ha negado el acceso por no cumplir con los estándares de las instituciones financieras nacionales.

Es necesario mencionar que, de forma paralela a la recolección y análisis de estos datos y resultados, se hicieron acercamientos con los oferentes del sistema financiero, con la intención de entender su comportamiento; se obtuvo que, en el país, existen 28 instituciones financieras, reguladas y no reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF) y el Banco Central de Reserva (BCR). De estas siete ofrecen productos y servicios financieros específicos para emprendedores, esto equivale al 25 % de las instituciones financieras a nivel nacional, como se muestra en el Figura 5, bancos de capital privado, cooperativas, bancos cooperativos, sociedades de ahorro y crédito (SAC), entre otras. En suma el 100 % ofrecen líneas de crédito al emprendedor.

A continuación, el análisis de forma esporádica y general de las respuestas de la muestra sea un poco genérico y vago, pero es en lo resultados mostrados por el modelo econométrico con el que se obtienen relaciones sustanciales que permiten ampliar el panorama y comprender mejor la situación de los emprendedores salvadoreños.

En un primer momento se analizó la *variable independiente Conocimiento del Ecosistema Emprendedor* respecto a la *variable dependiente Nivel de Acceso de los Emprendedores al Sistema Financiero*, los resultados del cruce de variables muestran que 45 personas (68.2 %), consideran que los productos y/o servicios financieros ofertados en el mercado nacional son creados sin conocer a plenitud o de forma parcial las necesidades de los emprendedores, este resultado no es influido por el acceso o no acceso del emprendedor en el sistema financiero, debido a que 48.9 % tienen acceso a productos o servicios financieros.

Figura 5.
Instituciones financieras oferentes para emprendedores



Fuente: Elaboración propia

La segunda *variable independiente por analizar son las políticas públicas*, procurando entender su efecto sobre el nivel de acceso de los emprendedores al Sistema Financiero, muchos emprendedores expresan, considerando su percepción de las leyes y políticas públicas, que son excluidos del sistema financiero y que dicha exclusión es impulsada por las leyes en el país. Esto es lo que opinan 26 de los 66 encuestados, 3.4 % que representa a emprendedores que no tienen acceso al sistema financiero; mientras que 21 emprendedores, 31.8 %, que sí tienen acceso al sistema financiero piensa que las leyes en el país no son inclusivas con el emprendedor; el resultado es

que la mayoría de las respuestas son desfavorables con el 71.2 % del total de encuestados, respecto a este tema. Se puede decir que, en consideración de los emprendedores, con o sin acceso al sistema financiero, las políticas públicas nacionales excluyen al emprendedor de la participación financiera.

En cuanto a la tenencia de algún tipo de garantía, el resultado obtenido del análisis de esta variable está dividido, porque en el recuento total, es posible conocer que en mayoría absoluta el 19.7 % de los emprendedores ofrecen a la institución financiera una garantía fiduciaria, puesto que estos mismo

emprendedores pueden ofrecer como garantía a un fiador que tiene acceso al sistema financiero. Así mismo, el 15.2 % de la muestra encuestada, evidencia que no tiene ningún tipo de respaldo por garantías, por lo tanto, se ven imposibilitados a poder ser incluidos en el sistema financiero y a su oferta.

Finalmente, en el cuarto y último cruce que corresponde a la *variable la Formalidad del Emprendedor*, el resultado muestra que los emprendedores que sí tienen acceso a productos y servicios financieros (24.2 %) y sin acceso al sistema financiero (19.7%), no son emprendedores formalizados, pero si estarían interesados en formalizarse; este resultado, puede vincularse especulativamente con la idea de que el emprendedor formalizado tiene mayor facilidad de inclusión en el sistema financieros nacional.

Teniendo en cuenta las anteriores valoraciones se puede decir que se han logrado los objetivos específicos que planteados, aunque esto puede evidenciarse mejor en las propuestas que se harán en el siguiente apartado.

