

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA**

**“CAUSAS DEL AUMENTO DE LA MOROSIDAD DEL MICROCRÉDITO  
PERÍODO 2006-2015”**

**TESIS**

**PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS**

**POR**

**ALVARO ROBERTO MALDONADO VELÁSQUEZ**

**PREVIO A CONFERIRSELE EL TÍTULO DE**

**ECONOMISTA**

**EN EL GRADO ACADÉMICO DE**

**LICENCIADO**

**Guatemala, abril de 2021**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA**

**“CAUSAS DEL AUMENTO DE LA MOROSIDAD DEL MICROCRÉDITO  
PERÍODO 2006-2015”**

**TESIS**

**PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS**

**POR**

**ALVARO ROBERTO MALDONADO VELÁSQUEZ**

**PREVIO A CONFERIRSELE EL TÍTULO DE**

**ECONOMISTA**

**EN EL GRADO ACADÉMICO DE**

**LICENCIADO**

**Guatemala, abril de 2021**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA**

**DECANO  
SECRETARIO  
VOCAL I  
VOCAL II  
VOCAL III  
VOCAL IV  
VOCAL V**

**Lic. Luis Antonio Suárez Roldán  
Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales  
Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez  
Dr. Byron Giovanni Mejía Victorio  
Vacante  
BR.CC.LL. Silvia María Oviedo Zacarías  
P.C. Omar Oswaldo García Matzuy**

**PROFESIONALES QUE PRACTICARON  
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO 1975**

**Presidente  
Secretario  
Examinador  
Examinador  
Examinador  
Suplente  
Suplente**

**Lic. Max Edgar González Salam  
Lic. Oscar Erasmo Velásquez Rivera  
Lic. Antonio Muñoz Saravia  
Lic. Guido Orlando Rodas Rodas  
Lic. Adolfo de León Leal  
Lic. Miguel Angel Castro Pérez  
Lic. Carlos Contreras Navas.**

**JURADO QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS**

**Presidente  
Secretario  
Examinador**

**Lic. Oscar Francisco Pineda Garay  
Lic. Werner Santos Salguero García  
Lic. Miguel Estuardo Jolón Pérez**



**Lic. Jorge Luis López Rodríguez**  
**Economista**

Guatemala, abril de 2021

Señor Decano de la  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Licenciado  
Luis Antonio Suárez Roldán  
Ciudad Universitaria

Señor Decano:

En atención a la designación efectuada por medio de dictamen 01-2021, de fecha tres de febrero del año dos mil veintiuno, para asesorar al estudiante Alvaro Roberto Maldonado Velásquez en el Trabajo de Investigación denominado: "Causas del aumento de la morosidad del microcrédito período 2006-2015"; tengo el agrado de dirigirme a usted, para informarle que he procedido a revisar y orientar al mencionado sustentante, sobre el contenido de dicho trabajo.

En ese sentido, el tema desarrollado plantea y explica las causas de la morosidad del microcrédito en Guatemala e inicia su desarrollo con una amplia y completa explicaciones sobre los aspectos conceptuales relacionados al microcrédito y la caracterización e importancia económica del sector de la micro, pequeña y mediana empresa en la economía nacional. Explica la ponencia la importancia del crédito en el desarrollo económico y la forma como este, el crédito debe de ser gestionado por las instituciones de ahorro y crédito. Por último, la ponencia caracteriza el microcrédito y plantea en su parte final la discusión de resultados., por lo que en mi opinión reúne los requisitos exigidos por las normas pertinentes, razón por la cual recomiendo su aprobación para su discusión en el Examen General público de Tesis, previo a optar el Título de Economista en el Grado Académico de Licenciado.

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. Jorge Luis López Rodríguez  
Economista



  
Jorge Luis López Rodríguez  
Economista  
Colegiado Activo No. 2377

4ta. Calle 7-56 Zona 9 Edificio Torre Azul Oficina 606 6to. Nivel  
Teléfonos: 2361-0707, 0717,719 y 5510-1795

Correo electrónico [jorgelopro@outlook.com](mailto:jorgelopro@outlook.com)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS

Edificio "A"  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Guatemala

J.D-TG. No. 0482-2021  
Guatemala, 07 de junio del 2021

Estudiante  
ALVARO ROBERTO MALDONADO VELÁSQUEZ  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos le transcribo el Punto Quinto, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 13-2021, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 15 de junio de 2021, que en su parte conducente dice:

**\*QUINTO: ASUNTOS ESTUDIANTILES**

**5.1 Graduciones**

**5.1.1 Elaboración y Examen de Tesis**

Se tiene a la vista la providencia de la Escuela de Economía en la que se informa que el estudiante que se indica a continuación, aprobó el Examen de Tesis, por lo que se traslada el Acta del Jurado Examinador y el expediente académico correspondiente.

Junta Directiva acuerda: 1°. Aprobar el Acta del Jurado Examinador de Tesis. 2°. Autorizar la impresión de tesis y la graduación al siguiente estudiante:

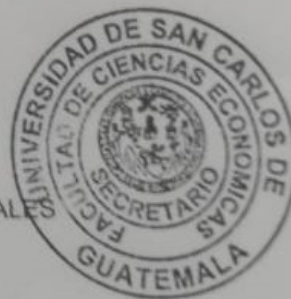
**ESCUELA DE ECONOMÍA**

NOMBRE	REGISTRO ACADÉMICO	TEMA DE TESIS
ALVARO ROBERTO MALDONADO VELÁSQUEZ	8111423-2	"CAUSAS DEL AUMENTO DE LA MOROSIDAD DEL MICROCRÉDITO PERÍODO 2006-2015"

3°. Manifestar al estudiante que se le fija un plazo de seis meses para su graduación.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES  
SECRETARIO



M.CH

## **DEDICATORIA**

### **A DIOS**

Creador de todas las cosas

### **A MI MADRE**

Como un mínimo reconocimiento a sus esfuerzos y sacrificios

### **A LOS LICOS**

Ejemplo de esfuerzo por un mundo mejor

### **A MI ESPOSA**

Por su incondicional apoyo en los desafíos de la vida

### **A MIS HIJOS**

Mis ejemplos de heroísmo y perseverancia

### **A MIS HERMANAS**

Con mi amor fraternal

### **A MIS TIOS, PRIMOS Y SOBRINOS**

Mi cariño para todos

### **A MI FAMILIA**

Por su cariño y apoyo

### **A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Gracias por la Educación a todos



## ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	i
CAPÍTULO I.....	1
<i>Crédito y Desarrollo Económico</i> .....	1
1.1. Crédito y crecimiento económico .....	1
1.2. Sistema financiero y crecimiento económico .....	6
1.3. Crecimiento económico versus desarrollo económico .....	8
1.4. Microcrédito y desarrollo económico .....	13
1.4.1 Importancia del Microcrédito .....	13
1.4.2 Cuantificación de los efectos del microcrédito .....	15
1.4.3 propuesta de desarrollo desde abajo y hacia adentro. ....	20
CAPITULO II.....	24
<i>Micro y pequeña empresa en el contexto de la informalidad</i> .....	24
2.1. La informalidad.....	24
2.1.1 Antecedentes .....	24
2.1.2 Concepto.....	25
2.1.3 Enfoques de análisis.....	29
2.2. Micro y pequeña empresa.....	32
2.3. La informalidad y las mypes en Guatemala .....	39
2.3.1 Características .....	40
2.3.2 Importancia .....	49
CAPÍTULO III .....	51
<i>Microcrédito</i> .....	51
3.1. Definición .....	51
3.2. Evolución.....	58
3.3. Metodologías crediticias.....	61
3.4. Servicios de desarrollo empresarial .....	70

CAPÍTULO IV.....	73
<i>Gestión de riesgo y morosidad.....</i>	<i>73</i>
4.1. Gestión de riesgo en microcrédito.....	73
4.1.1 Riesgo crediticio.....	74
4.1.2 Riesgo operacional .....	77
4.2. Desafíos de crecimiento acelerados de cartera .....	79
4.3. Experiencias de crisis de morosidad.....	82
4.3.1 Bolivia .....	82
4.3.2 La India .....	89
CAPÍTULO V.....	92
<i>Evolución de la economía nacional y el microcrédito .....</i>	<i>92</i>
5.1. Análisis de la economía nacional.....	92
5.2. Análisis del microcrédito .....	98
5.2.1 Aspectos generales.....	98
5.2.2 Oferentes en el mercado.....	100
5.3. Evolución del microcrédito .....	108
CAPÍTULO VI.....	121
<i>Causas del Aumento de la morosidad del Microcrédito.....</i>	<i>121</i>
6.1. La economía nacional y su relación con la economía internacional	121
6.1.1 Antecedentes .....	121
6.1.2 Mecanismos de transmisión de la economía estadounidense a la economía nacional .....	122
6.1.3 Correlación entre la economía nacional y de Estados Unidos .	127
6.2. Factores que incidieron en el aumento de la morosidad del microcrédito .....	129
6.2.1 Crisis financiera internacional .....	129
6.2.2 Aumento de competencia .....	131
6.2.3 Infraestructura de gestión de riesgo insuficiente.....	133



6.2.4 Ausencia de Central de Riesgos.....	136
CONCLUSIONES .....	141
RECOMENDACIONES .....	142
BIBLIOGRAFÍA .....	143
ANEXOS .....	148

## Índice de cuadros

Cuadro 1: Indicadores de desarrollo humano .....	12
Cuadro 2: Ministerio de Economía: Clasificación mipymes.....	33
Cuadro 3: Clasificación de micronegocios .....	33
Cuadro 4: Guatemala: Estructura de población ocupada.....	43
Cuadro 5: Estadísticas de población. 2011 .....	47
Cuadro 6: Características del microcrédito .....	53
Cuadro 7: Clientes atendidos por microcrédito .....	79
Cuadro 8: Bolivia: Indicadores de cartera .....	86
Cuadro 9: Sector bancario: índices de concentración.....	103
Cuadro 10: Cartera de Microcrédito .....	108
Cuadro 11: Opd's: Principales estadísticos de cartera .....	117
Cuadro 12: Opd's: Cartera en riesgo > 30 días .....	118
Cuadro 13: CER > 30 por grupo de IMF .....	120
Cuadro 14 Guatemala: calificación Opd's.....	134
Cuadro 15: Características de las unidades de microfinanzas .....	140

## Índice de gráficas

Gráfica 1: Guatemala: Producto Interno bruto .....	97
Gráfica 2: Guatemala y Estados Unidos: Crecimiento económico .....	98
Gráfica 3: Evolución del microcrédito.....	109
Gráfica 4: Sector bancario crecimiento de cartera por tipo de deudor .....	110
Gráfica 5: Evolución del microcrédito bancario .....	111
Gráfica 6: Opd's: Microcrédito .....	112
Gráfica 7: Sector bancario: Calidad de cartera .....	113
Gráfica 8: Microcrédito bancario: Calidad de cartera .....	114
Gráfica 9: Microcrédito bancario: Análisis de cosechas .....	115
Gráfica 10: Opd's: Cartera en riesgo>30 días .....	116
Gráfica 11: Opd's (Redimif): Cartera en riesgo >30 días.....	119
Gráfica 12: Guatemala: Ingresos por turismo .....	126
Gráfica 13: Relación entre la economía de Guatemala y EEUU .....	129
Gráfica 14: Índice Mensual de la Actividad Económica.....	130
Gráfica 15 Opd's: Índice de Herfindahl.....	132
Gráfica 16: Calificación entidades de microcrédito .....	135

## Índice de anexos

Anexo 1: Esquema de financiamiento fondo microcrédito .....	149
Anexo 2: Marco conceptual empleo informal .....	150
Anexo 3: Caracterización de metodologías para la estimación del empleo informal .....	151
Anexo 4: Trejos: Criterios de segmentación de estratos de baja productividad	152
Anexo 5: Guatemala: Condición de actividad de la población: 1998-1999 .....	154
Anexo 6: Guatemala: Tasa de Participación laboral .....	155
Anexo 7: Guatemala: Estructura de empleo .....	156
Anexo 8: Estructura de empleo por categoría ocupacional.....	157
Anexo 9: Estructura del mercado de trabajo .....	158
Anexo 10: Micronegocios y pequeña empresa .....	159
Anexo 11: Evolución del microcrédito .....	160
Anexo 12: Evolución de prestatarios de microcrédito .....	161
Anexo 13: Metodologías de microcrédito .....	162
Anexo 14: Crecimiento económico de EE.UU.....	163
Anexo 15 Guatemala: principales variables macroeconómicas .....	164
Anexo 16 Guatemala: evolución del crédito bancario .....	165
Anexo 17: Sector bancario: Cartera vencida por tipo de deudor.....	166
Anexo 18: Mecanismos de transmisión economía internacional a la nacional..	167
Anexo 19: Guatemala: Remesas familiares .....	168
Anexo 20: Criterios de calificación Planet Rating.....	169

## INTRODUCCIÓN

Desde décadas anteriores se ha considerado que el microcrédito puede ser un instrumento útil en el alivio a la pobreza. En efecto, muchas iniciativas han canalizado recursos hacia instituciones con el propósito de apoyar a propietarios de unidades económicas de menos escala, las micro y pequeñas empresas (se incluye también el autoempleo).

