

Memoria de Labores 2017

Integral®
Sociedad de Ahorro y Crédito



CONTENIDO

07 Mensaje de la Presidencia

11 Mensaje de la Gerencia General

15 Nuestros Accionistas

17 Junta Directiva

18 Equipo Gerencial

19 Organigrama Institucional

20 Triple Rentabilidad

22 Rentabilidad Financiera

23 Rentabilidad Social

24 Rentabilidad Ambiental

26 Gestión Financiera

28 Gestión Comercial

30 Gestión de Servicios de Soporte

36 Gestión de Riesgos

40 Logros Reconocimientos y Participaciones

42 Fuentes de Financiamiento

44 Red de Agencias

46 Mapa de Agencias y Puntos del Pago

Informe de Auditoría Externa (Anexo)



Misión

Apoyar el progreso sostenible de nuestros clientes a través de productos y servicios financieros de calidad, facilitando la inclusión financiera y la protección del medio ambiente.

Visión

Ser el banco líder en micro y pequeña empresa en El Salvador.

Valores

- Responsabilidad
- Compromiso
- Integridad
- Excelencia
- Solidaridad



Mensaje del Presidente

Hacia un banco DIFERENTE

El 2017 no ha sido un año más. Realmente reviste una importancia especial en la historia de esta gran organización. Este año se han puesto las bases de nuestro siguiente gran salto: el de convertirnos en Banco, en un Banco diferente, dedicado a la Inclusión Financiera.

El objetivo de convertirnos en Banco es el resultado natural del crecimiento de nuestra cartera, activos, patrimonio, y de estar regulados por la Ley de Bancos desde hace 8 años. Hemos cerrado el año con $127 millones en activos, y logramos casi batir la marca de los $100 millones en cartera, con una mora total (más de un día), por debajo del 4.5%. A ello hay que sumar una presencia en todos los municipios del país, 26 oficinas y aproximadamente la atención de unos 80,000 clientes, entre ahorristas, prestatarios y usuarios, anualmente. Apoyamos el mantenimiento y creación de aproximadamente 70,000 empleos directos, año a año.

Quiero aprovechar esta ocasión de informe anual de actividades, para compartir algunas de las ideas a futuro que me parecen oportunas, especialmente en estos momentos en que un nuevo horizonte con grandes posibilidades se abre ante nosotros.

Queremos ser, es cierto, un Banco, pero un Banco muy diferente…

Inclusión Financiera y Banca con Valores

Queremos ser un Banco con Valores, Integral, y queremos seguir haciendo Inclusion Financiera. Un banco siempre dedicado a atender a la Micro y Pequeña Empresa, asalariados y ciertos segmentos de la Mediana Empresa, que tienen problemas para acceder a la Banca tradicional. Un Banco con una identidad muy diferente: un Banco que coloca a la persona, al cliente, a la sociedad, la economía real y al medio ambiente en el centro de su actividad financiera. Queremos hacer Banca para apoyar el desarrollo integral de nuestros clientes, buscando impactar de forma significativa el empleo, el trabajo, el medio ambiente y a las comunidades de nuestro entorno próximo.

Queremos ampliar el abanico de servicios que podemos brindar a nuestros segmentos de siempre, y de forma progresiva y gradual a la mediana empresa. Queremos seguir apoyando a los grandes emprendedores que son el sostén del empleo nacional y de los ingresos de las familias con menores acceso a los beneficios del desarrollo.

Queremos ser un Banco, siempre con una clara misión social y ambiental. Un Banco que asume esta responsabilidad y compromiso de una forma coherente, no solo para mejorar la imagen y sus relaciones publicas, sino como parte de su ADN y de su MISIÓN.

Un Banco que entiende que se debe a todos los actores involucrados: clientes y ahorrantes, sus funcionarios, empleados y accionistas. Todos ponemos algo para el éxito de esta gran empresa y debemos siempre estar muy atentos a oír sus expectativas y saberlas atender de forma responsable y efectiva.

Para conseguir esta triple rentabilidad social, económica y ambiental, debemos seguir trabajando mucho para mejorar nuestros procesos de control, de gestión del riesgo, y fortaleciendo aún más la innovación para mejorar la agilidad y accesibilidad de nuestros servicios. Trabajamos duro para ser el Banco que sea reconocido por su eficiencia, rapidez y calidad de su servicio personalizado. Esta diferenciación queremos que sea la brújula que oriente todas nuestras discusiones y decisiones internas. La entendemos como una responsabilidad compartida, pero ante todo de todos los que tienen decisiones a nivel ejecutivo en la organizacion.

Nuestro nombre dice mucho de lo que somos y queremos ser. Queremos hacer una Banca Integral, guiada por un genuino interés de beneficiar y apoyar integralmente a nuestros clientes y proteger a nuestros ahorristas, aplicando las mejores prácticas de protección a los derechos de los consumidores.

Integral es ya un referente de Integralidad en el contexto de nuestro país y CA. Hemos demostrado que sin sacrificar la rentabilidad, condición indispensable del crecimiento de cualquier organización, podemos dar servicos integrales de gran valor. Entre las iniciativas que muestran nuestro enfoque integral podemos mencionar: el programa Corazones Integrales; el programa de aceleración empresarial MBA Micro; la Asistencia Técnica Constructiva gratuita para mejoramientos de la vivienda; la Certificación del Smart Campaign y las nuevas iniciativas comerciales como el crédito verde y el financiamiento de productos ambientalmente amigables. Siempre buscamos que nuestros clientes reciban algo más de nosotros. Las nuevas tecnologías abren fronteras y oportunidades aun inexploradas para fortalecer este modelo integral de apoyo, que entiende que nuestros clientes necesitan mucho más que un simple crédito.

Los rápidos cambios tecnológicos y en la industria financiera suscitan en nosotros una actitud humilde y de apertura al aprendizaje continuo, que siempre fomentamos. Entendemos y asumimos el reto de seguir aprendiendo, condición que sabemos indispensable para cambiar, adaptarnos y transformarnos de forma acelerada al ritmo de las necesidades de cada segmento que

atendemos. Se trata de una tarea siempre desafiante, pero vemos el futuro con mucho optimismo. Esta empresa ya ha sufrido dos grandes transformaciones en sus 15 años de vida, y las ha sabido enfrentar con éxito: la transición de ser un programa de una ONG a un empresa comercial, y la transición de una empresa comercial a una institución regulada.

A medida que avanzamos a la conversión a Banco (lanzamiento de la cuenta corriente, el credito-ahorro, entre otros productos), constatamos que un nuevo mundo emerge con impresionantes cambios y desarrollos tecnologicos, en donde el limite del crecimiento y la innovación solo esta en nosotros mismos y en nuestras mentes. La conversión en Banco será la culminación de esta historia, impregnada por importantes transformaciones y desafios, jalonada por esa cultura de cambio que nos debe seguir caracterizando.

Es por ello que seguiremos tratando de crear las condiciones internas para cerrar el espacio a las formas de pensar que nos autoimponen limitaciones a la posibilidad de hacer las cosas de forma diferente y mejor. Estamos empeñados en una nueva fase de innovaciones que nos permitirán hacer más fáciles y agiles los servicios para nuestros clientes, cuidandonos en un diseño a la medida para cada segmento. Buscamos que nuestros clientes experimenten de forma palpable y clara la diferencia. Y para ello fomentamos la cultura creativa, disruptiva, que nos permita modificar conceptos, procesos y procecimientos; en suma, la cultura que nos facilite ejecutar cambios acelerados que permitan a nuestros clientes experimentar la diferencia de nuestros servicios de valor. Estoy seguro de que estos desafíos futuros compartidos los sabremos asumir como siempre con empeño y sentido de colaboración. Todos tenemos mucho que aportar a esos cambios: La Junta Directiva, el Equipo Gerencial, los Accionistas y todos los Colaboradores en los diferentes niveles.

Finalmente, quiero aprovechar para felicitar a Juan Pablo, nuestro Gerente General y su equipo, a nuestra Junta Directiva y nuestros Accionistas, y a todo el público que nos ha sabido premiar con su confianza. A todos nuestros agradecimientos por ese enorme esfuerzo y confianza, por este extraordinario año, en el que hemos sabido cumplir con creces a todos nuestros socios, clientes y colaboradores.

Sigamos adelante.

¡SI SE PUEDE!
¡SOMOS GENTE QUE VA MAS ALLÁ!

Luis Castillo
Presidente y Fundador



Mensaje del Gerente General

Familia Integral:
¡PODEMOS HACERLO!

Las señales que continuamos recibiendo sobre el curso que llevamos son muy alentadoras, incluso ya hemos comenzado a divisar en el horizonte nuestro gran destino: ser el banco líder en micro y pequeña empresa de nuestro país; bien dicen por ahí que "la dirección determina el destino".

Mientras encaramos un 2018 lleno de retos, promesas y expectativas, yo los animo a que revisemos los logros del 2017, si bien con ojo crítico, más importante aún, reconociendo que todos ellos han sido posibles gracias al compromiso de nuestros clientes, colaboradores y amigos.

En primer lugar, mencionaremos que el desempeño y resultados financieros de Integral en 2017 fueron verdaderamente sorprendentes: fuimos la Institución financiera con más alta rentabilidad (ROE) de todo el sistema financiero regulado salvadoreño. Si bien es cierto que la rentabilidad general del sector se ha desacelerado en los últimos años, nos sentimos orgullosos de haber alcanzado este hito que es histórico para nosotros. Pienso que el apoyo real que brindamos a nuestros clientes está sosteniendo la prominencia de INTEGRAL y nuestras aspiraciones de convertirnos en una Institución financiera local de excelencia verdadera y que sirve al "bien común".