Discusión y conclusiones

Si se analizan cada uno de los resultados obtenidos en los cruces entre variables, pueden no rechazarse las hipótesis investigativas que se plantearon y, al mismo tiempo, se admite el cumplimiento de los objetivos específicos.

Si se parte del primer cruce realizado entre la variable dependiente y el Conocimiento del Ecosistema Emprendedor, no es posible rechazar la hipótesis que plantea poco conocimiento de las necesidades de los emprendedores, limitando la oferta de productos y servicios financieros específicos. Al contrastar ambos puntos de vista, se han estudiado las necesidades de los emprendedores, y de acuerdo con la percepción de estos los productos y servicios ofertados actualmente no se apegan a estas necesidades.

Asimismo, en el apartado anterior se observó que la oferta específica para emprendedores se limita al 25 % de las instituciones financieras en el país, reguladas y no reguladas, considerando que el 100 % solamente ofrecen líneas de crédito; es importante destacar que el 68.2 % de los emprendedores considera que la oferta no satisface sus necesidades, es decir, el acceso a un línea de crédito, no sustituye a la educación financiera, educación comercial y empresarial, redes de distribución y demás necesidades que los emprendedores tienen y que no son satisfechas.

Otro punto es con relación a las políticas públicas y su incidencia sobre el Nivel de Acceso de los

Emprendedores al Sistema Financiero, se han mapeado todas las políticas relacionadas con el desarrollo de los emprendedores dentro de la esfera económica, por ejemplo, la PNIF-SLV, la Ley de Bancos, Política de Emprendimiento, entre otras, que aunque se encuentra documentado que hay interés por el crecimiento, educación e inclusión del emprendedor salvadoreño en términos financieros, son las mismas leyes y políticas públicas las que los excluyen de acuerdo al criterio de los mismos emprendedores.

Técnicamente el señalamiento anterior no es falso, ya que al analizar las propuestas que hace la Ley de Bancos, al mismo tiempo sirve como referente para la Ley de Sociedades Cooperativas, define como «sugerencia», para mitigar el riesgo, el requerimiento de una garantía por parte del emprendedor, que significa un obstáculo al acceso; o por mencionar otro ejemplo, los requisitos impuestos por la Ley contra el Lavado de dinero y otros activos, que precisan de documentación formal que respalda el origen de los recursos generados por el emprendedor o persona natural, considerando que muchos no cumplen con registros contables formales.

Finalmente, otro punto importante estudiado, ha sido el conocimiento de los requisitos definidos por las instituciones financieras y como estos permiten o no el acceso del emprendedor al sistema financiero. Se dividió el mismo fenómeno en dos partes igualmente importantes: una encaminada a la mitigación de riesgo a través de la tenencia de algún tipo de garantía y; la segunda, enfocada en la importancia de la formalidad del emprendedor. En ambos puntos es posible comprobar un suceso peculiar, los emprendedores que ya tienen acceso al sistema financiero, son los mismos que tienen una garantía que ofrecer en compensación a cualquier entidad financiera y son los emprendedores formalizados, en proceso de serlo o interesados en formalizarse.

Esto permite entender que si un emprendedor no tiene acceso al sistema financiero aún y no tiene una garantía como compensación por el riesgo asumido por la institución financiera, no se le permite ser incluido en el sistema financiero, así se menciona en la Encuesta MYPE (2017) o en la PNIF-SLV (2021), apegadas a la Ley de Bancos, y que propone las garantías como requisito para mitigar el riesgos, por lo que tiene más peso que la formalidad en el emprendedor, suceso que es comprobable con los resultados del modelo econométrico y el estudio paralelo que se hizo en relación con las instituciones financieras reguladas y no reguladas en el país, en conjunto con los requisitos definidos.

En cuanto a la formalidad del emprendedor, aunque no es determinante para el acceso al sistema financiero –como la tenencia de algún tipo de garantía– en su mayoría, los emprendedores que son formalizados actualmente usan productos y servicios financieros en su negocio y su interés por formalizarse es creciente a medida se tiene acceso al sistema financiero; entonces, aunque no sea 100 % conocida la razón que mueve a un emprendedor a formalizarse, puede intuirse que lo hace para facilitar su inclusión financiera, sabiendo que aunque no es determinante, de igual manera es un requisito que debe cumplir, de acuerdo a la opinión del 43.9 % de los emprendedores encuestados, sin importar si tienen o no acceso actualmente al sistema financiero.