A inicios de la década del dos mil, el microcrédito venía observando tasas de crecimiento dinámicas en su colocación. Guatemala no fue ajena a este crecimiento y también observó un crecimiento dinámico como resultado de mayores montos de colocación de las entidades existentes, así como mayores oferentes de crédito.

En medio de este crecimiento dinámico que se observó en el microcrédito, surgió la crisis financiera internacional de 2007-2008 y que tuvo su origen en Estados Unidos. Esta crisis tuvo su impacto en la economía nacional mediante una desaceleración de la actividad económica.

Durante el período de la mencionada crisis financiera, los indicadores de calidad de cartera del microcrédito, así como el ritmo de colocación se vieron afectados. Es por ello por lo que surge la motivación de poder determinar cuáles fueron las causas que provocaron el aumento en la morosidad del microcrédito, razón de ser de la presente investigación.

Se parte del planteamiento hipotético que las causas de la morosidad del microcrédito se deben a los efectos que tuvo la crisis financiera internacional en la economía nacional, así como a ciertas condiciones que caracterizan a la industria del microcrédito en esa época.

Se pretende entonces determinar, mediante investigación bibliográfica y análisis estadístico, cuáles son las causas que provocaron el aumento en la morosidad de la cartera orientada al microcrédito otorgado a través del sistema bancario y las instituciones microfinancieras (IMF).

El informe está conformado por seis capítulos. En el primero de ellos, se hace una descripción sobre la importancia del crédito en el crecimiento económico y en el ulterior desarrollo económico. También se hace una relación empírica del microcrédito como elemento coadyuvante en el alivio a la pobreza. Finalmente, en este capítulo se plantea la propuesta de un modelo de desarrollo económico desde abajo hacia adentro basado en el estímulo a la pequeña y mediana empresa.

En el segundo capítulo se desarrollan aspectos conceptuales relacionados con el microcrédito tal como la informalidad y su expresión a través de las unidades económicas: micro y pequeñas empresas. En el tercer capítulo se hace una breve caracterización del microcrédito, que incluye descripción de las principales metodologías aplicadas, así como otro tipo de servicios complementarios al crédito.

En el capítulo dos se hace un análisis del desenvolvimiento de la economía nacional durante el período de estudio y principalmente de la influencia que la crisis financiera internacional de 2007-2008 tuvo en ella. Asimismo, en el capítulo tres se describen los mecanismos de transmisión de la economía internacional (específicamente la estadounidense), con la economía nacional.

En el capítulo cuatro se hace un análisis de la administración de riesgos financieros en la industria de microcrédito y se relatan algunas experiencias de crisis de morosidad observadas en algunos mercados. En el capítulo cinco se analiza la evolución de la economía nacional y el microcrédito como elementos previos a la comprobación de la hipótesis.

En el capítulo seis se hace una evaluación del planteamiento hipotético y considerar que las causas del aumento en la morosidad del microcrédito fueron los efectos de la crisis internacional en la economía nacional, así como algunas debilidades institucionales que se observaron en esa época.

Finalmente se plantean las conclusiones derivadas de la investigación y se proponen recomendaciones principalmente de política pública con el propósito de propósito de fortalecer, profundizar y hacer más transparente el mercado.



# CAPÍTULO I

## Crédito y Desarrollo Económico

### 1.1. Crédito y crecimiento económico

Lograr un crecimiento económico es fundamental para que haya un mayor bienestar en la población y que se pueda transformar en desarrollo económico. En este contexto, a lo largo de la evolución de las teorías económicas ha sido de interés establecer cuáles son los factores que explican o determinan el crecimiento económico en una sociedad. Las explicaciones han ido desde la dotación de factores que un país tiene (tierra, recursos naturales, nivel tecnológico, etc.), el nivel educativo, el sistema legal; hasta el nivel institucional.

Estuardo Morán, clasifica los determinantes del crecimiento económico en directos e indirectos. Los directos se refieren a la acumulación cuantitativa y cualitativa de factores productivos y al grado de eficiencia en su utilización.<sup>1</sup> Los factores productivos más importantes son: el capital físico y el capital humano. Morán enfatiza la importancia de la eficiencia en el uso de los factores productivos y además señala como determinantes directos del crecimiento económico el gasto que en Investigación y Desarrollo se realice y que se traduce en mejorar a la productividad del capital y del trabajo.

Además de los factores directos, resaltan como principales factores indirectos que inciden en el crecimiento económico:

- a) *Apertura económica*: Las economías abiertas tienden a crecer más rápido, principalmente por: la especialización inducida, economías de escala, mayor

---

<sup>1</sup> **Morán Samayoa, Hilcías Estuardo.** *Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica.* Notas Monetarias, Banco de Guatemala. Número 59, año 5. Marzo, 2004. Guatemala

competencia en el sector de bienes transables y el acceso a mejores insumos, productos e ideas.

- b) *Mercado financiero*: Se ha evidenciado una relación positiva entre desarrollo financiero y crecimiento económico. Esta relación puede analizarse en tres vías: 1) el efecto sobre la transformación del ahorro (costos de intermediación financiera, estructuras de mercado no competitivas, regulación inapropiada y altos costos de operación); 2) el efecto sobre la tasa de ahorro y; 3) el mercado financiero tiene efectos sobre la eficiencia en la asignación de capital.
- c) *Estabilidad macroeconómica*: La estabilidad macroeconómica es condición necesaria para un crecimiento económico sostenido, contribuyendo al crecimiento a través de la reducción de la incertidumbre.
- d) *Tamaño del Gobierno*: No existe consenso sobre la relación del tamaño del Gobierno y el crecimiento económico, sino más bien en la calidad de este. Gobiernos más transparentes y eficientes contribuyen positivamente al crecimiento económico.
- e) *Gastos de Gobierno en infraestructura*: La evidencia muestra que existe una relación positiva entre el gasto del Gobierno en transporte y comunicaciones y crecimiento económico.
- f) *Desigualdad*: La desigualdad es fuente de conflictos sociales. Países más desiguales tienden a tener más inestabilidad política y social, afectando el clima de inversión.
- g) *Crecimiento de la población*: El crecimiento de la población tiene efectos negativos en el crecimiento económico, principalmente por la probable caída del capital humano promedio y el incremento en la relación trabajo-capital. Además, en

países con más alta tasa de crecimiento poblacional la tasa de matriculación escolar es más baja,

- h) *Factores políticos y sociales*: La inestabilidad política y social tiene efecto negativo sobre el crecimiento económico, pues el crecimiento se fomenta con instituciones políticas que crean un ambiente propicio para el empleo, el ahorro, la inversión y las mejoras de la productividad.
- i) *Factores externos*: El ambiente externo afecta principalmente a economías pequeñas y abiertas. Estos factores son exógenos para las economías afectadas y muchas veces su efecto es significativo sobre el desenvolvimiento económico de corto y mediano plazo de los países. Dentro de este grupo de factores están: las perturbaciones sobre los términos de intercambio y la tasa de interés internacional, el ciclo económico internacional y las turbulencias financieras internacionales<sup>2</sup>

Lo señalado en las investigaciones de Morán, confirma el consenso que existe en la literatura sobre la alta correlación entre tasa de inversión y crecimiento y que en los países en desarrollo la relación entre inversión en equipo y crecimiento también es alta. En este sentido, han sido múltiples los estudios que se han hecho tratando de establecer el papel que el crédito, al canalizarse como inversión, juega en el crecimiento económico.

John Maynard Keynes planteó su teoría económica principalmente en el libro “La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” y que representa una crítica a la tradicional teoría cuantitativa del dinero. La teoría keynesiana encuentra dos fallas importantes en el Capitalismo: El desempleo que se agudiza en períodos de depresión económica y que representa una pérdida en las fuerzas de producción y la inequidad en la distribución de la riqueza. Asimismo, Keynes considera que no es el incremento de la cantidad de

---

<sup>2</sup> Ibid. pp. 2-4.

moneda lo que hace subir los precios cuando aumenta la ocupación sino principalmente, el rendimiento decreciente de la actividad económica.

Los aspectos importantes de la teoría monetaria keynesiana se pueden resumir de la siguiente manera: "... Un cambio en la cantidad de dinero causa que ocurran ajustes en el sector monetario que darán como resultado un cambio en la tasa de interés, el efecto del cambio en la tasa de interés es el de transmitir los cambios en el sector monetario al sector real de la economía por medio de cambios en el nivel de inversiones".<sup>3</sup>

El ahorro es decisivo para mejorar las condiciones de vida de una sociedad. A mayor ahorro, mayor inversión y, por lo tanto, mayor crecimiento. Existe una relación de causalidad entre financiamiento, inversión y desarrollo económico. Se considera que los fundamentos teóricos de la relación entre financiamiento y crecimiento económico se establecieron con las investigaciones de Schumpeter.<sup>4</sup>

Según Schumpeter el desenvolvimiento económico es: "un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad".<sup>5</sup>

Shumpeter ilustra cinco casos de desenvolvimiento: 1) Introducción de un bien o de una nueva calidad de bien. 2) Introducción de un nuevo método de producción que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico y puede consistir en una nueva forma de manejar comercialmente una mercadería. 3) apertura de un nuevo

---

<sup>3</sup> **Moncarz, Raúl.** *Moneda y Banca.* (Teoría monetaria, Finanzas e Inflación). Editorial El Sello. Estados Unidos. 1982. p. 361.

<sup>4</sup> **Acevedo, Carlos Gerardo.** *Intermediación financiera y crecimiento económico en el largo plazo: consideraciones a la luz de la experiencia del desarrollo financiero de Guatemala desde los años 90.* Revista Banca Central # 50. 2005. Banco de Guatemala, Guatemala. p. 91

<sup>5</sup> **Montoya Suarez, Omar.** *Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico.* Revista Scientia et Technica, número 25, agosto 2004. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4842897.pdf>, el 1 de marzo de 2021. p. 210.

mercado. 4) Conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semimanufacturados. 5) Creación de una nueva organización de cualquier industria.

Hay dos factores fundamentales en la teoría del desenvolvimiento: el crédito, y el empresario, que es quien lleva adelante la realización de nuevas combinaciones. La función de este empresario no está relacionada con la posesión de riquezas, mientras que el empresario que solicita un microcrédito es una persona pobre o de muy bajos ingresos. Por lo tanto, si se considera al empresario que toma un microcrédito para emprender una actividad o negocio, como al empresario del modelo de Schumpeter que realiza una nueva combinación, motivado por el deseo de cambiar, de progresar, de salir de la pobreza en que se encuentra con la ayuda del crédito, se puede relacionar entonces la teoría del desenvolvimiento económico de Schumpeter y el microcrédito.

Dentro de la teoría schumpeteriana es solamente el empresario quien necesita en principio del crédito como transferencia temporal del poder adquisitivo para poder llevar a cabo las nuevas combinaciones. Asimismo, pueden acceder solamente al microcrédito las personas que van a realizar una actividad económica. Tanto el futuro empresario como el microempresario no cuentan con el poder de compra derivado de ventas anteriores, por lo tanto, sólo pueden convertirse en agentes de cambio adquiriendo primeramente el carácter de deudores, Ambos requieren poder adquisitivo antes de necesitar cualquier clase de bienes. Son los deudores típicos de la sociedad capitalista.

El sistema capitalista promueve la acumulación del capital como condición básica para el desarrollo. Asimismo, de la acumulación de capital, también es importante dentro del proceso de acumulación de riqueza, la capacidad creativa e innovadora del empresario y que se convierte en el motor del desarrollo capitalista.

Cuando los empresarios desarrollan una idea exitosa deben recurrir al mercado de capitales o sea la necesidad de acumulación de capital. La función de este mercado de

capitales o de dinero según Schumpeter “es el tráfico en crédito con el propósito de financiar el desenvolvimiento” que es luego quien “crea o mantiene dicho mercado” y en el curso del desenvolvimiento lo convierte “en el mercado de las propias fuentes de ingreso”.

En la teoría del desenvolvimiento se establece que sólo el empresario precisa del crédito y se distingue entre crédito normal y crédito anormal. El primero “crea un derecho a una parte del dividendo social, que representa y puede ser considerada como servicios prestados, con entrega previa de bienes existentes”. El segundo “crea también derechos al producto social que, en ausencia de servicios productivos pasados, solamente pueden describirlos como certificados de servicios futuros, o de bienes por producirse”. El microcrédito se acerca más a la segunda categoría.

El microempresario, al igual que el empresario en el modelo de Schumpeter, necesita del crédito como transferencia temporal de poder adquisitivo para llevar a cabo sus nuevas combinaciones. Como no poseen la venta de lo producido en períodos anteriores, no disponen de ese poder de compra y deben obtenerlo en préstamo. Para poder transformarse en empresarios deben adquirir primero el carácter de deudores. Ser deudor es una consecuencia lógica del desenvolvimiento, porque requiere poder adquisitivo antes de cualquier clase de bienes.

## **1.2. Sistema financiero y crecimiento económico**

El papel del sistema financiero en el crecimiento económico ha sido siempre de interés de los estudiosos. Por ejemplo, Karl Marx reconocía la importancia del sistema financiero en el proceso de desarrollo económico capitalista. A John Keynes le preocupaba el daño potencial que pueden causar los sistemas financieros al desarrollo de las economías capitalistas.