Sin duda que la fuerza de nuestro negocio siguen siendo nuestros clientes, que crecen con calidad al igual que nuestro portafolio de créditos: 16% de manera interanual. Esto nos permitió superar la barrera de los $25 millones en ingresos totales con un crecimiento de más de dos dígitos con respecto al año anterior.

Los niveles de productividad y eficiencia alcanzados fueron excelentes por varias razones, notablemente: logramos financiar el crecimiento mencionado con depósitos directos de nuestros clientes de pasivos, los cuales crecieron más del 32% superando la barrera de los $50 millones, lo cual se tradujo en un menor costo financiero para Integral.

Además, logramos sostener dichos crecimientos con la misma capacidad instalada y nómina de colaboradores,

llevando nuestra eficiencia a un indicador de gastos de operación sobre cartera promedio por debajo del 12.0%.

Y por si esto fuera poco, pudimos sostener el nivel de costos de reservas de saneamiento gracias a una mejor gestión del riesgo de crédito en nuestras nuevas colocaciones, las cuales se elevaron de $62.7 MM en 2016 a $75.3 MM en 2017, una progresión del 20% y con una mejor gestión comercial puesto que sostuvimos nuestra tasa activa promedio ponderada y crecimos fortaleciendo nuestra presencia en los segmentos de clientes proyectados.

En términos de rentabilidad social, mantuvimos nuestro Rating Social en 3.5 sobre 5 (lo que nos coloca entre las primeras 9 Instituciones de Microfinanzas de América Latina, el Caribe y África por impacto social positivo) y logramos alcanzar uno de nuestros objetivos "sumamente importantes" del 2017: la certificación del "SMART Campaign".

La Campaña Smart trabaja a nivel mundial con el objetivo de crear un ámbito en el que los servicios financieros se distribuyen en forma segura y responsable a clientes de bajos ingresos. Como "primer estándar" de protección al consumidor financiero del mundo, la campaña mantiene un riguroso programa de certificación. Para nosotros, la importancia real de esta certificación reside en el hecho de que en el presente un tercero es quien afirma que somos una Institución que respeta plenamente los principios de protección a clientes, y que en el futuro todo lo que haremos nosotros cotidianamente en el servicio a nuestros clientes o estratégicamente en la gestión de nuestras políticas y normativas internas, lo haremos alineados a dichos principios.

También logramos un 53.4% en nuestro índice de "bancarización", superando con creces la meta del 40% que teníamos para dicho índice, el cual mide el porcentaje de clientes nuevos que nunca antes tuvieron un crédito con una Institución financiera regulada. Adicionalmente, logramos que el 56.5% de todos nuestros clientes desembolsados tomaran de manera optativa un micro-seguro de salud o de vida, generando una cobertura de seguros que de otra forma sería muy difícil para ellos obtener.

No podemos dejar de mencionar el avance de nuestro programa de voluntariado "Corazones Integrales" que en 2017 logró una consolidación significativa con nuestros Jefes de Agencias comenzando a apropiarse de las oportunidades que tenemos de servir a nuestras comunidades. También posibilitamos la graduación de 15 micro y pequeños empresarios del

programa MBA (Método Base de Aceleración empresarial) que sin duda alguna les ha brindado las bases gerenciales esenciales para expandir sus negocios.

En cuanto a nuestra rentabilidad medioambiental, logramos lanzar con éxito nuestras líneas de financiamiento verde, logrando cerca del 1.00% de nuestra colocación total del año en este tipo de financiamientos, los cuales están dirigidos a cambiar la matriz energética de nuestros clientes, generándoles ahorros energéticos y mayor proporción de consumo de energías renovables.

También logramos medir nuestra propia línea base de emisión de gases de carbono o efecto invernadero y ponernos una meta de reducción para el presente año.

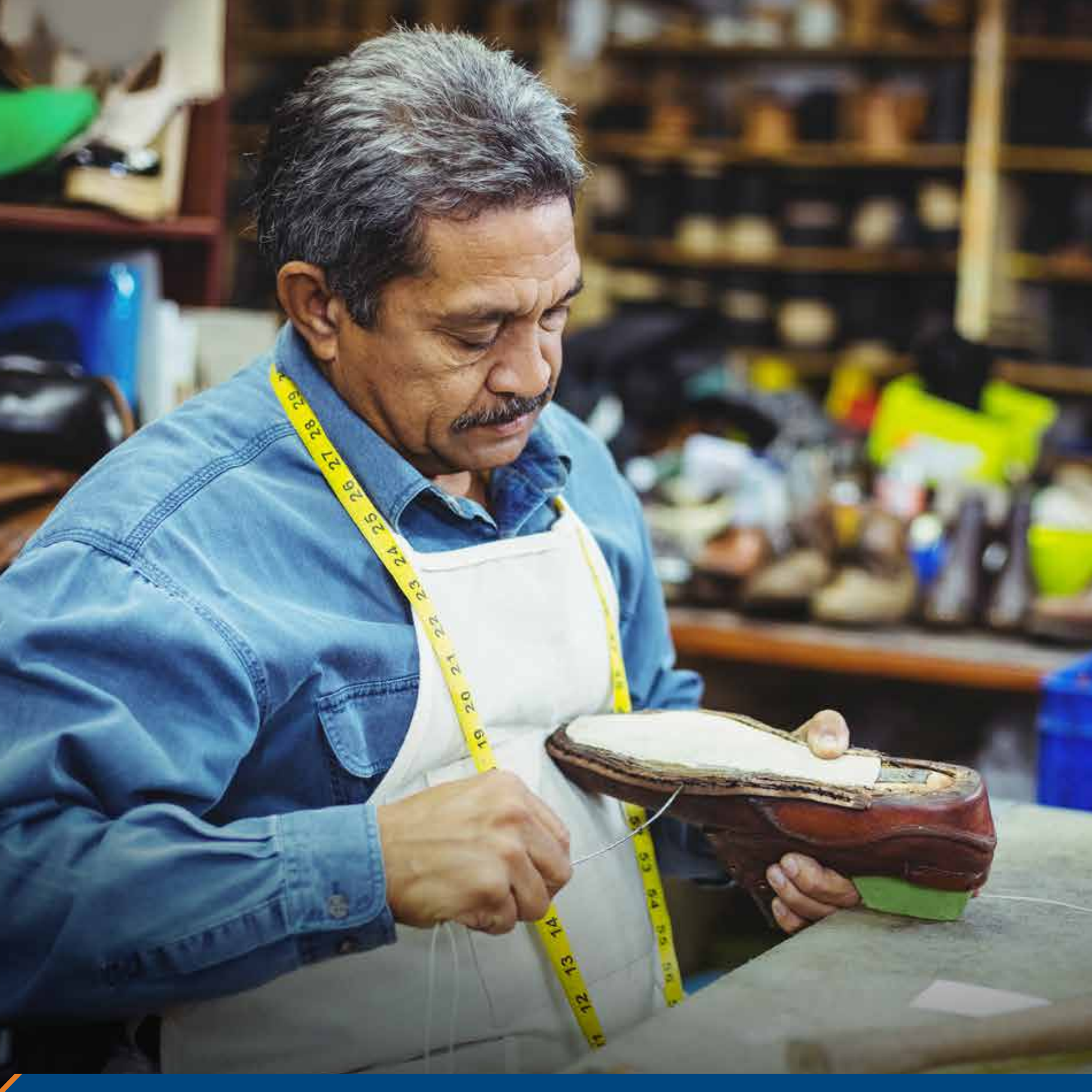
Mencionaremos también las mudanzas en 2017 de nuestras Agencias de La Libertad y Cojutepeque, a locales mucho mejor ubicados, más espaciosos y más ecoeficientes que nos permitirán servir mejor a nuestros clientes.

Todo lo anterior se logró gracias a la labor de un recurso humano mucho más comprometido, que continúa deseoso de participar de la construcción de una Institución de mucho mejor nivel y que ha llegado a reconocer que "icuando Integral gana, ganamos todos"!
Tenemos claro que nuestro sendero a seguir sigue siendo el crecimiento con la más alta calidad en los segmentos que servimos, debemos alcanzar profundidad y desconcentración en nuestras captaciones de depósitos para financiar dicho crecimiento, también debemos de continuar ganando mayor competitividad y eficiencia, innovando, cerrando la brecha con la agilidad en el servicio y adoptando una mejor cultura de ejecución.

Pero nada de esto tiene sentido si no ponemos a nuestros clientes al centro de nuestras operaciones; nuestro destino por tanto es convertirnos en una Institución que sea verdaderamente útil, que sirva al bien común y de manera muy enfocada a los Empresarios de la Micro y pequeña empresa de nuestro país.

Querida familia Integral: ¡Sigamos adelante, pues vamos por buen camino!

Juan Pablo Meza
Gerente General



Nuestros Accionistas

Apoyo Integral Inversiones Panamá, S.A.