A manera de resumen puede decirse que en definitiva los emprendedores perciben que no hay conocimiento y comprensión de sus necesidades, situación que limita la cartera de productos y servicios financieros ofertados. Al mismo tiempo, existen lagunas entre la teoría y la práctica que impulsan las políticas públicas en el país, considerando que hacen sugerencias de requisitos, resaltan la necesidad de formalidad y, muchas veces, excluyen al grupo en cuestión, porque invisibiliza la figura del emprendedor intencionalmente o no.

Por otra parte, los requisitos definidos por las instituciones financieras, después de las políticas públicas, son el obstáculo más grande por superar en los emprendedores, ya que, sin tener una garantía, en cualquiera de sus formas, para ofertar en contrapartida, tienen garantizada la exclusión del sistema financiero, salvo excepciones que quedan a criterio de cada entidad financiera.

En cuanto a la formalidad, no es determinante y puede ser descartable con facilidad como requisito de acceso, pero con certeza es igualmente importante porque proporciona información adicional que facilita la entrada de los emprendedores, como: los registros de contribuciones fiscales que cumplen la función de comprobantes de solvencia financiera a nivel general.

Después de todo lo anterior, cobra sentido el adjetivo «difuso» que se ha asociado a la figura del emprendedor, emprendedores y emprendimiento; ya que no tienen acceso al sistema financiero, están limitados por muchos obstáculos, principalmente, en aspectos financieros, relegados de su reconocimiento legal y pareciendo que no existen. A pesar de los esfuerzos que instituciones internacionales, como el GEM, realicen por impulsarlos, sino se cuenta con una base que lo sustente, como el apoyo estatal, seguirán

siendo una simple sombra erróneamente categorizada como comercio informal, aunque destaquen por su innovación y creatividad.

Recomendaciones

- Existen ciertas irregularidades que deben de ser corregidas porque niegan el acceso a los emprendedores al sistema financiero nacional. Son muchos los errores que mantienen a los emprendedores excluidos de la esfera económica, este mismo sector reporta ser víctimas de invisibilización de la figura del emprendedor, esto se evidencia en el planteamiento de la PNIF-SLV (2021), que es una copia de los resultados de la Encuesta MYPE (2017), salvo que omiten la presencia de los emprendedores como agentes económicos activos, sin aclarar en qué tramo son considerados, si dentro de las MIPYMES o simplemente son excluidos en todo su espectro.
- Es necesario que se reconozca al emprendedor y se incluya en el sistema financiero nacional, no solo para cerrar una brecha de desinformación en lo que respecta al uso de productos y servicios financieros, sino porque al apoyarlos cabe una gran posibilidad de poder convertirse en empresarios con negocios formalizados y establecidos que pueden aportar al crecimiento económico del país.
- Las propuestas deben ser evidentes por lo cual deben unirse con fines comunes que permitan la inclusión del emprendedor no solo en el aspecto financiero, sino en todos los ámbitos en las que participen. Por tanto, se hacen tres propuestas encaminadas a solucionar problemas concretos que se evidencian en los resultados: La primera propuesta se enfoca en realizar un estudio a profundidad de las necesidades de los emprendedores para ofrecer condiciones preferenciales. La intención de realizar un estudio como país, debe de ser un esfuerzo coordinado por el Estado junto a las dependencias pertinentes y propiciar la iniciativa de la renovación de la cartera de productos y servicios financieros ofertados por parte de las instituciones financieras; considerando los resultados de dicho estudio, permitiendo establecer condiciones preferenciales para los emprendedores como el acceso a líneas de créditos con montos y plazos diferenciados, tasas de interés más bajas y productos que facilitan transacciones de pago y cobro con comisiones bajas o sin comisiones.
- Debido a que las políticas públicas en materia de emprendimiento son bastante débiles, la

segunda propuesta debe de encaminarse a la reestructuración de las mismas con el fin de volverlas más inclusivas para el emprendedor salvadoreño, considerando que deben servir como sustento para los marcos normativos de las instituciones financieras, reguladas y no reguladas. Es muy necesario que se haga un reconocimiento legal de la figura del emprendedor para luego impulsar sanciones y penalidades a las instituciones financieras y demás instituciones en general que irrespeten los derechos de los emprendedores que vulneran su inclusión en el sistema financiero.