Los estudios sobre la importancia de los sistemas financieros aumentaron durante la década de los noventa. Los estudios han mostrado que los sistemas financieros permiten una mejor asignación de los recursos en una economía lo que permite un mayor crecimiento económico. En efecto, al hacer una mejor administración de riesgos, reducir los costos de transacción, los bancos estimulan la inversión relocalizándola en las actividades con mejores rendimientos. Esto se hace a través de la resolución de los problemas de información asimétrica.

En resumen, Levine (1997) citado por Acevedo resume la importancia de los sistemas financieros en la estimulación del crecimiento económico realizando las siguientes funciones que permiten una optimización de los recursos:

- a) Facilitar el intercambio, la cobertura y la diversificación de riesgos;
- b) Asignar eficientemente los recursos;
- c) Monitorear a los gerentes y ejercer control corporativo;
- d) Movilizar ahorros; y
- e) Facilitar el intercambio de bienes y servicios.<sup>6</sup>

Estas funciones se consideran fundamentales para la innovación tecnológica y el crecimiento económico. Según Acevedo, una asignación más eficiente de recursos permite un aumento en la productividad expresada a través de la acumulación de capital físico, aumento de capital intangible y desarrollo de capital humano, de tal manera que los sistemas financieros más eficientes y productivos pueden asignar los ahorros a

---

<sup>6</sup> Acevedo, Carlos Gerardo. Op. Cit. p. 91.



proyectos más eficientes y productivos lo que hace que las economías crecerán más que en los sistemas financieros menos eficientes o desarrollados.

Fry indica que, Tobin en sus estudios sobre el sistema financiero, establecen cuatro diferentes conceptos de eficiencia por los cuales se puede medir el sistema financiero: arbitraje de la información, evaluación fundamental, seguro completo y eficiencia funcional.<sup>7</sup>

Respecto a la eficiencia funcional se refiere a las dos principales funciones económicas del sistema financiero: el manejo del mecanismo de pagos y la intermediación entre ahorristas e inversionistas. Esto implica la combinación de riesgos, asignación de recursos, establecer los seguros, manejar el mecanismo de pagos u movilizar el ahorro hacia la inversión.

La eficiencia funcional está determinada en parte por las condiciones financieras y la etapa del desarrollo financiero del país de que se trate. Fry continúa indicando que la etapa del desarrollo financiero puede hacer referencia a la evolución del sistema de financiamiento, a su forma estructural, a su modo de operar o a las clases de activos financieros que ofrece.<sup>8</sup>

En resumen, los sistemas financieros permiten mayores tasas de crecimiento económico, mayores niveles de acumulación de capital y mayor productividad.

### **1.3. Crecimiento económico versus desarrollo económico**

Uno de los grandes desafíos para un grupo social es alcanzar el desarrollo económico que en términos generales implica mejorar las condiciones de vida de las personas

---

<sup>7</sup> Fry, Maxwell J. *Dinero, interés y banca en el desarrollo económico*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México. 1990. p. 255.

<sup>8</sup> Ibid. p. 258.

pertenecientes a dicho grupo. Aunque la concepción de desarrollo económico ha evolucionado con el tiempo y es así como durante mucho tiempo se consideraba en forma indistinta el crecimiento con el desarrollo económico.

Sin embargo, debido a la forma desigual en que se distribuye el ingreso en algunas economías, un mayor crecimiento económico no implicaba necesariamente una mejora en el nivel de vida de las personas. De esa cuenta, el concepto de desarrollo económico implica “la expansión continua del potencial económico, el auto sostenimiento de esa expansión en el mejoramiento total de la sociedad”.<sup>9</sup>

Reflexiones posteriores han llevado a considerar no solo el desarrollo económico como un propósito social, sino que se debe buscar un desarrollo más amplio y que implique el desarrollo de la persona como humano, llevando a definir entonces el desarrollo humano. Fue Naciones Unidas quien impulsó esta iniciativa y en donde el desarrollo humano se define como: “el proceso de ampliación de las posibilidades de elegir de los individuos que tiene como objetivo expandir la gama de oportunidades abiertas a las personas para vivir una vida saludable, creativa y con los medios adecuados para desenvolverse en su entorno social”.<sup>10</sup> Agrega Naciones Unidas que en este contexto se requiere la creación de “*un entorno en el que las personas puedan desarrollar su máximo potencial y llevar adelante una vida productiva y creativa de acuerdo con sus necesidades e intereses*”.<sup>11</sup>

Se considera al crecimiento económico como una condición necesaria para lograr el desarrollo económico, sin embargo, un crecimiento económico no garantiza lograr el desarrollo económico. A pesar del avance tecnológico, el desarrollado de las

---

<sup>9</sup> **Castillo Martín, Patricia.** *Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible.* Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho. Volumen III (2011). p. 2.

<sup>10</sup> **Programa de Naciones Unidas.** *Informe nacional de desarrollo humano.* Recuperado de: <http://desarrollohumano.org.gt/desarrollo-humano/concepto/>, el 25 de febrero de 2021.

<sup>11</sup> Loc. Cit.

comunicaciones y menores costos de transporte, la pobreza sigue siendo un problema a nivel mundial y la cual le afecta al 70% de la población mundial.

Antonio Vereda<sup>12</sup> indica que la pobreza no es una condicional nacional del ser humano, sino es el resultado de procesos económicos, políticos y sociales. Vereda asevera que la exclusión social de los pobres es provocada por la aplicación de normas, valores o costumbres que generan discriminación social. Esto hace que los pobres sean más vulnerables frente a fenómenos externos, tales como: enfermedades, violencia, crisis económicas, desastres naturales e inclemencias atmosféricas.

La globalización ocurrida en los últimos años ha provocado que los pobres sean más vulnerables. Vereda señala: “El capitalismo financiero actual sustituto del capitalismo industrial y del anterior mercantil, atesora la mayor capacidad de crear riqueza, pero anida en su seno la contradicción de producir más excluidos y más desigualdad. Nunca ha habido tantos pobres en el mundo. Hoy, además de falta de ingresos y de exclusión social, los pobres están más desprotegidos que nunca ante las fuerzas mundiales que no controlan, ni tampoco participan en las decisiones que les afectan... La mayoría del mundo, son los perdedores de la globalización”.<sup>13</sup>

A partir de los años noventa, la globalización económica impulsada por el libre mercado y basada en un modelo dependiente y desde afuera, implicó una apertura de las economías de los países en desarrollo. Este proceso ha provocado una mayor dependencia de los países en desarrollo respecto de los países desarrollados, principalmente por la vía de las exportaciones.

Indica Vereda que la globalización económica en los países subdesarrollados ha beneficiado a las minorías en detrimento de las mayorías, principalmente en cuanto

---

<sup>12</sup> **Vereda del Abril, Antonio.** *Microcréditos y Desarrollo.* 2001. España

<sup>13</sup> *Ibid.* p.. 15.

temas como el trabajo, la educación, cobertura social, acceso a capital, etc. Agrega el autor: *“Este modelo antiguo en su versión actual, está demostrando que tiene la capacidad para atender solamente el 30% de la población, mientras que el otro 70% está en la informalidad y la pobreza. La economía formal, los sectores modernos, públicos y privados, receptores del desarrollo orientado desde el exterior, no puede crear trabajos en la cantidad necesaria, ni son capaces de generalizar la creación de riqueza, ni de ahorrar internamente en las cantidades requeridas para la inversión”*.<sup>14</sup>

En el caso de Guatemala, para la época de análisis de estudio, la estrategia para lograr el desarrollo económico se basó en dos ejes estratégicos: Uno es político y lo constituyen los Acuerdos de Paz firmados en 1996 y que puso fin al conflicto armado interno que había en el país. El segundo, es del ámbito económico y es la decisión de cambiar el modelo anterior de sustitución de importaciones por un modelo “de desarrollo hacia afuera”, basado en la apertura económica, la desregulación de los mercados y una menor participación del Estado en la economía. Se esperaba insertarse al mercado mundial en proceso de globalización, estimular la inversión extranjera que al final de cuentas se tradujera en un crecimiento económico sostenido “que derramara sus beneficios a toda la población, procurando el desarrollo social y reduciendo la pobreza”.<sup>15</sup>

Los resultados obtenidos no fueron exitosos. Durante la década de dos mil se tuvo una tasa de crecimiento económico de 3.5%, sin embargo, el ingreso per cápita durante dicho período apenas aumentó en 1% lo que muestra que la tasa de crecimiento económico aún es insuficiente para el logro del desarrollo económico. La tasa de crecimiento del ingreso per cápita es inferior al logrado por la mayoría de los países latinoamericanos lo

---

<sup>14</sup> Ibid. P 23.

<sup>15</sup> **Programa de Naciones Unidas.** *Guatemala: ¿una economía al servicio del desarrollo humano?* Informe Nacional de Desarrollo Humano 2007-2008. Volumen I. Guatemala. 2008.

que muestra un rezago de la economía respecto a las demás economías latinoamericanas.

Por otra parte, no obstante que, según el índice de desarrollo humano, muestra una mejoría en las condiciones de vida medidas a través del índice de desarrollo humano, tal como se observa en el cuadro siguiente. En efecto, el índice de desarrollo humano ha mejorado de 56.9% en 2005 a 65.2% en 2015. Sin embargo, los niveles de pobreza se han deteriorado. El índice de pobreza extrema aumentó de 15.2% en 2006 a 23.5% en 2014, en tanto que el índice de pobreza aumento de 41% en 2006 a 59.3% en 2014. En síntesis, la pobreza y desigualdad sigue siendo un problema fundamental en la economía guatemalteca.

**Cuadro 1: Indicadores de desarrollo humano**

Concepto	Años		
	2005 <sup>16</sup>	2010 <sup>17</sup>	2015 <sup>18</sup>
<b>Índice de desarrollo humano</b>	56.9%	58%	65.2%
<b>Índice de pobreza</b>	51%	53.7%	59.33%
<b>Índice de pobreza extrema</b>	15.2%	13.3%	23.4%
<b>Coefficiente de Gini (del Ingreso familiar (per capita)</b>	54.6% <sup>19</sup>		48.3% <sup>20</sup>

**Fuente:** Programa de Naciones Unidas (PNUD) e Instituto Nacional de Estadística (INE).

No obstante, el mejoramiento en el índice de desarrollo humano de Guatemala ha sido débil lo que ha provocado que reduzca su posición relativa a nivel mundial y que observe

<sup>16</sup> Los indicadores de pobreza corresponden a 2006.

<sup>17</sup> Los indicadores de pobreza corresponden a 2011.

<sup>18</sup> Los indicadores de pobreza corresponden a 2014.

<sup>19</sup> Corresponde a 2006.

<sup>20</sup> Corresponde a 2014.

de los peores índices en Latinoamérica. Las estadísticas anteriores muestran la necesidad de Guatemala de revisar el modelo económico y que impone desafíos para buscar tasas de crecimiento económico mayores que permitan el desarrollo. Este crecimiento económico debe ser más incluyente.

## **1.4. Microcrédito y desarrollo económico**

### **1.4.1 *Importancia del Microcrédito***

Tal como se verá más adelante, las estadísticas reflejan que el crecimiento del microcrédito a nivel mundial ha sido significativo. No obstante ese desenvolvimiento positivo, existe mucha expectativa respecto a su futuro y algunos consideran que se está en una fase incipiente al compararlo con la demanda potencial que posee. En efecto, aunque el microcrédito inició en Asia, ya es un fenómeno mundial.

Se considera que el objetivo primario de los programas de microcrédito es mitigar la pobreza a través de un aumento en los ingresos de los microempresarios. Asimismo, existen beneficios secundarios derivados del microcrédito: decisiones relativas a la escolarización o a la planificación familiar.

Actualmente existe una discusión sobre el efecto del microcrédito como alivio a la pobreza. Hay dos grandes posiciones sobre el tema. Por un lado, se encuentran los que consideran que el crédito es una condición sine qua non para que la persona salga de la pobreza y la otra corriente que indica que no necesariamente el crédito contribuye al alivio de la pobreza.

Los que consideran que el crédito contribuye a la reducción de la pobreza, argumentan: Aunque el microcrédito no es una panacea, es una de las herramientas más poderosas para resolver la pobreza global y lo hace de tal manera que construye la autoestima del individuo y la autosuficiencia de la institución que proporciona los servicios financieros.

Trabaja en sinergia con otros mecanismos de desarrollo, tales como aquellos que promueven la salud, la nutrición, la democracia y la educación. El microcrédito es una intervención capaz de producir un resultado final cuádruple. Cuando se emplea efectivamente, puede 1) aliviar el sufrimiento, 2) traer dignidad, 3) hacerse sustentable, e 4) inspirar a otros a dar apoyo.

Los que favorecen el microcrédito, indican que éste llega a los pobres que no tienen acceso a los servicios financieros formales y que estos programas de microcrédito pueden conseguir las metas sociales más eficientemente que otras formas alternativas de ayuda.

Aun dentro de los que favorecen el microcrédito existen una subdivisión sobre a quienes atender. Algunos creen que el microcrédito no debería ir a los más pobres. Dudan de la capacidad que los más pobres tengan de repagar los créditos y que por lo tanto en lugar de ayudarlos a salir de la pobreza se da un proceso de reempobrecimiento. Quienes están a favor de atender a los más pobres se basan en el hecho de que existe evidencia que los pobres tienen tan buen récord de pagos como los que tienen mayores ingresos.