Apoyo Integral Inversiones Panamá, AII, fue promovida por FUSAI en su calidad de accionista fundador y promotor de la SAC Integral S.A., con el apoyo de Bamboo Financial Inclusion Fund (gestionado por Bamboo Finance), Impulse Microfinance Investment Fund (gestionado por Incofin), Fundación Dueñas Herrera y un grupo de funcionarios y empleados de la SAC Integral. El objetivo de AII es expandir la marca Integral a Centroamérica y México a través de la inversión en instituciones de microfinanzas de Centroamérica y México, que tengan planes de regularse, transformarse y consolidar sus operaciones con otras instituciones de la región. En la actualidad AII tiene inversiones y operaciones en El Salvador y Guatemala. FUSAI es una de las instituciones de desarrollo más reconocidas de El Salvador, que se ha destacado como líder en la gestación de empresas dedicadas a los negocios inclusivos y masivos, programas de impacto social, de combate a la pobreza. Bamboo Finance e Incofin son dos de los gestores de fondos más prestigiosos de microfinanzas en el mundo, con activos combinados bajo administración de más de USD 1,000 millones de dólares. La Fundación Dueñas Herrera tiene como finalidad desarrollar actividades de ejecución de obras, canalización de donaciones y llevar a cabo investigaciones que fomenten el bienestar físico, social, cultural, científico e intelectual de los habitantes dentro del territorio nacional.

Apoyo Integral Inversiones El Salvador S.A. de C.V.

Apoyo Integral Inversiones El Salvador, AII, es una empresa hermana de Apoyo Integral Inversiones Panamá. Sus accionistas son los mismos que conforman el capital social de Apoyo Integral Inversiones Panamá, en las mismas proporciones. Su objetivo es ser un vehículo para las inversiones de los mismos accionistas en consonancia con las leyes vigentes en El Salvador.

Grupo ACP Inversiones y Desarrollo

Es un holding basado en Perú que surgió con la visión de brindar apoyo a los empresarios de la micro y pequeña empresa, así como a los segmentos emergentes para que con su propia capacidad e iniciativa logren superar la pobreza, combatiendo exitosamente las exclusiones sociales y económicas que enfrentan. Su visión de Latinoamérica lo llevó a ser el principal accionista de Mi Banco (Perú), Forjadores (México), Emprenda (Argentina), Microfin (Uruguay) y participar a su vez en el accionariado de Banco Sol (Bolivia), Financiera El Comercio (Paraguay) y la Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral, S.A. (El Salvador).

ESTRUCTURA ACCIONARIA

ACCIONISTAS	No. de Acciones	Estructura Accionaria
Apoyo Integral Inversiones, S.A.	29,389	30.38%
Apoyo Integral Inversiones, El Salvador, S.A. de C.V.	49,304	50.96%
Grupo ACP Inversiones y Desarrollo	17,949	18.55%
Otros Accionistas Naturales	102	0.11%
TOTAL	96,744	100.00%

Junta Directiva



Primera fila de izquierda a derecha

Erwin Federico Schneider Córdova
Sexto Director Propietario

José Luis Pantoja Estremadoyro
Primer Director

Etna Mabel Artiga de Soundy
Séptimo Director Propietario

Alma Eunice Miranda de Hernández
Directora Secretaria

José Dimas Quintanilla Quintanilla
Quinto Director Propietario

Segunda fila de izquierda a derecha

Paul Antonio Araujo Alemán
Segundo Director

Ruben Alexander de Haseth
Director Vicepresidente

Carlos Antonio Herrera García
Cuarto Director Propietario

Luis Antonio Castillo Rivas
Director Presidente

Héctor Miguel Dada Sánchez
Tercer Director Propietario

Junta Directiva

Período 2016 - 2018

Directores Propietarios

Luis Antonio Castillo Rivas
Director Presidente

Ruben Alexander de Haseth
Director Vicepresidente

Alma Eunice Miranda de Hernández
Directora Secretaria

José Luis Pantoja Estremadoyro
Primer Director

Paul Antonio Araujo Alemán
Segundo Director

Héctor Miguel Dada Sánchez
Tercer Director

Carlos Antonio Herrera García
Cuarto Director

José Dimas Quintanilla Quintanilla
Quinto Director

Erwin Federico Schneider Córdova
Sexto Director

Etna Mabel Artiga de Soundy
Séptimo Director

Directores Suplentes

Reina Guadalupe González de Cabrera
Primer Director Suplente

David Carlos Dewez Nina
Segundo Director Suplente

Jaime Orlando García Molina
Tercer Director Suplente

Mariana Graciela Rodríguez Risco
Cuarto Director Suplente

Miguel Arturo Dueñas Herrera
Quinto Director Suplente

Claudia Lissethe Hasfura
Sexto Director Suplente

Alejandro Arturo Dueñas Soler
Séptimo Director Suplente

Elia Victoria King Chiong de Jordán
Octavo Director Suplente

Ingrid Lissette Ruiz de Guevara
Noveno Director Suplente

José Alejandro Torres Gómez
Décimo Director Suplente

Equipo Gerencial



Primera fila de izquierda a derecha

Miguel Ángel Lemus
Gerente de Recursos Humanos

Roberto Quintanilla
Gerente de Riesgos y Cumplimiento

Juan Pablo Meza
Gerente General

Imelda Zaldívar
Gerente de Finanzas

Nelson Jiménez
Auditor Interno

Segunda fila de izquierda a derecha

William Jacobo
Gerente de Tecnología

Saúl Ramos
Gerente de Operaciones y Administración

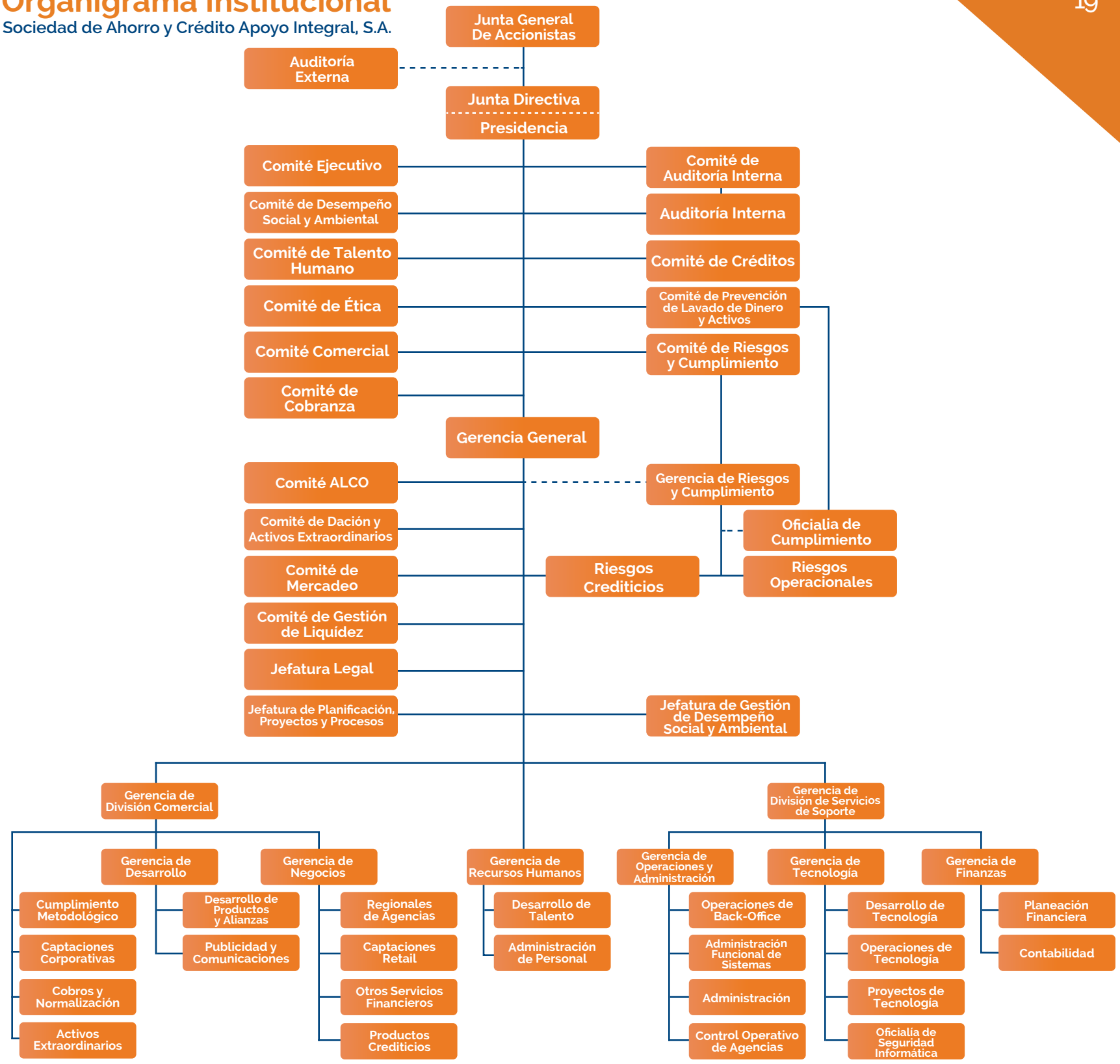
Hugo Cruz
Gerente de Negocios

Evaristo Alas
Gerente de Divisón Comercial

Francisco Góchez
Gerente de Desarrollo

Organigrama Institucional

Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo Integral, S.A.



Autoridad de Línea

Autoridad Administrativa

Miembro de las más prestigiosas gremiales de microfinanzas y Banca con Valores del mundo:

GLOBAL ALLIANCE FOR BANKING ON VALUES · ACCION · Redcamif · ASOMI

Rating Social

Calificación Global de Desempeño Social con un resultado de 3.5 sobre una escala de 5, posicionando a INTEGRAL dentro del top de las mejores 9 instituciones financieras, evaluadas en América Latina, El Caribe y África.