- Es importante que se impulse un proceso que acredite legalmente a los individuos como emprendedores, mismos procesos que deben de crearse pensando en la necesidad de educación financiera y técnica, que garantice al emprendedor no solo el reconocimiento legal sino que impulse su acceso al sistema financiero nacional de forma transparente.
- Unapropuestafinalbuscalacreacióndealternativas para la mitigación del riesgo que las instituciones financieras asumen al prestar productos y/o servicios financieros a los emprendedores. Es necesario que se creen programas permanentes que certifiquen al emprendedor en aspectos técnicos, empresariales y financieros; además, que esta certificación aporte a la formalización, con el fin de aliviar la carga del proceso complejo
- sin acompañamiento, beneficiando igualmente a las instituciones financieras, relajando los estrictos requisitos definidos para conceder acceso al sistema financiero.
- Para la sustitución de la tenencia de algún tipo de garantía se sugiere que se modifiquen las funciones del Fondos Salvadoreño de Garantías (FSG). La función del FSG se basa en dar garante o aval de una porción de los créditos emitidos por las instituciones financieras a distintos individuos, es en sí misma una aseguradora de individuos que no tienen ninguna garantía a tener acceso a los productos y servicios financieros (Contreras, 2013, p. 4).
- Los beneficios por incluir a los emprendedores dentro del FSG es un ganar-ganar para ambas partes, de acuerdo con Contreras (2013), esto permite reducir el costo operacional y el riesgo por falta de experiencia en el análisis de las solicitudes para acceso principalmente a créditos (Contreras, 2013, p. 4).
- El sector emprendedor necesita ser visibilizado, definido y respetado en todos los aspectos; que las instituciones financieras y gubernamentales, reconozcan su existencia y que al mismo tiempo se establezcan condiciones diferenciadoras entre emprendedores, MIPYMES y demás agentes económicos.

Referencias

- Asamblea Legislativa. (1991). Ley de Bancos. Decreto Legislativo No. 697. San Salvador, San Salvador, El Salvador: Asamblea Legislativa de la República de El Salvador.
- Asamblea Legislativa. (1998). Ley contra el lavado de dinero y activos. Decreto legislativo. San Salvador, San Salvador, El Salvador: Asamblea Legislativa de la República de El Salvador.
- CID. (2020). Emergencia Empleo: Políticas públicas para el empleo en la crisis actual. Bogotá, Colombia, Colombia.
- CNIEF. (2021). Política Nacional de Inclusión Financiera para El Salvador. San Salvador, San Salvador, El Salvador: BCR, Banco Central de Reserva.
- CONAMYPE. (2017). Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. San Salvador: CONAMYPE.
- ESEN. (2020). El Emprendimiento en El Salvador, Reporte GEM 2019-2020. Reporte GEM El Salvador 2019-2020. San Salvador, San Salvador, El Salvador: Centro Emprendedor ESEN.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). Econometría. Ciudad de México: *Mc. Graw Hill*.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. Ciudad de México: *McGraw-Hill / Interamericana Editores*.

MINEC & CONAMYPE. (2014). Política Nacional de Emprendimiento. San Salvador, El Salvador.

Ochoa, C. (29 de mayo de 2015). netquest. <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-por-conveniencia>

Perla Contreras, R. (2013). Fondo de Garantías, políticas públicas de financiamiento a MIPYMES y transformación de los programas de garantías en la Banca de Desarrollo. 2013: BCR.