Respecto a la segunda posición, se dice que los microcréditos, préstamos pequeños para los pobres del mundo, buscan proporcionar los fondos a ser invertidos en pequeñas empresas, estimulando así el desarrollo económico y reduciendo la pobreza. Se distingue entre las actividades de subsistencia y las “verdaderas” actividades empresariales afirmando que gran parte de las microfinanzas no son, de hecho, utilizadas para fines empresariales. “El hombre pobre promedio del pasado, al igual que el de la actualidad, no es un emprendedor y, cuando obtiene acceso al crédito, lo utiliza principalmente para financiar el consumo o para solucionar problemas de su flujo de fondos” <sup>21</sup>. El autor indica

---

<sup>21</sup> **Dichter, Thomas.** *Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement.* USAID. Mayo, 2006. <https://www.marketlinks.org/sites/marketlinks.org/files/resource/files/SC10.pdf>, el 4 de marzo de 2021, p. 2



que en general el auténtico emprendedor prefiere comenzar con un crédito informal o con ahorros en lugar de hacerlo a partir de un crédito formal.

Thomas Dichter indica que “el crédito para las masas ha sido (y es hoy) principalmente para y acerca del consumo. El crédito para la verdadera actividad empresarial no está destinado al consumo ni necesita ser accesible para todos”.<sup>22</sup> La historia del desarrollo económico muestra que primero viene el crecimiento económico y después el acceso al crédito crece; y aún entonces, el crédito es para el consumo y no para la inversión.

“Lo más importante es que la historia parece decirnos que el desarrollo económico y la reducción masiva de la pobreza que lo acompañó no dependieron de que los pobres tuvieran un mayor acceso a los microcréditos para generar ingresos o adquirir activos”, concluye Dichter. “En lugar de eso, los puestos de trabajo fueron consecuencia del desarrollo, lo que a su vez transformó a los trabajadores pobres en un mercado atractivo para los servicios financieros: al principio para los servicios de ahorros y luego para servicios más relacionados con el consumo, a fin de que los bienes producidos tuvieran un mercado más amplio.”<sup>23</sup>

En síntesis, esta segunda corriente indica que el microcrédito ha provocado pequeños cambios en el nivel de vida de los microempresarios, pero que los costos de los programas de microcrédito son más altos que los beneficios obtenidos.

#### **1.4.2 Cuantificación de los efectos del microcrédito**

Son muchos los estudios realizados en los años recientes para cuantificar los efectos del microcrédito. Se han llevado a cabo por imposición de los organismos de financiamiento o por iniciativa de instituciones académicas o con la finalidad de orientar mejor los fondos

---

<sup>22</sup> Loc. Cit.

<sup>23</sup> Loc. Cit.

a fin de lograr metas sociales y económicas específicas. Sin embargo, los resultados han sido contradictorios, lo que ha impulsado los debates sobre las consecuencias y el valor del microcrédito.

Una de las dificultades en los programas de microcrédito es determinar sus efectos principalmente en los niveles de pobreza debido principalmente a la calidad innata del dinero de su fungibilidad, principalmente en las decisiones de producción (inversión) y consumo. En el caso de las familias pobres es difícil hacer una separación entre el presupuesto de la unidad económica y de la unidad familiar puesto que el principal factor productivo es el trabajo.

A pesar de lo anterior, se considera que el microcrédito tiene los siguientes efectos:

### ***Efectos económicos***

Aumento del ingreso. El microcrédito permite aumentar los ingresos de los prestatarios. A medida que aumenta el ingreso, se producen cambios posteriores en la cantidad, estructura de consumo, ahorro y activos disponibles.

Se han utilizado diferentes medidas para esa cuantificación. El indicador más frecuente es el cambio en los ingresos de los hogares que reciben financiamiento. También son importantes los cambios registrados en los activos, patrimonio neto y fuerza de trabajo. La razón es obvia: el objetivo primario del microcrédito es rescatar a las personas de la pobreza.

Diversificación de los Ingresos: El microcrédito permite a las personas poder diversificar sus ingresos, principalmente en el área rural de donde la agricultura es una fuente importante de ingresos y por lo tanto sujeta a los cambios climatológicos y otros riesgos inherentes al sector. La diversificación viene por medio de la implementación de actividades adicionales ya sean comerciales o agropecuarias.

Efectos en el consumo. El microcrédito tiene efecto en el consumo ya que la generar mayores ingresos también se genera mayor consumo Sin embargo este efecto se ve en el mediano plazo. También como son personas de bajos ingresos, el aumento de consumo se da en alimentos, vivienda y otras necesidades básicas.

Los estudios han cuantificado los cambios registrados en el consumo total y en el consumo alimentario de los hogares y la cronología del consumo.

Efectos en el ahorro. Una mayor generación de ingresos puede llevar asociado un aumento en el ahorro. En el caso de la metodología de bancos comunales donde generalmente hay un ahorro forzoso, los prestatarios tienen la oportunidad de tener ahorro. Esto les permite regularizar el consumo, invertir en actividades productivas. Es de hacer notar que el microcrédito con la aplicación de la tecnología crediticia adecuada se utiliza para actividades de inversión.

Efectos en la producción. El microcrédito permite iniciar nuevas actividades lo que puede incidir en una diversificación de las actividades, por ejemplo, de elaboración de alimentos agrícolas, distribución de alimentos, manufactura en pequeña escala, reparación y alquiler de equipo, turismo y minería y sector de los servicios.

### ***Efectos Sociales***

Potenciamiento de la mujer. El microcrédito es concedido principalmente a mujeres. Las razones por las que se prefiere concentrarse en la mujer son muy diversas. Las mujeres tienen tasas de reembolso más elevadas y se supone que representan un riesgo menor para los prestamistas, son más disciplinadas y están más dispuestas a utilizar el ingreso que controlan para mejorar la nutrición y educación de los hijos, y tienen mayor capacidad empresarial no desarrollada.

Acción colectiva. Mediante las principales tecnologías crediticias de microcrédito se impulsa la garantía solidaria y comunal en vez de la garantía tradicional individual. Es decir, muchas veces los prestatarios deben estar atentos al pago de los miembros de su grupo o banco comunal ya que el incumplimiento les afecta ya que son solidarios ante el pago. Asimismo, un cumplimiento puntual de la colectividad le significa recompensas individuales de tal manera que estos incentivos colectivos y esta nueva dinámica se refuerzan con reuniones periódicas del grupo.

A continuación, se describen algunos de los estudios más importantes para determinar el impacto del microcrédito.

Khandker y Haughton, examinaron tres importantes programas de microcrédito en Bangladesh para determinar sus efectos. Los resultados revelan un aumento del 18 por ciento en el consumo de los hogares gracias a las actividades de microcrédito en favor de la mujer, y un aumento del 11 por ciento del consumo cuando los prestatarios son los hombres. En su opinión, un 5 por ciento de las familias participantes pueden liberarse de la pobreza cada año como consecuencia del aumento del consumo resultante del microcrédito.<sup>24</sup>

Otras consecuencias del microcrédito registradas por los autores son la estabilización del consumo, la regulación del suministro de mano de obra y una mejor nutrición infantil, sobre todo en el caso de las niñas. No obstante, Khandker y Haughton advierten que estos efectos sólo serán sostenibles si el microcrédito se orienta específicamente a zonas y actividades económicas con potencial de crecimiento. Ello se debe a la fuerte inclinación de los pobres a utilizar los préstamos para aumentar el consumo, lo que a su vez debería dar lugar a cambios en la producción y en los ingresos.

---

<sup>24</sup> **Kandker, Shahidur R y Haughton, Jonathan.** *Poverty + Inequality.* Banco Mundial. Washington, D.C. EUA. 2009, p. 264.

Jonathan Morduch examina las consecuencias del microcrédito, tratando de eliminar de la muestra los hogares que no reúnen las debidas condiciones. Una de las razones es evitar el problema del sesgo en la selección de la muestra, que se produce en el plano de los hogares (cuando aumenta el número de hogares solventes que participan en los programas), de las aldeas (cuando las aldeas menos necesitadas tienen acceso al microcrédito) y de los individuos (porque el éxito como prestatario genera la posibilidad de recibir nuevos préstamos).

Morduch no observa aumento ninguno del consumo entre los prestatarios acogidos a programas de microcrédito, y algunas veces llegan a bajar las tasas de matrícula. Atribuye este fenómeno a su utilización de grupos de control que corrigen el sesgo de selección, inevitable en muchos programas de microcrédito. Observa no obstante efectos beneficiosos debidos a la estabilización del consumo en los hogares prestatarios, así como a la mayor capacidad de diversificar el suministro de mano de obra. Estos efectos reducen la vulnerabilidad de los hogares prestatarios en comparación con los otros.<sup>25</sup>

Ha sido de interés el estudio de los dos grandes mercados de microfinanzas: Bangladesh y la India. Respecto a Bangladesh, el Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2011 citando los resultados del estudio dirigido por Sajjad Zohir del Grupo de Investigación Económica de Dhaka, indica que en los últimos 19 años (1990-2008), casi dos millones de hogares de microfinanzas en Bangladesh (que al considerar 5 miembros por familia) representan aproximadamente 10 millones de personas que habían superado el umbral de la pobreza (\$1.25 por día).<sup>26</sup> Estudio similar en India realizado por Shubtienehis Gangopadhyay de la India Development Foundation mostró

---

<sup>25</sup> **Jonathan Morduch.** *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh.* Junio, 1998. Recuperado de: [https://rpds.princeton.edu/sites/rpds/files/media/morduch\\_microfinance\\_poor\\_0.pdf](https://rpds.princeton.edu/sites/rpds/files/media/morduch_microfinance_poor_0.pdf), el 4 de marzo de 2021, p. 2.

<sup>26</sup> **Campaña de la Cumbre de Microcrédito.** *Informe anual. 2011.* p. 4.

que cerca de 9 millones de hogares relacionados con microfinanzas que representarían 45 millones de personas superaron el umbral de la pobreza entre 1990 y 2010. El informe en mención indica que el 37% de los clientes estaba viviendo bajo el umbral de la pobreza cuando se adhirió al programa.<sup>27</sup>

### ***1.4.3 propuesta de desarrollo desde abajo y hacia adentro.***

En un ambiente de globalización, como una alternativa a los modelos actuales de apertura económica y hacia afuera, Antonio Vereda plantea una propuesta de modelo de desarrollo en que las microempresas y con su capacidad de emprendimiento juegan un papel fundamental. La propuesta es un modelo de desarrollo desde abajo y hacia adentro. La propuesta incluye una auténtica globalización en donde la tecnología (principalmente el acceso a internet y la educación) también estén accesibles a toda la población.

Esta propuesta está basada en los emprendedores como agentes de cambio. Ya se ha indicado anteriormente la importancia que algunas teorías le han dado al emprendimiento, por ejemplo, Schumpeter. La propuesta incluye el impulso de microcréditos como motor que impulse el desarrollo. Agrega Vereda que, “los emprendedores, al materializar su innovación, aportan e inducen a la sociedad cambios de las circunstancias en las que viven sus semejantes. Desde la innovación sobre lo concreto y lo cotidiano inducen en sus semejantes una fuerza vital de cambio capaz de transformar lo material y lo mental”.<sup>28</sup>

La propuesta incluye hacer modificaciones a la legislación económica y social. Vereda (y también otros autores como Hernando de Soto, ya mencionado en el apartado A), indica

---

<sup>27</sup> Loc. Cit.

<sup>28</sup> **Vereda del Abril, Antonio.** Op. Cit. p. 55.

que “gran parte de la legislación económica y social se ha realizado para legalizar privilegios...”<sup>29</sup>.

Vereda propone que el modelo de desarrollo “desde abajo y desde adentro” lleve a la transformación productiva. Esta transformación productiva debe estar basada en la productividad, la diversidad y la innovación y que lleve a la creación de la riqueza mediante la movilización de las fuerzas laborales y empresariales populares.<sup>30</sup>

En resumen, la propuesta se basa en:

- a) El acceso de todos a la educación, al capital y a la técnica propiciando un desarrollo y la justa distribución de los bienes económicos y sociales.
- b) Se debe satisfacer la explosión en la demanda de trabajo para los que ya nacieron hoy, mediante la creación masiva de empleos.
- c) Cambiar la composición de la estructura de las actividades económicas urbanas promoviendo los empleos productivos.

### ***Elementos de la propuesta***

La propuesta incluye la creación de un fondo de microcrédito que tendría como propósito la financiación de todas las actividades de microcréditos orientados a la creación directa de empleos, mediante proyectos integrales de desarrollo con centros direccionales que se gestionarían a través de ong’s.

---

<sup>29</sup> Ibid. p. 45.

<sup>30</sup> Ibid. p. 49



Este fondo de microcréditos debería de contratar los servicios de empresas de asistencia técnica, calificación y evaluación para tener un conocimiento del flujo financiero de los microcréditos (ver diagrama en anexo uno).

Es conveniente mencionar que, para el caso de Guatemala, la Política Nacional para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (actualmente vigente) incluye la creación de un banco de segundo piso con el objetivo de fomentar el mercado financiero.