MicroRate

Reconocimiento Especial

Otorgado por

BANDESAL
BANCO DE DESARROLLO DE EL SALVADOR

Por la destacada gestión como institución financiera, especializados en atender a los empresarios de la micro y pequeña empresa, llegando a los municipios y sectores económicos meta.

"Microfinanciera Amiga de los Microempresarios Salvadoreños"

Por acompañar durante 10 años, en el reconocimiento de sus mejores clientes a nivel nacional, en el Premio al Microempresario Salvadoreño CITI-ESEN

Citi Foundation
citi y ESEN





Integral®

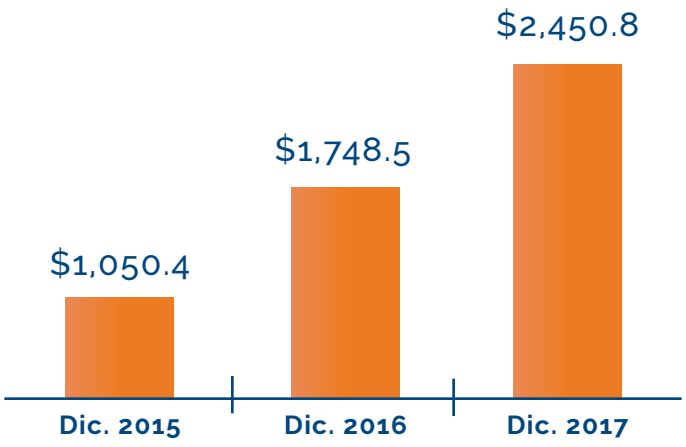
Sociedad de Ahorro y Crédito

Rentabilidad Financiera

Creemos en el retorno positivo a las inversiones de nuestros accionistas y partes interesadas para asegurar la sostenibilidad de la Institución.

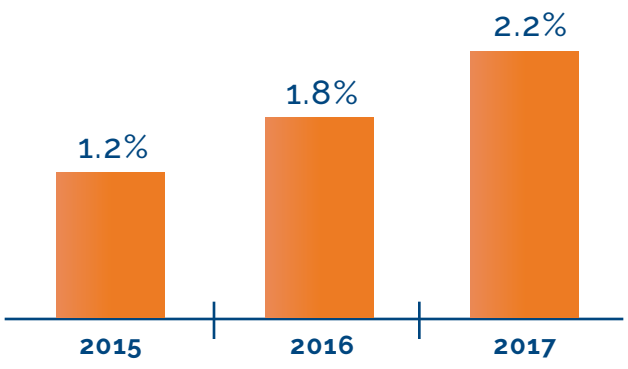
EVOLUCIÓN DE UTILIDADES

(en miles USD)



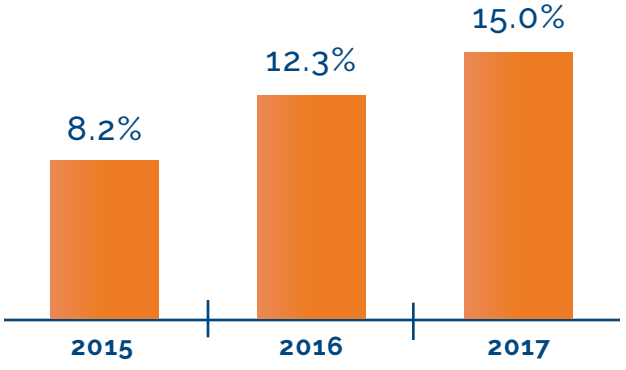
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS

(en miles USD)



RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO

(en miles USD)



Rentabilidad Social

Creemos en apoyar a nuestros clientes para que alcancen sus sueños y que sus negocios sean autosostenibles.

CRÉDITO RESPONSABLE

96%

CRÉDITOS PRODUCTIVOS A LA MEDIDA

Destinados para actividades netamente productivas.

EDUCACIÓN FINANCIERA

100%

COMPLETAMENTE GRATUITA

Nuestros clientes reciben educación financiera en talleres especializados para fortalecer sus negocios.

ASISTENCIA TÉCNICA

77%

ASISTENCIA CONSTRUCTIVA GRATUITA

Para el correcto uso de los recursos de los clientes que solicitan créditos para mejorar vivienda.

INCLUSIÓN FINANCIERA

98%

ATENCIÓN AL SECTOR INFORMAL

Nuestros clientes laboran en el sector informal de la economía.

38%

CLIENTES CLASIFICADOS COMO POBRES

Con nuestro apoyo van en camino a dejar la pobreza.

58%

MICROSEGUROS DE VIDA Y SALUD

Clientes con cobertura de microseguro de vida y salud.

53%

BANCARIZACIÓN

Nuestros nuevos clientes son bancarizados por nosotros.

Rentabilidad Ambiental

Creemos en la utilidad de cuidar nuestro planeta para contribuir a la sostenibilidad de nuestro medio ambiente.



Alianzas con Proveedores de Productos Ecológicos



Créditos de “Líneas Verdes” para mejorar la Matriz Energética de nuestros Clientes



Acciones que Reducen el Impacto Negativo de Nuestra Huella de Carbono



Gestión Financiera

CIFRAS DE BALANCE GENERAL

RUBROS	2015	2016	2017
Disponibilidades	$ 13,352.8	$ 12,635.2	$ 16,914.1
Cartera de préstamos bruta	$ 76,263.0	$ 85,494.0	$ 99,113.0
Activo total	$ **94,838.7**	$ **103,610.1**	$ **122,254.1**
Depósitos	$ 30,162.8	$ 40,180.8	$ 53,193.6
Préstamos recibidos	$ 49,419.5	$ 46,044.5	$ 48,409.6
Patrimonio	$ 13,368.2	$ 15,116.7	$ 17,403.2
Pasivo total	$ **81,470.6**	$ **88,493.4**	$ **104,850.9**

*Cifras en miles USD

ESTADO DE RESULTADOS

RUBROS	2015	2016	2017
Ingresos por operaciones	$ 18,218.9	$ 20,528.2	$ 24,050.2
Costos de operación	$ 8,183.1	$ 8,807.1	$ 10,078.0
Gastos de operación	$ 9,263.7	$ 9,933.4	$ 11,076.7
Utilidad (pérdida) antes de impuestos	$ **1,591.8**	$ **2,679.9**	$ **3,784.5**
Impuestos sobre la renta	$ 541.5	$ 931.4	$ 1,333.7
Utilidad (pérdida) después de impuestos y antes de reserva legal	$ **1,050.4**	$ **1,748.5**	$ **2,450.8**

*Cifras en miles USD

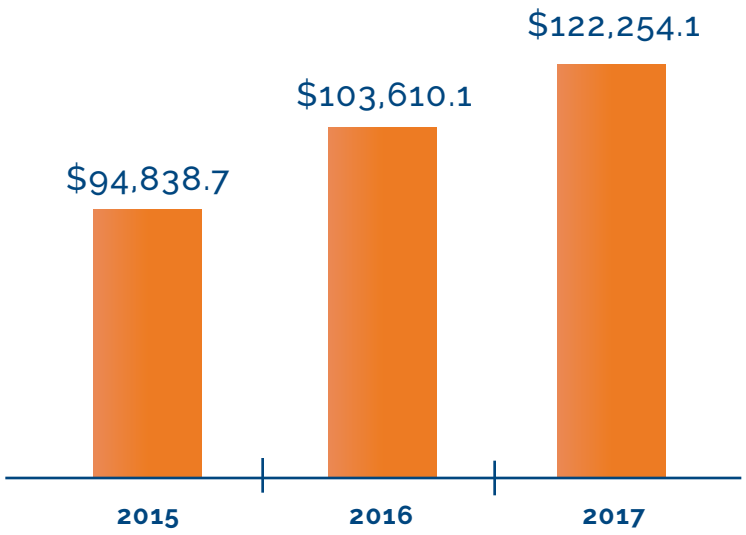
INDICADORES DE DESEMPEÑO INSTITUCIONAL

RUBROS	2015	2016	2017
CARTERA DE PRÉSTAMOS			
Cartera bruta (US$000)	$ **76,263.0**	$ **85,494.0**	$ **99,113.0**
Cambio anual cartera bruta	**10.7%**	**12.1%**	**15.9%**
Saldo promedio por prestatario US$	$ 3,571.2	$ 4,153.2	$ 4,786.9
CALIDAD DE CARTERA			
Cartera en riesgo / Cartera bruta	3.9%	3.6%	3.1%
Castigos / Cartera bruta	2.2%	1.8%	1.6%
Provisiones / Cartera en riesgo	108.5%	105.2%	112.1%
INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD			
Gastos operativos / Cartera bruta prom.	12.8%	12.3%	11.99%
Número de prestatarios / Asesor de crédito	143	138	127
Número de prestatarios / Total personal	52	50	47
RENTABILIDAD			
Ingresos netos / Patrimonio promedio (ROE)	8.2%	12.3%	15.0%
Ingresos netos / Activos (ROA)	1.2%	1.8%	2.2%

*Cifras en miles USD

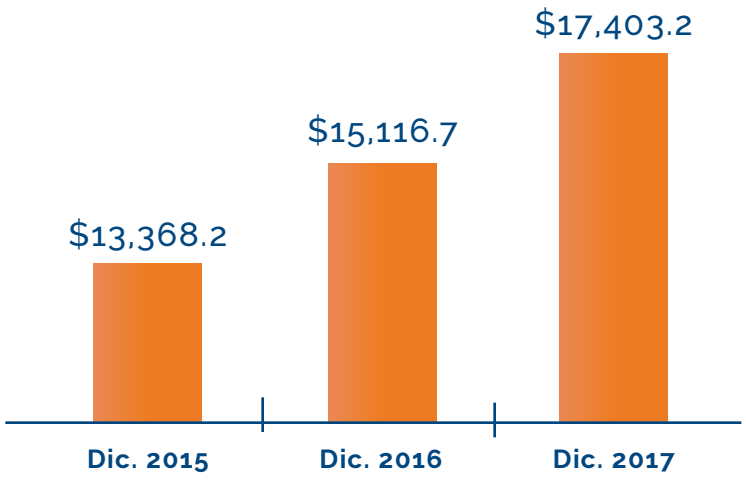
EVOLUCIÓN DE ACTIVOS

(en miles USD)



EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO

(en miles USD)



Gestión Comercial

La excelente gestión comercial realizada en el año 2017 ubica a SAC Integral en muy buena posición para seguir compitiendo y consolidando su liderazgo en el segmento que atiende: los empresarios de la micro y pequeña empresa.

Los resultados obtenidos indican ir por el camino correcto, se ha fortalecido cada vez más la posición en el mercado financiero nacional, sin perder de vista el próximo gran objetivo de convertirnos en banco; cuidando de mantener el firme compromiso de obtener la triple rentabilidad con impacto social, ambiental y económico.

En la cartera de préstamos se logró una colocación histórica de más de $75 millones de dólares, lo que permitió un crecimiento de $13.62 millones de dólares, equivalente a un 15.9% de crecimiento respecto al año anterior, este logro fue soportado principalmente por la penetración de dos productos estrellas de los segmentos de Acumulación y Pequeña Empresa que tuvieron un desempeño importante en el mercado: Crediconfiamos con un crecimiento de $2.8 millones y Credisoluciones con un crecimiento para Pequeña Empresa de $9.8 millones, que representó el 92% del crecimiento total.

En número de créditos se logró un crecimiento de 120 operaciones respecto al año 2016, también en número de clientes se logró revertir la tendencia de los últimos años, obteniendo un incremento de 53 clientes, impulsado especialmente por dos productos para atender los segmentos de subsistencia y asalariados, el Crediconsumo y Crediahorro, los cuales están en etapa de masificación en la institución.

Respecto a calidad de cartera, se obtuvo un desempeño extraordinario en los indicadores de mora, logrando cerrar con porcentajes nunca alcanzados, con una mora total del 4.56%, la más baja en la historia de Integral. La llave del éxito fue la contención de mora temprana, en la cual el enfoque y la forma coordinada de trabajar en equipos brindó resultados positivos en los diferentes tramos, logrando, mes a mes, mejoras sustanciales, tanto en mora de 1 a 30 días en la que se logró cerrar con 1.51%, y la mayor a 30 con un 3.05%. La mora mayor a 90 días también tuvo un buen cierre de año, logrando el 2.35% a diciembre de 2017, equivalente a 0.33% por debajo de la meta fijada para el 2017. Dichos resultados fueron soportados por el crecimiento de la cartera, el control del deterioro en los diversos tramos y la campaña Club de los Puntuales

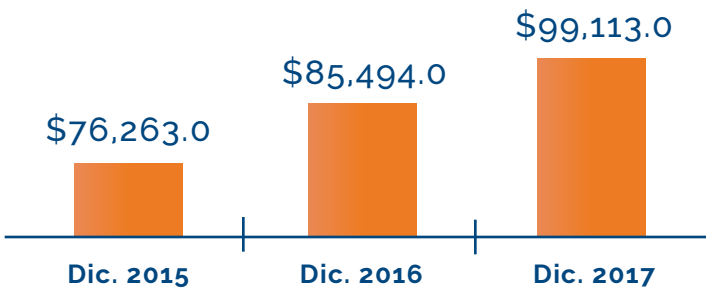
que potenció el pago puntual de los clientes a través de premios por su buena moral de pago.

El rubro de pasivas también experimentó un excelente desempeño en este 2017, se obtuvo un crecimiento acumulado de $13.01 millones de dólares, logrando un cumplimiento del 102% de la meta. El saldo de la cartera de depósitos al cierre del año ascendió a $53.19 millones de dólares, compuesto por un $45.3 Millones en DPF y $7.89 Millones en ahorro; este último rubro fue apoyado por las campañas Con Integral tus ahorros crecen y Ahorra, raspa y gana. Entre otros factores de éxito importantes están el enfoque y consolidación del equipo especializados en la captación de depósitos, tanto a nivel corporativo, como en los ejecutivos ubicados en agencias, quienes brindan un modelo de atención personalizado que gusta mucho a los clientes.

En resumen, y a nivel general, se puede decir que el 2017 fue un año de resultados excelentes, con crecimientos mayores a los que la industria está experimentando, enfocado a competir con una estrategia de diferenciación que permita brindar servicios y productos financieros de calidad a favor de los segmentos que se apoyan y continuar trabajando en el desarrollo del recurso humano para mantener una ventaja competitiva sostenible en el tiempo, que permita alcanzar las metas y objetivos establecidos.

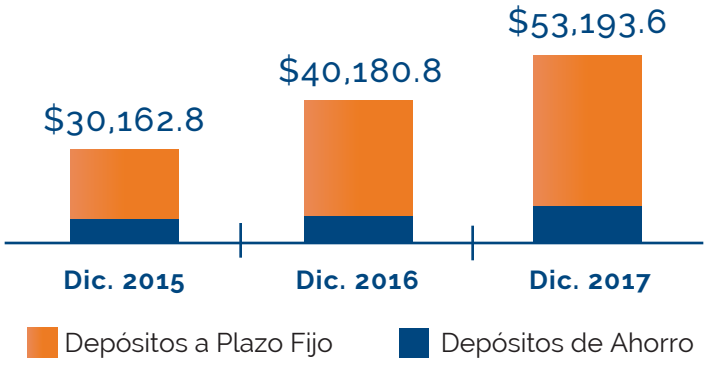
EVOLUCIÓN DE CARTERA DE PRÉSTAMOS

(en miles USD)



EVOLUCIÓN DE CARTERA DE DEPÓSITOS

(en miles USD)



Gestión de Servicios de Soporte

GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS

Administración de Personal

Desarrollo y crecimiento del personal durante el 2017.

En SAC Integral se realizaron 31 promociones internas en posiciones claves y de mayor responsabilidad, el 77% en agencias y el 23% en oficina central.

Nuevas Unidades.

Con el fin de coordinar, administrar y facilitar el proceso de planeación y desarrollo institucional, se creó la Unidad de Planificación, Proyectos y Procesos, la cual es la encargada de diseñar y aplicar metodología para la formulación, seguimiento y evaluación del cumplimiento de metas, objetivos, planes, procesos de trabajo; así como la coordinación y ejecución de proyectos requeridos por las gerencias.

Programa de Autocuido.

En este programa se impartieron campañas y charlas educativas de carácter preventivo relacionadas con la salud física y mental de nuestros colaboradores. En dicho programa se contó con 710 participaciones de colaboradores de las diferentes gerencias de oficina central.

Curso de Verano.

Durante el mes de diciembre se desarrolló el curso de verano con la participación de 32 niños en edades de 6 a 13 años, todos, hijos de nuestros colaboradores de oficina central y agencias de la región central.
Por tercer año consecutivo se brindó el beneficio de becas escolares en alianza con FEPADE, favoreciendo a 12 hijos de colaboradores de esta institución que cursan entre 7°, 8° y 9°. Adicionalmente se hizo entrega de un paquete escolar.

Integración.

Se realizó dos eventos deportivos, los cuales contaron con la participación de 842 personas, integrado por colaboradores y sus familias. Esto contribuyó al sano esparcimiento, fortaleciendo las relaciones interpersonales entre compañeros de trabajo.

Desarrollo de Talento.

En el 2017, el Departamenteo de Reclutamiento y Selección gestionó 107 plazas, de las cuales 25 contrataciones

fueron plazas nuevas. En el área de capacitación se han realizado diversos programas de desarrollo, entre los cuales podemos mencionar seminarios, talleres, diplomados y certificaciones; que tienen por objetivo fortalecer las competencias de nuestros colaboradores.

- 10 programas de inducción a la empresa, que incluyen: Manual de bienvenida, Ética y valores, Introducción a las microfinanzas, Gestión de desempeño social, Seguridad de la información, Prevención de lavado de dinero, Riesgo operacional, Normativa de transparencia, Captaciones, Servicio al cliente, Continuidad del negocio y Seguridad y salud ocupacional.

- 12 Programas de entrenamiento al puesto para asesores de nuevo ingreso, los cuales se llevaron a cabo con el apoyo de la Unidad Metodológica y facilitadores internos.

- Programa de capacitación para jefes y gerentes: Taller de desarrollo gerencial.

- Programas de desarrollo enfocados en potenciar a nuestro talento humano, entre los cuales tenemos: Pronóstico de las microfinanzas en El Salvador, Gestión integral de excelencia para instituciones de microfinanzas en Latinoamérica, Así lideras, así compites, Evaluación financiera de pequeña y mediana empresa, Prevención de lavado de dinero y activos y Financiamiento del terrorismo (PLDA/FT)", curso certificado de COBIT.