Los proyectos de desarrollo se contemplan deben ser de carácter integral que impulse la educación, el capital y la técnica. Para ello se propone la creación de centros direccionales. El centro direccional es el elemento ejecutivo del proyecto que llevará a los beneficiarios educación (capacitación), capital (microcréditos), tecnología, servicios técnicos para la información, la comercialización y la administración, y servicios sociales para la alimentación, saludos y formación de líderes y asociaciones.

Luego que ha terminado la ejecución de un proyecto, los centros direccionales deben haber dado origen en el ámbito económico a la formación de microempresas con su asociación de servicios. Un centro direccional debería de tener los siguientes componentes: educación capital, tecnología, información, comercialización, etc.

*Educación:* El propósito es cubrir las necesidades de educación laboral principalmente en: i) capacitación en gestión empresarial, ii) capacitación técnica, productiva y comercial y, iii) capacitación financiera.

*Capital:* Se atenderán las necesidades de capital del proyecto y de los préstamos a los beneficiarios y microempresas para capital de trabajo, equipamiento e infraestructura a través del fondo de microcrédito.

El proyecto se puede financiar con la consolidación de las donaciones de la comunidad internacional, así como un porcentaje del presupuesto gubernamental. Asimismo, la profundización financiera a través de la captación de ahorro en microfinanzas pondría a disposición mayores fondos para el financiamiento de microcréditos.

*Tecnología:* Se debe prestar asistencia técnica que requieren las pequeñas y microempresas.

*Información:* Es fundamental acceder al conocimiento mediante la información de las técnicas y del mercado.

*Comercialización:* Cuando los beneficiarios han asumido las enseñanzas, recibido el capital, asimilada la técnica y son capaces de crear riqueza, materializada en bienes y servicios, lo que más necesitan es vender. Esto implica proporcionarle herramientas y conocimiento en materia de comercialización.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Ibid. p. 117.

## **CAPITULO II**

### **Micro y pequeña empresa en el contexto de la informalidad**

#### **2.1. La informalidad**

##### **2.1.1 Antecedentes**

Los estudios de la informalidad, como tema económico, se iniciaron como consecuencia del fenómeno de los flujos migratorios de personas provenientes principalmente de áreas rurales hacia los centros urbanos en búsqueda de oportunidades para obtener ingresos para su subsistencia. Al no poderse incorporar al sistema económico formal, las personas buscan formas alternativas para la generación de ingresos, y de esa forma surgen de forma espontánea nuevas actividades económicas: los vendedores ambulantes, tiendas, ventas de comida, entre otros.

En Latinoamérica, estos movimientos migratorios se hicieron más plausibles durante la segunda parte del siglo veinte. En sus inicios, no se percibió la magnitud del problema que actualmente tiene en los países latinoamericanos, sino que se consideró en forma manera marginal.

Cabe agregar que la informalidad es un tema de análisis relativamente reciente. A partir de los años setenta iniciaron las discusiones relacionadas con la explicación de la informalidad. En efecto, al analizar las estadísticas de trabajo y buscar explicaciones a los procesos de creación de puestos de trabajo por fuera de las actividades económicas del sector moderno de la economía, emergió el concepto de informalidad. Estas discusiones surgieron del análisis del mercado de trabajo. Fue la Organización Internacional del Trabajo (OIT) quien sacó a luz pública el tema, no obstante que entidades como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) ya incorporaban esta problemática en sus análisis económicos.

### **2.1.2 Concepto**

El concepto de informalidad fue utilizado por primera vez por la Organización Internacional de Trabajo en 1972. Dicha entidad lo utilizó en un informe al gobierno de Kenia y en donde se indica que la informalidad es "una manera de hacer las cosas caracterizado por a) la facilidad de entrada al sector, b) basada en recursos tradicionales, c) propiedad familiar de la empresa d) escala de operaciones reducida, e) tecnología adaptada y trabajo intensivo, f) destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, y g) mercados no regulados y competitivos."<sup>32</sup> En ese momento aún no se había definido el fenómeno como informalidad, sino que OIT lo conceptualizó como "sector no reestructurado". La denominación de "sector no estructurado" se basó en el hecho de que era un sector que no tenía una estructura similar a la que se observaban en las unidades económicas del sector formal.

Un elemento importante aportado en el informe de OIT de 1972 es la diferenciación desde el punto de vista de empleo entre los países desarrollados y países en desarrollo. En el referido documento, se menciona la característica principal del sector en los países en desarrollo: Opciones que tienen las personas, ante la incapacidad del sector formal de poderlos ocupar, de poder generar ingresos para su propia sobrevivencia. Dichas actividades no tienen la protección legal que se tiene en el sector formal, de tal manera que las personas terminaban realizando actividades marginales dentro de la estructura económica vigente.

De tal cuenta que la informalidad se caracterizó así:

- a) aptitudes, capital y organización que generaban bajos ingresos,
- b) propiedad familiar de la empresa,

---

<sup>32</sup> **Organización Internacional del Trabajo.** *La Economía informal en Centroamérica y República Dominicana: Desarrollo Subregional y Estudios de Caso.* Noviembre, 2013. p. 19.

- c) baja escala de operación,
- d) uso de tecnología anticuada e intensidad en el uso de la mano de obra, y
- e) mercados no regulados y competitivos.

El concepto de informalidad ha evolucionado a través del tiempo en la medida que se ha profundizado en el estudio del fenómeno. Tal como se indicó arriba, fue la OIT quien mencionó por primera vez la informalidad denominándole “sector no estructurado”.

Al identificar que este sector no estructurado sí posee estructura y una dinámica propia el concepto evolucionó y se le denominó “sector informal”. Adicionalmente se identificó que la informalidad, contrario a lo indicado en sus inicios, es un sector con gran interrelación con el sector formal. Con base en el informe sobre la economía informal de OIT (2013), se identificó al sector informal como un sector productivo cuando en realidad “la informalidad se encuentra de una u otra forma en todas las actividades económicas.”<sup>33</sup>.

Conforme a dicho documento, la confusión obedeció a que solo se analizaba a las características de las unidades productivas ignorando las características y condiciones de empleo. De esta cuenta surgió el concepto de empleo informal. La combinación de ambos conceptos, (“sector informal” y “empleo informal”) lleva al concepto de “economía informal”. De tal manera que “economía informal” se refiere al “grupo, cada vez más numeroso y diverso, de trabajadores y empresas, tanto rurales como urbanas que operan en el ámbito informal.”<sup>34</sup>.

La conceptualización de la informalidad tuvo una primera etapa (de los años setenta a noventa) donde el concepto de informalidad se hizo como lo opuesto a lo formal. En tal sentido, el objetivo del sector informal “era permitir la supervivencia económica del

---

<sup>33</sup> Idem. p. 22.

<sup>34</sup> Loc. Cit.

individuo y de su familia: era una economía de poco capital; se utilizaba a la familia como mano de obra para la producción: las empresas informales eran tomadas como una forma de supervivencia; y existía una alta marginalidad, con una población de muy bajos recursos y equidad.”<sup>35</sup>

Posteriormente, en una segunda etapa (1993) se hizo una definición más amplia del sector informal:

1. “El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan - se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

2. Las unidades de producción del sector informal presentan los rasgos característicos de las empresas de hogares. El activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios. Las unidades como tales no pueden efectuar transacciones o celebrar contratos con otras unidades, ni contraer obligaciones en su propio nombre. Los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo y deben responder personalmente, de manera ilimitada, de todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción. En muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar. Asimismo,

---

<sup>35</sup> Loc. Cit.

ciertos bienes de equipo, como los edificios los vehículos, pueden utilizarse indistintamente para fines comerciales y para uso propio del hogar.

3. Las actividades realizadas por las unidades de producción del sector informal no se realizan con la intención deliberada de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, o de infringir la legislación laboral y otras disposiciones legales o ciertas normas y procedimientos administrativos. Por ende, el concepto de actividades del sector informal debería diferenciarse del de actividades ocultas o del de economía subterránea.”<sup>36</sup>

Finalmente, en 2003 se llegó a una definición más amplia del empleo informal al incorporar a personas que no están propiamente en la informalidad pero que poseen empleos informales, tales como: empleados que tienen empleo informal en el sector formal, trabajadores domésticos empleados por los hogares. De tal cuenta, para OIT el empleo informal, es la sumatoria del empleo en el sector informal más el empleo informal fuera del sector informal (en el cuadro del anexo dos se ilustra esta clasificación).

Se ha incluido en el anexo tres, cuadro que muestra la evolución que ha tenido el concepto y se hace una distinción entre el sector informal, donde la unidad de observación es la unidad de producción y del empleo informal en donde la unidad de observación es el empleo.

En el transcurso de la discusión sobre la informalidad y teniendo un mayor conocimiento del sector, se empezaron a hacer análisis ya no desde la perspectiva del mercado de trabajo sino desde la dinámica de la unidad económica que generaba empleo. Así que, la informalidad ya no se le vio como reacción de los trabajadores excluidos por el sector moderno de la economía sino como *un conjunto de emprendimientos económicos*.

---

<sup>36</sup> Ibid. p. 22-23

### **2.1.3 Enfoques de análisis**

Actualmente, se analiza la problemática de la informalidad desde varios enfoques que dan como resultado, distintas explicaciones de su causalidad. Estas explicaciones son fundamentales en la elaboración e implementación de políticas públicas tendentes a paliar la problemática del desempleo y la generación de bajos ingresos. A partir de esta caracterización, se inició la discusión académica para explicar el fenómeno de la informalidad, surgiendo varias teorías de explicación.

OIT en sus análisis sobre el mercado laboral latinoamericano encontró similar situación, la cual se conjuntaba con estructuras económicas altamente desiguales en la distribución del ingreso, de tal manera que coexisten un sector moderno con un sector menos dinámico que realiza actividades de subsistencia.

La debilidad estructural del sector moderno de la economía no permite absorber toda la fuerza de trabajo, de tal manera que se genera una masa de desempleados principalmente en las áreas urbanas que para poder generar ingresos y satisfacer sus necesidades básicas, buscan alguna actividad económica que les permita obtener dichos ingresos, de tal manera que se generan unidades económicas con factores de producción bastante limitados, intensivos en trabajo y bajos niveles de inversión y que fundamentalmente se basan en el autoempleo.

Estos aumentos de desempleo generados por el sector moderno obligan a las personas a buscar oportunidades de generación de ingresos en la informalidad y que, por lo tanto, son el resultado de la dinámica del sistema capitalista caracterizada por ciclos económicos de expansión y contracción. En los períodos de contracción se “libera” fuerza de trabajo que ya no se puede incorporar en los períodos expansivos además del natural incremento de la oferta laboral, generando un proceso de exclusión.



Este proceso de exclusión lleva a que las personas vean en la informalidad una oportunidad para generar ingresos dada la dificultad de incorporarse en el mercado formal.

Con base en lo anterior, el concepto de informalidad incluye aquellas actividades económicas generadas a nivel bajo de producción, generados con autoempleo o empleo familiar, con bajo nivel tecnológico y basado en la habilidad de la fuerza de trabajo. Además, poseen bajos niveles de organización. La mayoría de estas unidades económicas actúan, no como una acción voluntaria sino como un resultado de sus características, incumpliendo normas legales, tales como: cumplimiento de obligaciones hacia los empleados (salario mínimo, pago de seguro social), obligaciones tributarias.

Además de la explicación dada anteriormente sobre la informalidad, existen en contraposición otras corrientes para entender la dinámica de la informalidad. Por ejemplo, una de las primeras corrientes, basada en la legalidad y regulación, plantea la informalidad como un acto voluntario del empresario de incorporarse a la informalidad debido a los costos de mantenerse en la formalidad. De tal manera, que los impulsores de estas teorías recomiendan como solución a la informalidad, impulsar reformas que reduzcan los costos de la formalidad, tales como, facilitar los requisitos para inscripción de empresas, pago de impuestos, facilitación para inscripción de propiedades (esto último podría ayudar a que este tipo de empresas fueran sujetos de crédito en el sistema formal, el cual es una de las debilidades estructurales de este sector), etc.

Dentro de esta corriente, también se plantea que tanto los trabajadores como las empresas “escogen su nivel óptimo de adherencia con los mandatos y las instituciones del Estado, dependiendo del valor que les asignen a los beneficios derivados de la formalidad y a los costos que puedan representarles los esfuerzos y la capacidad de

fiscalización del Estado.”<sup>37</sup>. Es así como se considera a la informalidad como un acto voluntario de las personas de “alejarse de la formalidad” debido a los altos costos.

En ese sentido, Hernando de Soto enfocó el análisis en los “derechos de propiedad” e indica que, la falta de certeza en los derechos de propiedad en personas de escasos recursos que emprenden una actividad económica dificulta su crecimiento y plantea cinco consecuencias de los costos de la formalidad e informalidad: Baja productividad, disminución de la inversión, ineficiencia del sistema tributario, bajo progreso tecnológico y dificultades para formular políticas macroeconómicas.<sup>38</sup>

Otra corriente que trata de explicar la informalidad es la regulatoria y que indica que las empresas que están en la informalidad generan una competencia desleal hacia las empresas que están en la formalidad debido a que tienen costos más bajos. Por ello propone propuestas de políticas públicas, proponiendo modificaciones a la regulación que facilite la incorporación a la informalidad.