- Asimismo, se impartieron capacitaciones desde nuestra plataforma de E-learning con temas como: Smart Campaign, aspectos legales, prevención de lavado de dinero.

Éste año se logró un 100% del cumplimiento del Plan de Capacitación, con total de 163 eventos de formación que se traduce a 2,321 personas capacitadas, con un total de 29,942 horas de capacitación efectivas y una inversión total de $117, 036.27, de los cuales $68,716.75 fue inversión directa de Integral, $22, 378.15 aporte de INSAFORP y $25,941.37 negociación con proveedores.

GERENCIA DE OPERACIONES Y ADMINISTRACIÓN

Para el cumplimiento de los objetivos institucionales orientados al logro de eficiencias, soporte y control de las operaciones, en la gestión del 2017 sobresalen los siguientes aportes de la gerencia:

- Atención oportuna y efectiva en el back office de 1500 trámites de crédito en promedio mensual, esto apoyó el cumplimiento del crecimiento récord de la cartera de créditos.

- Análisis de los procesos de otorgamiento de créditos y captación de depósitos que permitió identificar oportunidades de mejora, estas serán retomadas en el Proyecto de Gestión por Procesos para su implementación en 2018.

- La gerencia consolidó la implementación de los servicios de asesoría financiera, colecturía y remesas Vigo, que aportaron en la rentabilidad de SAC Integral y en incrementar la variedad de productos financieros a nuestros clientes.

- Consolidó la integración de los procedimientos de parametrización y pruebas de usuario de sistemas en la gerencia, de tal forma que permita brindar un apoyo ágil y efectivo en el desarrollo y liberación de requerimientos tecnológicos por mejora de procedimientos o por la creación y modificación de nuevos productos. Ejemplo de ello es la rápida ejecución de la parametrización, pruebas y puesta en producción de dos nuevos productos de créditos en el último trimestre del año y la parametrización de tasas para siete productos del nuevo segmento de mediana empresa.

- En el último trimestre esta gerencia dio inicio al Proyecto de Implementación del Producto de Cuenta Corriente, la que espera finalizar en el primer semestre de 2018.

- Además, finalizó y sometió a pruebas el desarrollo tecnológico de cambios en los procedimientos de alta y actualización de datos de clientes, el cual se liberará en enero 2018. Estos cambios le permitirán a SAC Integral mejorar los controles para mantener una base de información actualizada oportunamente.

- La gerencia reforzó la gestión de control operativo de agencias, mediante el desarrollo de las siguientes iniciativas:

    - Inventario de riesgos y controles para los procedimientos operativos.
    - Actualización de controles en la Guía de Revisión Operativa.
    - Fortalecimiento de las escalas de calificación de los resultados de las Guías de Revisión Operativa.
    - Herramienta de control diario de cierre de operaciones para jefes de agencias.
    - Carta compromiso y sanciones ante incumplimientos de control operativo.
    - Estrategia de capacitación.
    - Automatización de las cintas de auditoría.

- Reuniones periódicas con los coordinadores operativos de las agencias para reforzar y capacitar temas de relevancia para la mejora del control operativo. En los últimos meses a estas reuniones se incorporaron de manera permanente los jefes de agencias.

- Se finalizó la instalación de cámaras de video en nuestra red de agencias con lo cual se brinda un ambiente de mayor seguridad a nuestros clientes y colaboradores.

- Apoyo al Proyecto de Mejora de la Huella de Carbono, instalando luminarias led y equipos de aire acondicionado con tecnología Inverter en cinco agencias y oficina central.

- En Oficina Central y en algunas Agencias, se realizaron diversas readecuaciones que permitieron atender la demanda de espacios para el crecimiento de funciones estratégicas.

- En apoyo a la cultura de creación y mantenimiento de espacios limpios y ordenados se institucionalizó la campaña de limpieza y ordenamiento en Oficina Central y Agencias.

GERENCIA DE TECNOLOGÍA

Tecnología de la Información

En el 2017 el esfuerzo de la gerencia fue enfocado a la ejecución y monitoreo de los procesos internos, esto permitió tener un mejor control administrativo de los requerimientos y servicios que se le entregan a las diferentes áreas de la empresa, y poder hacer una mejor planificación sobre los recursos que se cuentan para las soluciones del día a día y del negocio.

Dentro de los proyectos y requerimientos orientados a las mejoras de procesos y del negocio, se destacan:

- Apoyo a la gerencia de División Comercial para la implementación del APP de campo, con el objetivo de proveer una herramienta que mejore la gestión en campo de negocios.

- Apoyo a la gerencia de Recursos Humanos para la implementación del nuevo sistema de RRHH, herramienta que apoya el proceso de administración de personal.

- Finalización de los cambios de equipos de cómputo a nivel institucional, dotando de mejores herramientas de trabajo a las agencias y oficinas administrativas.

- Implementación del dashboard de pasivas, como una nueva herramienta de gestión y monitoreo de los productos pasivos por ejecutivo y agencias.

- Implementación y despliegue a nivel masivo del Active Directory, con el objetivo de implementar las políticas de administración de la red y aplicaciones de forma centralizada.

- Actualización de la herramienta SCANFLOW a ECOPY para mejorar el proceso del administrador de contenidos en el cual se maneja el flujo de solicitudes de crédito.

- Acompañamiento en la creación de nuevos productos, tales como: Mediana Empresa, Credi Ahorro (implementado en fases), entre otros.

- Como proyecto institucional se dio inicio a la implementación de la cuenta corriente, la cual fortalecerá la gama de productos pasivos y estará a disposición de los clientes en 2018.

Dentro de los proyectos propios del área de tecnología se destacan:

- Renovación de parte de la infraestructura central de soporte de servicios, tales como la SAN, Firewall, UPS, que vinieron a fortalecer las herramientas que soportan los ambientes de producción de la empresa.

El 2017 ha sido un año de mucho esfuerzo, dedicado principalmente al apoyo del negocio, al enfoque en estrategias que generan valor a la empresa, con lo que se ha contribuido a lograr excelentes indicadores de gestión, tanto de negocios como financieros y administrativos.

ÁREA LEGAL

En el año 2017 se ha trabajado de manera dinámica, lo que ha permitido consolidar un área asesora que previene y anticipa posibles contingencias y contribuye con la administración y gestión de riesgos de la institución.

Durante el año, se ha buscado mejorar directamente el servicio al cliente externo e interno, especialmente en la atención de opiniones para consultas jurídicas, respuesta a los requerimientos de autoridades, asesoría legal en las diferentes áreas del Derecho; así como en el aporte directo en la contratación crediticia con clientes externos y no crediticia con proveedores y financiadores.

La gestión de recuperación judicial de cartera fue muy exitosa durante el año 2017, se ha obtenido logros significativos en la recuperación de créditos en mora vía judicial en los diferentes Tribunales, principalmente se ha gestionado la cartera desde una óptica acorde al tipo de cartera de Integral, lo que ha permitido reducir los costos y gastos de la recuperación, así como reducir los tiempos de respuesta, obteniendo así mejores resultados a corto y mediano plazo.

El crecimiento continuo del número de garantías inscritas es uno de los principales logros obtenidos durante el transcurso del año 2017, tanto de prendas como de hipotecas; esto demuestra una gestión más eficiente por parte de la administración de la contratación crediticia, lo que ha permitido atender con la misma capacidad instalada, el incremento mayor al 45% de casos formalizados que requieren gestión registral.

Gestión de Riesgos

Durante el año 2017 la Gerencia de Riesgos y Cumplimiento continuó con la consolidación de la gestión integral de riesgo, fortaleciendo sus procesos en apego a las normativas locales y buenas prácticas Internacionales en materia de gestión de riesgo crediticio, liquidez, operacional y de prevención de lavado de dinero, activos y financiamiento del terrorismo.

Dentro de los principales logros alcanzados por la gerencia destacan:

1. Riesgo de Crédito

La gerencia realizó importantes avances en la gestión de riesgo crediticio, entre ellos:

- Parametrización de políticas de crédito por actividad económica, según perfil de riesgo del cliente.

- Implementación del modelo del Score Crediticio Proyectado como insumo complementario al modelo interno de Pérdida Esperada para determinar el perfil de riesgo de nuevas operaciones crediticias, asignando límites de tolerancia a productos y/o actividades económicas.

- Calibración del modelo de pérdida esperada para los nuevos segmentos de clientes y el establecimiento de límites de tolerancia basados en análisis sectoriales y de perfiles de riesgo, establecidos para el fortalecimiento de la calidad de la cartera de la institución.

- Establecimiento de criterios para la segmentación de clientes Integral de mediana empresa.

2. Riesgo Operacional

Se realizó importantes acciones para la mitigación de los riesgos operacionales de la entidad, entre las cuales están:

- Capacitaciones al personal para reforzar en la materia y garantizar la actualización del conocimiento.

- Seguimiento a los controles en los procesos de apertura de cuentas pasivas con el objetivo de dar cumplimiento a la Ley FATCA.

- Continuidad del ciclo de Gestión del Riesgo Operacional a través de la actualización de las Matrices de Riesgos, reporte de eventos materializados,

fortalecimiento de indicadores de riesgo operacional y adherencia de la gestión de riesgos en los diferentes procesos de la institución para administrar los riesgos inherentes; todo esto ayuda a previr fallas, reprocesos y eventos potenciales que pudieran generar pérdidas económicas.

• Establecimiento de un sistema de listas prudenciales que previenen los riesgos operacionales en los procesos crediticios.

• Actualización de los procesos críticos de la institución en línea a la nueva metodología de gestión por procesos.

• Implementación y realización de pruebas de escritorio para realizar un diagnóstico del conocimiento, cultura y capacidad del personal de agencias para dar continuidad a la operatividad normal del negocio, ante la ocurrencia de eventos adversos.

• Creación de un semáforo de alertas en materia de seguridad y salud ocupacional.

• Fortalecimiento de la base de normativa a nivel institucional, que permitirá integrar a la cultura de trabajo la seguridad de la información con el fin de asegurar el cumplimiento de la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

3. Riesgo de Liquidez y Mercado

La gestión del riesgo de liquidez y mercado se ha caracterizado por una revisión periódica de los niveles de riesgo, indicadores y parámetros de medición que ajusten el modelo de gestión de riesgo a la realidad de la institución. Entre las mejoras a la gestión de riesgo de liquidez destacan:

• Presentación y evaluación de escenarios de crisis sistémica como insumo para la construcción de un marco prudencial para la gestión de liquidez institucional.

• Medición mensual de la liquidez según brechas de tiempo a través de un modelo interno y de los modelos regulatorios: regular y estresado.

• Actualización y seguimiento de los indicadores de alerta temprana para la gestión de riesgo de liquidez, incluidos los covenants de fondeadores.

• Seguimiento al comportamiento de la concentración de la cartera pasiva, a través

del establecimiento de niveles de riesgo y límites de tolerancia que permitan la toma de decisiones oportunas ante la materialización de este tipo de riesgo.

4. Prevención de Lavado de Dinero, Activos y Financiamiento al Terrorismo

En materia de prevención de lavado de dinero y activos, como parte de su plan de trabajo anual, durante el año 2017 la Oficialía de Cumplimiento realizó diversas actividades con el objeto de cumplir el marco regulatorio y fortalecer la gestión de riesgo de LD/FT, entre las principales se encuentran:

- Atención y respuesta a los requerimientos de información realizados por diferentes entidades.
- Desarrollo y mejoras en requerimientos tecnológicos para la identificación de clientes y reporte de transacciones reguladas.
- Monitoreo y análisis de operaciones inusuales de clientes y señales de alerta con un enfoque basado en riesgo.
- Capacitaciones especializadas de forma permanentes al personal de la institución.
- Mantenimiento de las Listas Prudenciales.

La área de Riesgos y Cumplimiento se siente satisfecha con su contribución al logro de los objetivos institucionales, lo que se ha llevado a cabo a través del fortalecimiento del control y de la gestión integral de riesgos, facilitando un equilibrio entre crecimiento y prudencia financiera; tal como lo reflejan los resultados obtenidos en el año 2017.

Auditoría Interna

Durante el año el rol de auditoría interna estuvo enfocado a realizar evaluaciones a los procesos de gestión de riesgos, control interno y gobierno corporativo, de acuerdo a la operación y segmentos de negocio, con un enfoque de auditoría basada en riesgos y en cumplimiento a las normas emitidas por el regulador.

Dentro de nuestros principales logros se destacan:

- Apoyo a nuevos proyectos, productos y servicios, asegurando el adecuado cumplimiento de las leyes, normas y las disposiciones aplicables.

- Auditorías centradas principalmente al riesgo inherente de los procesos del negocio, evaluando el diseño y eficacia de los controles y contribuyendo a fortalecer el control interno.

- Evaluaciones independientes sobre la eficacia y eficiencia del sistema de control interno, gestión de riesgos y gobierno corporativo, incluyendo políticas y procedimientos.

- Hemos informado de una manera independiente a la Junta Directiva el avance del plan de forma trimestral.

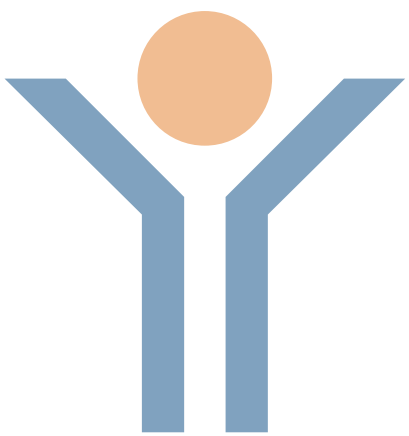
- Realizamos 12 sesiones de comité de auditoría interna, donde se tomaron acuerdos relevantes, los cuales son gestionados por las áreas correspondientes.

- Se emitieron un total de 99 informes, principalmente sobre los procesos Core de Integral, incluyendo evaluación a la red de agencias. Dichos informes contienen recomendaciones y áreas de mejora para fortalecer el control interno.

- Los informes de auditoría han sido preparados a nivel ejecutivo, discutidos con la administración e informados de forma oportuna a la alta dirección de SAC Integral.

- Durante el año, el equipo de auditoría se consolidó, incorporando personal con experiencia en auditoria interna y en la industria en la que opera SAC Integral, esta fortaleza ha permitido ser más eficiente en cumplimiento del plan anual.

- Asistimos a comités de jefes y coordinadores de agencia para tratar puntos recurrentes sobre las auditorías a red de agencias.



Logros, Reconocimientos y Participaciones

Entrega de Becas EDUBECAS
Becas estudiantiles para hijos de colaboradores de Integral, en alianza con EDUBECAS.
31 de marzo.

Celebración 15° Aniversario Integral
Integral celebró su 15° Aniversario junto a clientes y colaboradores.
15 de mayo.

Graduación 1a Promoción MBA
Programa desarrollado con la participación de 15 microempresarios, quienes recibieron diploma por finalizar con éxito los módulos para la formación que contribuirá con sus proyectos de transformación empresarial.
25 de mayo.

Apoyo al Béisbol Infanto-Juvenil
Como parte del programa de responsabilidad social empresarial, patrocinamos 5 categorías que conforman la Academia de Beisbol de La Unión, incluyendo dotación de uniformes, restauración de jaula de bateo y malla protectora.
Mayo.

Evento de Cierre Proyecto ECOMICRO
Integral presentó resultados del proyecto ECOMICRO con apoyo del BID FOMIN.
4 de julio.

Marzo | **Mayo** | **Julio**

















Noviembre | **Diciembre**

Feria de Educación e Innovación Financiera
Integral participó en la feria de Educación e Innovación Financiera organizada por la Superintendencia del Sistema Financiero.
30 de septiembre.

Evento Corazones Integrales
Restauración de pintura y reforestación del Centro Escolar Hacienda Normandía, Jiquilisco.
11 de noviembre.

Evento Integral y Fondo de Cooperación y Desarrollo (TaiwánICDF)
Integral y el Fondo de Cooperación y Desarrollo Internacional (TaiwánICDF) firmaron memorándum de entendimiento para incrementar el acceso al Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Salvadoreñas.
28 de noviembre.

Evento Corazones Integrales
Evento "Dona un Juguete y lleva Sonrisas" se realizaron 4 eventos en las regiones occidental, central, paracentral y oriental viviendo el valor de la Solidaridad.
9 de diciembre.

Inauguración Agencia La Libertad
Inauguración de modernas instalaciones de Agencia Puerto de La Libertad.
11 de diciembre.

Agosto

Evento Corazones Integrales
Entrega de computadoras a Centro Escolar La Laguna, El Congo, Coatepeque, Santa Ana.
2 de agosto.



Septiembre

Ferias Crediverde
Integral promovió financiamiento orientado a mejorar la eficiencia energética de los micro y pequeños empresarios y cuidado del medio ambiente.
Septiembre.



Reconocimiento Especial BANDESAL 2016
Integral recibe reconocimiento especial BANDESAL 2016, por su destacada gestión de las Instituciones Financieras aliadas en la utilización de todos los sectores productivos.
7 de septiembre.



Evento Corazones Integrales
Entrega de computadoras a Centro Escolar San Francisco Los Reyes, Zacatecoluca.
19 de septiembre.



8o Encuentro Nacional de la MYPE
Integral participó en el "8o Encuentro Nacional de las MYPE: Formalización de las MYPE, Beneficios y Oportunidades" organizada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).
13 de septiembre.





Reconocimiento Citi-ESEN 2017 "Microfinanciera Amiga de los Microempresarios"
Integral es reconocido por su trayectoria apoyando a la micro y pequeña empresa salvadoreña, participando durante 10 años consecutivos en el premio al Microempresario Citi-ESEN.
13 de diciembre.



Reconocimiento al Microempresario CITI-ESEN 2017
Clientes galardonados en las categorías de Comercio, Servicios y Producción.
13 de diciembre.



Evento Corazones Integrales
Premiación a la creatividad en el 4° Concurso de dibujo infantil 2017 "Ahorremos Energía con Integral en esta Navidad".
15 de diciembre.



Inauguración nuevo local Agencia Cojutepeque
Inauguración de modernas instalaciones de Cojutepeque.
18 de diciembre.