Arroyo y Nebelung, mencionan otra corriente, denominada Alternativa emergente: Esta corriente indica que las actividades de la informalidad constituían el embrión de una alternativa económica diferente a los modelos desarrollados hasta el momento en el continente. Por ello, enfatiza aspectos como la solidaridad o las relaciones de reciprocidad presentes en la dinámica de dichas actividades económicas.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Idem. p. 29.

<sup>38</sup> **De Soto, Hernando.** *El Otro Sendero. La revolución informal.* Editorial El Barranco. Tercera Edición. Perú. 1987. pp. 220-225.

<sup>39</sup> **Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael.** *La Micro y Pequeña Empresa en América Central. Realidad, Mitos y Retos.* GTZ/Promocap. Promicro/OIT. Costa Rica y Guatemala. 2002. Microcréditos y Desarrollo. Antonio Vereda del Abril. España. 2001.p. 5.

## **2.2. Micro y pequeña empresa**

Tal como se mencionó anteriormente, en el transcurso de la discusión sobre la informalidad y teniendo un mayor conocimiento del sector, se empezaron a hacer análisis ya no desde la perspectiva del mercado de trabajo sino desde la dinámica de la unidad económica que generaba empleo. Así que, la informalidad ya no se le vio como reacción de los trabajadores excluidos por el sector moderno de la economía sino como “un conjunto de emprendimientos económicos”

A partir de ese momento el concepto de empresa cobró auge y se definió el término microempresa. Las principales caracterizaciones de la microempresa son: capital limitado, condiciones precarias de trabajo, basada principalmente en el autoempleo o empleo familiar. Para el efecto, se tomaron los siguientes criterios para su clasificación: el tamaño del establecimiento según número de trabajadores, el tipo de ocupación desarrollada y el tipo de actividad según sea su ámbito urbano o rural, o de la producción agrícola y no agrícola.

Con base en lo anterior las unidades de producción se pueden clasificar en: Autoempleo, Microempresa y Pequeña Empresa. Algunos autores consideran el autoempleo y la microempresa como un solo sector denominándolo: micronegocios. Sin embargo, no hay consenso en la delimitación de los criterios mencionados para la definición de las distintas unidades productivas.

En el caso de Guatemala, la definición de las unidades productivas depende de las necesidades y objetivos de las entidades que realizan la segmentación. García Motta cita a la Agencia Alemana de Cooperación (GTZ): “la mayor parte de las definiciones responden a necesidades operativas, de programas e instituciones que, para actuar, definen su campo de operación y el universo de empresas a atender con base en la misión y los objetivos que se proponen alcanzar. De hecho, la inclusión de los activos fijos como indicador proviene de una práctica de las instituciones que ofrecen servicios

crediticios.”<sup>40</sup> En este sentido, el Ministerio de Economía clasifica las unidades mipymes de acuerdo con los criterios que se indican en el siguiente cuadro:

**Cuadro 2: Ministerio de Economía: Clasificación mipymes**

Tamaño de la empresa	Número de empleados	Ventas anuales en salarios mínimos mensuales de actividades no agrícolas
Micro	1-10	1-190
Pequeña	11-80	191-3,700
Mediana	81-200	3,701-15,420

**Fuente:** Elaboración propia con base en información del Acuerdo gubernativo número 211-2015. Presidencia de la República. Guatemala. 2015.

Por su lado, Arroyo y Nebelung definen las unidades económicas con base en la cantidad de empleos que generan, tal como se ilustra en el siguiente cuadro:

**Cuadro 3: Clasificación de micronegocios**

Tipo de empresa	Número de empleos
Pequeña empresa	5 a 20
Micronegocio	1 a 4
Microempresa	2 a 4
Autoempleo	1

**Fuente:** Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael. *La Micro y Pequeña Empresa en América Central. Realidad, Mitos y Retos*. GTZ/Promocap. Promicro/OIT. Costa Rica y Guatemala. 2002. Microcréditos y Desarrollo. Antonio Vereda del Abril. España. 2001. p. 9.

<sup>40</sup> Ortiz Barrientos de Rizzo, D; Barrera García, F; García Motta, J. “*Diagnóstico: Relación Empresa – Estado, Un punto de partida para la remoción de obstáculos en Guatemala*”. 2001. Guatemala, Guatemala: Fundes de Guatemala. p. 5

Posteriormente se empezó a clasificar a las unidades económicas que actúan en la informalidad con base ya no en las características de empleo (como se inició) sino con base en “la dinámica del ciclo económico de las actividades”<sup>41</sup>, de tal manera que la clasificación se hace con base en la capacidad de acumulación de capital o en otras palabras por la capacidad de generar excedentes: acumulación ampliada, acumulación simple y de subsistencia.

**Acumulación ampliada:** Capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa.

**Acumulación simple:** Capacidad de generar utilidades para mantener su capital original.

**Subsistencia:** Sin capacidad de generar utilidades para mantener su capital original.

La clasificación de las unidades productivas con base en su capacidad de generar excedentes es importante principalmente para el establecimiento de políticas públicas. Por ejemplo, en las entidades de acumulación simple y subsistencia es primordial el acceso al financiamiento aunado a programas de capacitación. Por el contrario, en las unidades de acumulación ampliada las necesidades son más de capacitación.

Es conveniente aclarar que los conceptos de micro y pequeña empresa no son equivalentes a informalidad. El desarrollo tecnológico ha permitido que empresas empleen alto nivel de tecnología y requieran pocos empleados lo que les permite operar en el sector formal. Por lo que no todas las micro y pequeñas empresas pertenecen al sector formal. Por esa razón, se usa además del número de empleados otras variables para determinar las unidades que operan en la informalidad. En efecto, además de utilizar el tamaño de empleados, también se usa el monto de activos y en otros casos el volumen de ventas anual.

---

<sup>41</sup> Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael. Op. Cit. p. 6

León y Schreiner. Quienes citan a Waterfield (1994) clasifica a las mypes conforme a su tamaño y a la demanda por productos financieros, así:

- a) Actividades generadoras de ingresos: Se refiere actividades que se realizan principalmente en los hogares como una actividad complementaria para la generación de ingresos y generalmente a tiempo parcial. Se emplea principalmente al empresario (autoempleo) y poseen activos menores a US\$500. Básicamente son actividades de subsistencia. Los ingresos generados son utilizados principalmente para el consumo sin mayores posibilidades de acumulación. De acuerdo con su clasificación financiera, estas unidades utilizan préstamos de monto pequeño, corto plazo y principalmente para capital de trabajo. Tienen la capacidad de pagar altas tasas de interés, lo fundamental es la accesibilidad y la oportunidad del crédito.
- b) Microempresas: Son unidades con menos de 10 empleados y menos de US\$ 10,000 en activos. Los ingresos son para la familia del empresario, y los excedentes son parcialmente reinvertidos. Estas unidades requieren de productos financieros tanto de capital de trabajo como de inversión. Sus necesidades de financiamiento para activo fijo son mayores por lo que las condiciones deberían de ser más blandas: tasas de interés más bajas y plazos más largos.<sup>42</sup>

En el caso de Guatemala, se considera que el primer estudio formal para definir las unidades productivas que operan en la informalidad fue realizado por Juan Diego Trejos en el estudio: “La Microempresa en Guatemala: Años 1990”. El objetivo de dicho estudio era identificar y caracterizar los estrados productivos que operan en la informalidad. El autor se basó principalmente en la metodología planteada por el Programa Regional del

---

<sup>42</sup> León, Janina y Schreiner, Marck. **Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción**. 1998. p. 85.

Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). El autor parte de lo que él llama “una aproximación empírica tradicional del sector informal: todos los trabajadores que laboran en establecimientos urbanos de pequeña escala y por ende de bajo capital físico (de menos de cinco trabajadores), incluyendo a los patronos y los trabajadores por cuenta propia que no son profesionales o técnicos (escaso capital humano).”<sup>43</sup>

Con base en los criterios anteriores se definieron los siguientes estratos<sup>44</sup>: (los criterios cuantitativos y cualitativos utilizados para realizar la segmentación con base en la encuesta de hogares se encuentra en el anexo cuatro:

**Pequeña empresa:** establecimiento que cuentan de 5 a 9 trabajadores.

**Moderna:** perteneciente a ramas modernas o con amplia generación de excedentes, uso de mano de obra calificada y amplia división del trabajo y bien remunerado.

**Acumulación ampliada:** mantiene capacidad de generar excedentes, aunque en cantidades menores y se presenta uso de mano de obra calificada y especializada con cumplimiento de pago de salarios mínimos.

**Acumulación simple:** escasa capacidad de generar excedentes, con peligro de provocar descapitalización, y poco uso de mano de obra especializada y cuando la usa es con jornadas o pagos insuficientes como práctica ahorradora de costos laborales.

**Microempresa:** establecimientos que emplean mano de obra asalariada y disponen de 2 a 4 trabajadores incluyendo al patrono.

---

<sup>43</sup> Trejos, Juan Diego. *La Microempresa en Guatemala en la Década de 1990*. Cuadernos de Trabajo No. 6. Ministerio de Economía. Costa Rica 2001. p. 6.

<sup>44</sup> Trejos, Juan Diego. Op. Cit. p 31.

**Moderna:** perteneciente a ramas modernas o con amplia generación de excedentes, uso de mano de obra calificada y amplia división del trabajo y bien remunerado.

**Acumulación ampliada:** mantiene capacidad de generar excedentes, aunque en cantidades menores y se presenta uso de mano de obra calificada y especializada con cumplimiento del pago de salarios mínimos.

**Acumulación simple:** escasa capacidad de generar excedentes y poco uso de mano de obra especializada y cuando la usa es con jornadas o pagos insuficientes como práctica ahorradora de costos laborales.

**Subsistencia:** sin capacidad de generar excedentes con lo que sufre de descapitalización, con uso de mano de obra no especializada cuando se utiliza y sin posibilidades de retribuirla con salarios superiores al mínimo legal.

**Cuentapropismo o autoempleo:** establecimientos que no emplean mano de obra asalariada solo eventualmente mano de obra familiar no remunerada.

**Moderno:** perteneciente a ramas modernas o con amplia generación de excedentes o cuenta propia profesional, técnico o graduado universitario.

**Acumulación ampliada:** mantiene capacidad de generar excedentes, aunque en cantidades menores.

**Acumulación simple:** escasa capacidad de generar excedentes.

**Subsistencia:** sin capacidad de generar excedentes con lo que sufre de descapitalización.

Informe realizado por OIT sobre las características de las microempresas en Centroamérica presenta tres grandes visiones sobre la informalidad:



a) “Estructuralista (PREALC-OIT): procesos productivos altamente asociados a tecnología importada; la cual encuentra, de un lado, una alta desigualdad en la distribución del ingreso que provoca disparidades en el acervo de capital humano de las personas, y del otro, el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo. Consecuencia de ello se observa la imposibilidad de generar empleos suficientes para absorber este crecimiento.

b) Ortodoxo-liberal (legal-institucional): la intervención estatal de la economía –vía la regulación del mercado laboral- impone rigideces a la contratación y a los niveles de remuneración, tiende a desalentar la contratación de la mano de obra. Esto da lugar a empresas que funcionan evadiendo controles y disposiciones legales como resultado de una lógica de costo-beneficio.

c) Especialización flexible (otras formas de organización del trabajo): las empresas han buscado reducir sus costos fijos –especialmente los salarios- mediante nuevas formas de organización del trabajo y gestión de la mano de obra. El cambio técnico asociado al empleo de maquinarias de usos múltiples, favorecen la descentralización de los procesos, lo cual implica la generación de redes de pequeñas empresas que mantienen relaciones de subcontratación (informales que funcionan como unidades distribuidoras o procesadoras de insumos) respecto a las empresas grandes”<sup>45</sup>

Tal como se desprende de lo visto hasta ahora no existe una definición única y precisa de micro y pequeña empresa, sin embargo, con base en lo analizado se puede concluir que de forma cualitativa se considera a las unidades económicas micro y pequeña empresa que actúan en su mayoría en el ámbito de la informalidad así. Para efecto de la presente investigación es suficiente decir que las mypes son aquellas unidades que tienen las siguientes características:

---

<sup>45</sup> Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael. Op. Cit. p. 6

- a) Bajos niveles de capital
- b) Bajos niveles de productividad
- c) Unidades productivas creadas con el objetivo principal de crear empleos y generar ingresos para el propietario y personas que participan en la actividad de producción.
- d) Bajas escala de producción
- e) Sin registros formales.
- f) Organización rudimentaria. Poca distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción.
- g) Ausencia de relaciones laborales contractuales.

### **2.3. La informalidad y las mypes en Guatemala**

Uno de los desafíos que existe para la medición de la informalidad y de las mypes es la falta de estadísticas confiables. De hecho, la mayoría de los estudios sobre la informalidad y mypes se hace principalmente con base en la encuesta a los hogares (encuesta de empleo e ingreso) y los propios expertos indican que lo ideal es combinar la información con encuesta a establecimientos. Eso provoca que con diversas metodologías se llegue a resultados diversos. A nivel institucional también se refleja este problema y no existe consenso entre las distintas instituciones sobre los distintos conceptos que permita la armonización de políticas públicas.