Fuentes de Financiamiento


EMBAJADA DE ESPAÑA EN HONDURAS
aecid
OFICINA TÉCNICA DE COOPERACIÓN


DAVIVIENDA


Deutsche Bank


BIB
FAIR BANKING


Banco Azul
de El Salvador


Scotiabank


Triple Jump


symbiotics


alterfin
Investissons dans la microfinance
& le commerce équitable


LOCFUND
Financiamiento en Moneda Local para Instituciones de Microfinanzas en Latinoamérica y El Caribe


BANCO
CUSCATLAN


Cordaid
investment management


DEVELOPING
WORLD
MARKETS


HENCORP
Valores, S.A. Titularizadora


FIDEMYPE
FIDEICOMISO PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA


incofin
INVESTMENT MANAGEMENT

Red de Agencias

Oficinas Administrativas

Alameda Roosevelt y 47 Av. Sur, Col. Flor Blanca, S.S. • PBX: (503) 2250-6000 • FAX: (503) 2250-6019

Atención al Cliente: (503) 2250-6090

Zona Central

- Agencia **Flor Blanca**

Alameda Roosevelt y 47 Av. Sur, Col. Flor Blanca, S.S
PBX: (503) 2250-6000, FAX: (503) 2250-6019

- Agencia **Centro**

Planta Baja del Centro Comercial Plaza Centro,
Calle Ruben Dario, Local PB-2A. San Salvador.
Tels: 2222-0809, 2222-0818

- Agencia **Soyapango**

Calle Roosevelt Ote. Urbanización San Pablo #42,
1/2 cuadra arriba del Cementerio Gral. de Soyapango.
Tels: 2227-1402, 2227-1410, 2277-9731, 2227-1631

- Agencia **Puerto de La Libertad**

Centro Comercial Biggest, Local 1 y 2,
Puerto de La Libertad.
Tels: 2346-2036, 2346-2037

- Agencia **San Juan Opico**

Av. Dueñas y 4ª Calle Oriente #5,
San Juan Opico, La Libertad.
Tels: 2331-3380, 2341-4215, 2331-3086

- Agencia **Lourdes**

Km. 24 1/2; Carretera de Sonsonate a San Salvador,
Col. El Progreso, Lourdes Colón, La Libertad.
Tels: 2338-6734, 2318-8337

- Agencia **Santa Tecla**

Calle Ciriaco López, 2ª Av. Norte No. 1-2, frente a
Parque Daniel Hernández, contiguo a Farmacia
Santa Fe, Santa Tecla, La Libertad.
Tels: 2288-4726, 2229-4645, 2229-7694

Zona Paracentral

- Agencia **Apopa**

4ª Calle Oriente #11 bis, contiguo a Ferretería
Guzmán, Apopa, San Salvador.
Tels: 2216-6878, 2214-5335, 2214-5807

- Agencia **Aguilares**

2da. Avenida Norte y 2da. Calle Oriente #11, Aguilares.
Tels: 2321-5067, 2321-5029

- Agencia **San Martín**

1ª Av. Sur y Calle 5 de Noviembre # 5, frente a
La Alcaldía Municipal, San Martín.
Tels: 2258-0010, 2258-0126, 2258-6160

- Agencia **Cojutepeque**

2ª Calle Poniente #16, Cojutepeque, Cuscatlán.
Tels: 2372-3007, 2372-0692

- Agencia **Zacatecoluca**

Ave. José Simeón Cañas y 4 calle pte. Edificio 12,
local # 1, Zacatecoluca.
Tels: 2334-5056, 2334-0700

- Agencia **San Vicente**

2ª Avenida Sur #2, San Vicente.
Tels: 2393-4460, 2393-5301

Zona Occidental

- Agencia **Ahuachapán**
Final 8ª Calle Oriente y 3ª Av. Norte Centro Comercial Stanley, Fte. Super Selectos, Ahuachapán.
Tel: 2443-0304, 2413-4621

- Agencia **Cara Sucia**
Bo. El Progreso, Calle Ppal # 2, Cantón Cara Sucia, Municipio San Francisco Menéndez, Ahuachapán.
Tels: 2484-2201, 2484-2202

- Agencia **Sonsonate**
3ª Av. Norte 1-5, media cuadra arriba del Centro Comercial Moll, Sonsonate.
Tels: 2451-1981, 2450-1210, 2450-1216

- Agencia **Santa Ana**
5ª Calle Pte. #7, entre 2ª Av y 4ª Av. Sur frente al Bodegangas, Santa Ana.
Tels: 2441-3336, 2448-0480, 2448-0477

- Agencia **Metapán**
2ª Calle Oriente, pasaje Los Lavaderos, Casa # 39, Metapán, Santa Ana.
Tels: 2402-1214, 2402-1332

- Agencia **Acajutla**
Calle Principal, Colonia Acaxual, Sección "F" frente al ISSS, Acajutla, Sonsonate.
Tels: 2452-3527, 2452-3528

Zona Oriental

- Agencia **San Miguel**
Av. Monseñor Romero y 6ª Calle Pte. #412, San Miguel.
Tels: 2660-4117, 2660-3604

- Agencia **Usulután**
8ª Avenida Norte #11, Usulután.
Tels: 2621-0686, 2662-4752

- Agencia **Jiquilisco**
2ª Av. Norte, N° 4, Barrio Las Flores, Jiquilisco, Usulután.
Tels: 2663-8452, 2663-8353

- Agencia **Santiago de María**
Avenida Mariscal González #3, Barrio El Centro, Santiago de María, Usulután.
Tels: 2663-0857

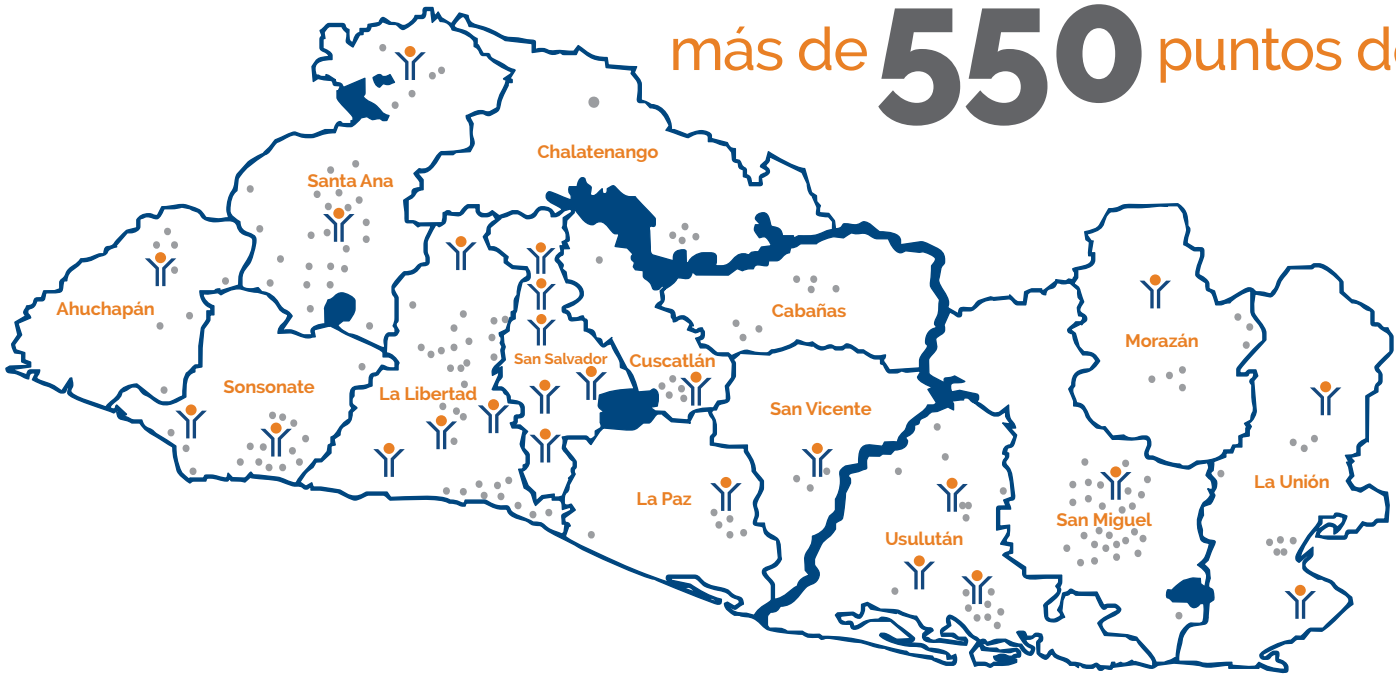
- Agencia **San Francisco Gotera**
2ª Calle Oriente y Av. Thompson, Plaza Sayonera, Local #1, San Francisco Gotera, Morazán.
Tels: 2654-2780, 2654-2757

- Agencia **Santa Rosa de Lima**
2ª Av. Sur # 540, Bo. El Convento, Santa Rosa de Lima, La Unión.
Tels: 2664-2783, 2664-2784

- Agencia **La Unión**
3ª Av. Norte, Locales 2-3, Bo. El Centro, La Unión.
Tels: 2604-3655, 2604-0625

26 Agencias en El Salvador

más de 550 puntos de pago



Zona Central

- Flor Blanca
- Centro
- Soyapango
- Puerto de La Libertad
- San Juan Opico
- Lourdes
- Santa Tecla

Zona Oriental

- San Miguel
- Usulután
- Jiquilisco
- Santiago de María
- San Francisco Gotera
- Santa Rosa de Lima
- La Unión

Zona Paracentral

- Apopa
- Aguilares
- San Martín
- Cojutepeque
- Zacatecoluca
- San Vicente

Zona Occidental

- Ahuachapán
- Cara Sucia
- Sonsonate
- Santa Ana
- Metapán
- Acajutla

Integral

Sociedad de Ahorro y Crédito

Hacemos Banca con **Valores**

Hacemos Banca con **Valores**

Integral
Sociedad de Ahorro y Crédito