En el caso de Guatemala, el Instituto Nacional de Estadística (INE) cuantifica el sector informal en el levantamiento de encuestas, así: “en el sector informal se incluyen a todos aquellos ocupados en las siguientes categorías:

- a) Empleadores, empleados y obreros de empresas de menos de 6 personas.
- b) Todos los trabajadores por cuenta propia o autónoma, excluyendo profesionales y técnicos.
- c) Todos los familiares no remunerados.
- d) Ocupados en servicio doméstico.<sup>46</sup>

Este concepto no coincide con los utilizados por el Ministerio de Economía al definir las unidades económicas de este sector tal como se observó en el capítulo previo. Esto conlleva obtener datos diferentes cuando se trata de estimar el tamaño de la economía informal en Guatemala.

Se consideró conveniente hacer las aclaraciones sobre las limitaciones estadísticas y metodológicas que se tienen en la estimación y cuantificación de la informalidad, debido a que dichas diferencias se encontraron en la bibliografía consultada. Al respecto, OIT en su diagnóstico sobre la economía informal, señala que los cálculos realizados para estimar la economía informal en Guatemala por el INE se hacen con base en estadísticas de categoría ocupacional y al tamaño de la empresa que se obtienen mediante la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI). Estos criterios, indica OIT no son acordes a los criterios más actualizados de la OIT y a los cuales ya se han señalado en el acápite anterior.

### **2.3.1 Características**

Para hacer la caracterización y evaluación de la informalidad y la mype se consideró conveniente tomar en cuenta el estudio efectuado por Juan Diego Trejos del cual se hace referencia y que se hizo a inicios de la década de los dos mil. No obstante, la antigüedad

---

<sup>46</sup>Ibid. p. 39.

del estudio se considera que sus conclusiones aún siguen vigentes en la actualidad. También se ha tomado en cuenta el estudio presentado por el grupo de observatorios del mercado laboral de Centroamérica y República Dominicana de la OIT, aunque este último se enfocó sobre el empleo informal y no sobre las unidades productivas que operan en el sector informal que es el segmento relevante para el presente estudio.

A pesar de que los autores tienen objetivos distintos en sus trabajos y utilizaron metodologías diferentes, los estudios permiten tener una caracterización del sector informal y de mypes y obtener algunas conclusiones de la evolución observada por el sector en el período en estudio.

Juan Diego Trejos inicia con la realización de una caracterización del mercado laboral, luego hace una propuesta para la identificación de los estratos productivos para finalmente describir las características de la micro y pequeña empresa no agrícola.

Tal como se observa en el cuadro incluido en el anexo cinco, Trejos realizó el análisis del mercado laboral, al tener como base una población total de aproximadamente 10.5 millones y establece el corte de personas en edad de trabajar a partir de los 7 años se obtuvo una población en edad de trabajar de casi 8.3 millones de las cuales el 52% está económicamente activa, equivalente a 4.4 millones de los cuales 4.1 millones se considera población ocupada, de tal manera que la tasa de ocupación es del 49%. La tasa de ocupación es superior en los hombres (65%) que en las mujeres (35%). Cabe señalar que el 60% de la población es rural, esta proporción es la mayor observada en los países centroamericanos.

El índice de ocupación obtenido por Trejos es inferior al señalado por la ENEI de 2019 que estima la tasa bruta de ocupación en 58%<sup>47</sup>, empero se mantiene la diferencia entre

---

<sup>47</sup> Una diferencia metodológica es que Trejos toma en cuenta la población en edad de trabajar a partir de los siete años en tanto la ENEI a partir de los 15 años.

la tasa de ocupación por género, ya que los hombres tienen una tasa de ocupación del 81.7% en tanto que las mujeres esta relación es de 37.7%.<sup>48</sup>

Como es característica de los países en desarrollo el problema estructural del mercado laboral en Guatemala es el subempleo que conforme se observa en el referido cuadro alcanza el 36%<sup>49</sup> en tanto que el desempleo (incluyendo el desempleo oculto) apenas llega a 5%. Por el contrario, en países desarrollados el desempleo alcanza niveles más altos (por ejemplo, en 2010 el desempleo en EE. UU. fue de 10% en tanto que en España y Grecia fue de 19.4% y 12% respectivamente). En Guatemala, de cada 3 personas ocupadas aproximadamente una de ellas está subempleada. Al sumar el desempleo más el desempleo equivalente a la tasa de subempleo se obtiene una tasa de subutilización de 17%.

Se observa en dicho cuadro que existe mejor calidad de empleo en el área urbana que en el área rural. En efecto, la tasa de ocupación plena en el área urbana es de 71% en tanto que en el área rural se reduce a 55%. Las estadísticas muestran también el problema estructural del mercado de trabajo principalmente en el área rural, en donde la tasa de subempleo asciende a 44% mientras que en el área urbana se reduce a 26%.

Resalta en el cuadro también la mejor calidad de empleo en los hombres que en las mujeres en el área urbana. Por ejemplo, el hombre tiene una tasa de ocupación plena en el área urbana de 74% en tanto que en la mujer este porcentaje se reduce a 68%. Por el contrario, en el área rural se observa una mejor calidad de empleo para la mujer al tener una tasa de ocupación de 57%, superior a la observada en el hombre (53%). La tasa de desempleo para el hombre en el área rural asciende a 46%. En otras palabras, casi 1 de

---

<sup>48</sup> **Instituto Nacional de Estadística.** *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos.* ENEI 2-2019. Informe Ejecutivo. Instituto Nacional de Estadística. Guatemala 2019. p. 7.

<sup>49</sup> Conviene aclarar la dispersión de este indicador, ya que en 2002 el subempleo fue de 15.5%, en 2010 21% y en 2015, 10%; según estadísticas del INE.

dos hombres en el área rural no tiene ocupación plena. En el cuadro 4 se muestra la estructura de la población ocupada por sexo y zona.

**Cuadro 4: Guatemala: Estructura de población ocupada.**

**Estructura de la población ocupada: 1998-1999**  
**Estructura del Empleo por sexo y zona**

	Hombre	Mujer	Total
Urbana	56%	44%	43%
Rural	69%	31%	57%
Total	64%	36%	100%

Fuente: Cálculos propios con base en el cuadro No. 6 de Trejos, Juan Diego. *La Microempresa en Guatemala en la Década de 1990*. p. 19.

Dicho cuadro muestra que la ocupación para el hombre es superior en el área rural (69%) mientras que para la mujer es en el área urbana (44%). Asimismo, la ocupación es mayor en el área rural (57%) que en el área urbana.

Trejos plantea que, la mayor participación de la mujer en el área urbana se debe a los siguientes factores: Por el lado de la demanda, las actividades agrícolas ofrecen menos oportunidades en el área rural por lo que desincentivan la participación de la mujer. Por el lado de la oferta, mayor calificación y mayores responsabilidades en el mantenimiento del núcleo familiar presionan una mayor inserción.

En el anexo seis se incluye ilustración sobre la tasa de participación laboral y su relación con el nivel educativo y del género. Dicha gráfica es elocuente al mostrar que al aumentar el nivel educativo aumenta la tasa de participación laboral. Esta relación es aún más evidente con las mujeres. Por ejemplo, la tasa de participación laboral aumenta de una mujer del área urbana con educación secundaria incompleta de 67% a 89% con educación secundaria completa. Dichos porcentajes en una mujer del área rural aumentan del 29% a 84%. Estos indicadores muestran la importancia de elevar el nivel educativo en el sector.

En el cuadro incluido en el anexo siete, se hace una distribución de la población ocupada por actividad económica y agregándole el ingreso promedio y cantidad de horas trabajadas por rama de actividad. Se observa que el sector de agricultura absorbe al 40% de la población ocupada. Esta relación es superior a la registrada en Centroamérica. Por ejemplo, en Costa Rica y Panamá dicha relación no supera el 20%. Según Trejos, esta relación muestra la baja tercerización del mercado de trabajo en la economía nacional. Dicho cuadro también muestra la menor calidad de empleo en el sector agrícola. En efecto, el sector muestra un índice de ingreso de 74 que parte de una media en el mercado laboral de 100 y con un índice de subempleo de 50%. Estos indicadores justifican los flujos de fuerza de trabajo hacia actividades no agrícolas.

Por el otro lado, los sectores que muestran mayor calidad de empleo son: otras industrias y minas, como parte del sector de industria y minas, y en el sector de servicios, los servicios a las empresas (228), servicios básicos (179) y servicios estatales (155).

El cuadro del anexo ocho muestra la estructura del empleo por categoría ocupacional y tamaño del establecimiento. La información muestra el bajo desarrollo de las relaciones contractuales salariales debido a que solo el 50% de la población trabaja bajo una relación salarial. El planteamiento de Trejos señala que, la alta participación del sector agrícola (ya se mencionó la baja calidad de empleo en ese sector) y la baja participación del sector público y de los servicios en general explican este resultado.<sup>50</sup>

Otro elemento para destacar en la información del mencionado cuadro es la alta participación del trabajo familiar no remunerado, el cual representa el 16% de la población ocupada. Según el autor, la alta participación de personas que laboran por cuenta propia

---

<sup>50</sup> Trejos, Juan Diego. Op. Cit. p 16.

(31%/), la significativa participación del sector agrícola y la incorporación del trabajo infantil justifican esta situación.<sup>51</sup>

El cuadro en referencia también muestra que en la medida que aumenta el tamaño de la unidad económica mejoran las condiciones laborales. El índice de ingreso laboral en una unidad económica de menos de 4 trabajadores es de 79 y asciende a 138 en unidades económicas de 10 trabajadores o más. Así también el subempleo tiende a reducirse al aumentar el tamaño de la unidad económica. Las cifras muestran que el subempleo en unidades económicas de menos de 4 trabajadores es de 39% y en las unidades de 10 trabajadores o más se reduce a 30%. De tal manera que es un desafío aumentar el tamaño de las unidades económicas que resulte en mejores condiciones laborales.

De los resultados obtenidos en el estudio de Trejos también se desprende que las mujeres están en una posición desventajosa respecto a los hombres. Esto se muestra principalmente en los niveles de ingreso. Las remuneraciones recibidas por las mujeres son inferiores al 30% del promedio nacional y representa el 60% de la remuneración media que tienen los hombres.<sup>52</sup>

Con base en la segmentación del mercado laboral y la propuesta de identificación de estratos productivos, Trejos desglosa la estructura de empleo por segmento, estrato productivo y tamaño del establecimiento enfatizando en el trabajo no agrícola. A partir de la población ocupada en actividades no agrícolas privadas se procede a realizar la segmentación por estrato productivo y tamaño del establecimiento. Para el efecto, Trejos toma en cuenta al sector doméstico como parte del sector informal pero no lo toma en cuenta en la integración de pymes. Asimismo, se integran a los micronegocios (autoempleo y microempresa) y pequeña empresa modernas en la estructura de mypes,

---

<sup>51</sup> Loc. Cit.

<sup>52</sup> Ibid. p. 18.



pero no los considera como parte de la informalidad. Asimismo, agrega al sector informal a la pequeña empresa para definir actividades de baja productividad (ver anexo nueve).

El estudio realizado por Trejos indica que, el 54% de la población ocupada en el sector no agrícola opera en la informalidad y si se les adiciona a las pequeñas empresas, la relación aumenta a 58%. De lo que se desprende del estudio, las pymes la integran más de un millón de establecimientos de los cuales el 67% no muestra capacidad de acumulación de capital (ver gráfica en anexo diez). En dicha gráfica se muestra la importancia del autoempleo en la pyme, ya que representa casi el 80% de los establecimientos.

En resumen, el estudio de Trejos muestra un sector con baja capacidad de acumulación y en donde prevalece el autoempleo. El autoempleo también resulta en bajo nivel de asalariados. Los altos niveles de autoempleo implican actividades de baja productividad ya que es en el segmento del autoempleo en donde se muestran los mayores problemas de productividad.

A continuación, se resumen otras conclusiones que se desprenden del estudio en referencia:

- a) Existe una presencia importante de establecimientos no agrícolas de baja productividad en zonas rurales. De tal manera que la informalidad ya no es un asunto meramente urbano.
- b) Las actividades de menor productividad se encuentran en el área rural. Para mejorar la productividad de las pymes se debe mejorar la calificación de los trabajadores. En este sentido, el autor sugiere programas masivos de capacitación.

El estudio realizado por OIT: La economía informal en Centroamérica y República Dominicana en 2013 se basó en la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI) 2011. El estudio parte de una población total en 2011 de aproximadamente 14.7 millones de personas tal como se muestra en el cuadro siguiente:

**Cuadro 5: Estadísticas de población. 2011**

**Guatemala: Estadísticas de población.  
2011**

<b>Concepto</b>	<b>Total</b>
Población total	14,713,763
Población en edad de trabajar (> 15 años)	9,017,457
Población económicamente activa	5,571,358
Población ocupada	5,341,221
Población ocupada agrícola	2,013,439
Población ocupada no agrícola	3,327,782
Subocupados	3,111,343

**Fuente:** Elaborado con información de “La economía informal en Centroamérica y República Dominicana. P. 148.

La población económicamente activa (PEA) en dicho año era de casi 5.6 millones de personas lo que representa una tasa de participación de aproximadamente 62%. De la PEA, cerca de 5.3 millones es población ocupada lo que significa una tasa de ocupación de 59%.

La población ocupada agrícola representó casi el 38% de la población ocupada. La tasa de desocupación total fue de aproximadamente 55%. El estudio resalta que el empleo informal ascendió a 2, 569,910 personas que representa el 77.2 % de la población ocupada no agrícola. El estudio también estima el empleo informal en la población que no está en edad de trabajar. Se trata de niños menores de quince años que trabajan en el sector informal. El estudio estima 298,149 niños equivalente a más del 5% de la PEA.

El estudio hace una comparación por sexo del empleo informal. Destaca dentro de las conclusiones, que la mayor concentración por edad está entre 30 y 49 años representando entre 40 y 41% del total de la población con empleo informal. Se observa que el nivel educativo influye en la calidad del empleo. En el caso de los hombres, el 58% del empleo informal tiene educación primaria completa o menos, siendo menor la escolaridad en el sector informal (62.5%) que en el sector formal (46.7%). Es conveniente resaltar el alto nivel educativo del empleo formal en el sector informal (75% poseen educación secundaria completa o educación superior).

Respecto a las mujeres, el nivel educativo también influye en la informalidad. El 65.6% tiene educación primaria o menos, siendo menor la escolaridad en el sector informal (72%) y 30.8% en el sector formal. Una mujer tiene mayor probabilidad de estar en la formalidad si tiene un mayor nivel educativo. Por ejemplo, las mujeres con educación secundaria completa o educación superior representan el 81.4% del empleo formal mientras que los hombres con similar nivel educativo representan 58.7%.

Con base en los resultados, el estudio indica que en Guatemala tener un nivel superior de educación no garantiza un empleo formal. Sin embargo, tener un nivel educativo muy bajo, implica entrar en la informalidad. También se evidencia que las mujeres con un empleo informal tienen mayor participación en la subocupación. El estudio lo relaciona con los bajos niveles de educación que tienen las mujeres que trabajan en la informalidad e indica que el 70% de las mujeres que tiene empleo informal están subempleadas.<sup>53</sup>

No obstante que la tasa de subempleo es más alta en el sector informal que en el sector formal, el estudio considera altas las tasas tanto en el sector formal como en el informal.

---

<sup>53</sup> **Observatorio Laboral.** *La economía informal en Centroamérica y República Dominicana: Desarrollo subregional y estudios de caso.* Organización Internacional del Trabajo. San José, Costa Rica. Noviembre, 2013. p. 163.

En el empleo informal, la tasa de subempleo en el sexo masculino es de del 44.9%, y la del sexo femenino es de 68.4%.

En resumen, se concluye que, a lo largo del período en estudio, los niveles de informalidad han aumentado, reflejando los problemas estructurales del sector formal de la economía de absorber la fuerza laboral y por ende el surgimiento de nuevas unidades productivas que operan en la informalidad.

### **2.3.2 Importancia**

No existe consenso sobre la importancia de la mypes dentro de la economía principalmente en el nivel de empleo y en su contribución al producto interno bruto. Ante la escasez de estadísticas fiables, se asume que el 70% de la Población Económicamente Activa es empleada o subempleada en el sector informal y que éste contribuye con el 30% a 40% del Producto Interno Bruto.

Según Miguel Gutiérrez, las mypes representan en América Latina el 97% de las empresas y generan más del 75% del empleo total.<sup>54</sup> Trejos estimó la proporción de mypes como parte del total de empresas para Guatemala en 87%. Gutiérrez considera que alrededor del 95% de las empresas se catalogan como microempresas.<sup>55</sup>

Gutiérrez, citando al BID (2007) plantea que las mypes producen, en América Latina, entre el 30 y 60% del Producto Interno Bruto. Para el caso de Centroamérica, el autor cita a (D'Onofrio y Morgan, 2008) e indica que las mypes contribuyen con el 25% del Producto Interno Bruto.<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> **Gutiérrez, Miguel. Las Microfinanzas.** *El sistema financiero en Guatemala.* Serie financiamiento del desarrollo. Cepal. Chile. 2009. p.12.

<sup>55</sup> Loc. Cit.

<sup>56</sup> Loc. Cit.

Por otro lado, Arroyo y Nebelung indican que sobre las mypes se han creado mitos sobre los cuales se han formado paradigmas equivocados sobre lo que se debe de hacer para el desarrollo de las mypes. Estos mitos, plantean los autores, son el resultado de la falta de información objetiva (p 55).<sup>57</sup>

Uno de los primeros mitos es sobre la importancia de las mypes sobre la economía. Se considera que en algunos países la contribución de las mypes al Producto Interno Bruto puede llegar al 35%. Sin embargo, los autores indican que la mayor parte de unidades económicas mypes son de baja productividad y de baja capitalización (83%). Asimismo, indican que cuatro de cada cinco empleados se encuentran en la mypes.

No obstante, no haber consenso en las estadísticas, se concluye que las mypes son una fuente importante de empleo, aunque éste no sea de calidad y que permite paliar la falta de ingresos.

---

<sup>57</sup> Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael. Op. Cit. p.55.

## CAPÍTULO III

### Microcrédito

#### 3.1. Definición

El microcrédito se refiere al financiamiento a unidades económicas denominadas: microempresas y pequeñas empresas (mypes) y que presentan ciertas características. El microcrédito, que incluye como uno de los elementos principales de su mercado a las entidades oferentes de crédito, forma parte del ámbito de estudio de la microeconomía.

El microcrédito y las microfinanzas en general son conceptos asociados al fenómeno de la informalidad. El microcrédito se refiere al financiamiento a la micro y pequeña empresa con ciertas características. Etimológicamente microcrédito significa crédito pequeño y es dirigido a personas pobres de los países en desarrollo y principalmente a mujeres.

Aunque no existe un concepto único y consensuado de microcrédito de la misma manera que no lo hay para las distintas unidades productivas que operan en la informalidad, tales como, la micro y pequeña empresa, se puede definir el microcrédito así: préstamo de monto bajo (generalmente inferior a US\$ 10,000), que no está garantizado (con garantía real), otorgado a trabajadores por cuenta propia (a los que también se denomina microempresarios), quienes no llevan registros contables ni operacionales de sus actividades y suelen trabajar en el sector informal de la economía.<sup>58</sup>

En el estudio realizado por Cynthia Guzmán (Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales) se identifican los principales criterios para precisar el concepto de microcrédito:

---

<sup>58</sup> **Berger, Marguerite y otros.** *El boom de las microfinanzas.* Banco Interamericano de Desarrollo. Estados Unidos de América. 2007.p. 127.

- a) “Tamaño de los préstamos. Se trata de montos pequeños, es decir, préstamos “micro”, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.
- b) Segmento Objetivo. Microempresarios, generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.
- c) Destino de los fondos. Actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo de la microempresa, cuya característica principal es el grado de su informalidad. Sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.
- d) Términos y condiciones del préstamo. Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcrediticos son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.
- e) Tecnología Crediticia. Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones”.<sup>59</sup>

En la Cumbre de Microcrédito celebrada en 1997, se adoptó la siguiente definición de microcrédito: “es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de autoempleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familias”.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup> **Guzmán, Cynthia.** *Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales.* Foro de Microfinanzas. Bolivia. 2006. p. 7.

<sup>60</sup> **Campana de la Cumbre de Microcrédito.** *Informe del Estado de la Campana, 2007.* EUA. 2007.p. 7.

Luego de décadas de implementación, el microcrédito se considera una herramienta útil en los programas de erradicación de la pobreza. En el cuadro siguiente se ilustran las características principales del microcrédito.

**Cuadro 6: Características del microcrédito**

<b>Características del Microcrédito</b>	
<b>Préstamo</b>	<b>Prestatario</b>
Préstamo de pequeño tamaño	Pobres
Garantía nula o pequeña	Predominantemente mujeres
Se ofrecen servicios no crediticios	Bajos niveles de educación
Pago periódico de los préstamos	Lejanía geográfica

**Fuente:** Elaboración propia

La mayor parte de los beneficiarios del microcrédito son familias pobres que realizan o pueden emprender pequeñas actividades generadoras de ingresos, principalmente actividades de comercio o servicios.

Normalmente el microcrédito se propone los siguientes fines:

- a) Llegar a prestatarios potencialmente solventes que no reúnen los criterios normales de selección de los prestamistas;
- b) Llegar a prestatarios potencialmente solventes que se encuentran geográficamente aislados;
- c) Ofrecer servicios afines como los de gestión financiera básica para aumentar la capacidad de generación de ingresos de los prestatarios;
- d) Utilizar los servicios financieros como instrumento de desarrollo en los hogares;
- e) Servir como instrumento catalizador para fomentar el espíritu de empresa en las mujeres.



A continuación, se describen las principales diferencias del microcrédito respecto al crédito tradicional principalmente bancario.

Una de las grandes diferencias del microcrédito respecto al crédito tradicional bancario es sobre el enfoque del análisis de riesgo. Mientras que un crédito tradicional bancario hace énfasis en la situación financiera del deudor en el caso del microcrédito al análisis de riesgo del deudor se concentra principalmente en el carácter o moral crediticia y en el flujo de caja elaborado por la entidad prestataria directamente in situ en el local de la unidad productiva.

Otra de las grandes diferencias del microcrédito es el tipo de garantías que incluye, que normalmente son garantías no convencionales. Por ejemplo, en el caso de los bancos comunales (una de las metodologías crediticias más comunes en microfinanzas) la garantía del crédito es la fiducia solidaria de los miembros del banco comunal. En el microcrédito, garantías tradicionales como las hipotecas o prendas prácticamente no existen.

El microcrédito se diferencia del crédito tradicional además en que son montos más pequeños, plazos más cortos y tasas de interés más altas. Asimismo, el microcrédito suele tener cierta concentración geográfica resultado de su propia estrategia de colocación. En efecto, las entidades tratan de colocar el financiamiento en clientes con áreas geográficas cercanas que disminuyan los costos del seguimiento del crédito por parte del asesor.

Vale la pena aclarar que uno de los factores claves de éxito en el microcrédito es la cercanía que la entidad mantiene con el cliente a lo largo de la duración del crédito. Esto significa que el asesor debe visitar periódicamente al cliente. Una condición básica para que el microcrédito sea efectivo es que haya un nivel mínimo de actividad económica previa en la comunidad en donde se esté promoviendo.

Otro elemento diferenciador del microcrédito es la oportunidad en la entrega. El período de análisis de crédito es mucho menor que en el crédito tradicional. Eso permite que el financiamiento llegue en el tiempo oportuno.

Una de las características del microcrédito es el alto costo administrativo que implica una alta proporción que una entidad prestataria debe de incluir en la tasa de interés para mantener la autosuficiencia financiera. Ramón Rosales<sup>61</sup> considera que, una tecnología crediticia adecuada en el microcrédito debe incluir cuatro aspectos claves:

La capacidad de pago del cliente mediante el análisis de su situación patrimonial se realiza con el levantamiento de información in situ por parte de un representante de la institución acreedora. Este asesor con base en lo observado en la unidad de negocio realiza un estado patrimonial y un estado de resultados o flujo de caja. Todo esto con base en procedimientos estándares establecidos.

Además de la capacidad de pago, también se evalúa la moral crediticia del cliente mediante el acceso a sistemas de información crediticia pero principalmente con la validación de referencias con vecinos y proveedores. Luego de la evaluación financiera y cualitativa, la decisión de aprobación de crédito tradicionalmente es mucho más rápida y personalizada que el crédito tradicional.

Otra de las claves del microcrédito es el principio de gradación, normalmente se inicia con montos pequeños inclusive inferiores a los que necesita el cliente, de tal manera que es una forma de ir evaluando su moral crediticia y su disciplina financiera. Algunas instituciones inclusive inician con metodologías crediticias grupales de tal manera que con el tiempo van individualizando el crédito. Con este mecanismo de gradación se establece una relación de largo plazo con el cliente.

---

<sup>61</sup> **Berger, Marguerite y otros.** Op. Cit. pp. 128-139.

El tercer elemento mencionado por Rosales es la descentralización. En términos generales las decisiones de aprobación están integradas por cerca de tres personas, el oficial de crédito, el jefe de agencia y otra persona que conforman el comité de aprobación. Es evidente resaltar que las instituciones deben tener mecanismos adecuados de control interno para minimizar los riesgos de la descentralización y en donde la unidad colocadora se convierte en juez y parte en el proceso de crédito. Es decir, propone y aprueba el crédito.

El último elemento propuesto por Rosales es la promoción de “una competencia sana entre las instituciones de microfinanzas, a fin de evitar que relajen sus políticas de crédito en busca de una mayor participación de mercado”.<sup>62</sup>

Soler, quien cita a Mena Barrara (2003), plantea que, hay algunas circunstancias que pueden limitar el éxito de un programa de microcrédito:

- a) Poblaciones dispersas, que dificultan la accesibilidad a los clientes de un modo regular;
- b) Dependencia de una única actividad económica para toda la cartera de clientes-prestatarios (por ejemplo, una única cosecha);
- c) Utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo;
- d) Probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil);
- e) Inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera;

---

<sup>62</sup> Berger, Marguerite y otros. Op. Cit. p. 130.

- f) Falta de cohesión social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales.<sup>63</sup>

Con base en estudios realizados, Soler identificó los siguientes factores, que condicionan que un programa de microcrédito sea exitoso:

- a) Períodos cortos.
- b) Tamaños pequeños,
- c) Con garantías flexibles, sean avalados por bienes o por el carácter de los solicitantes,
- d) Puntualidad del desembolso,
- e) Sistema de repago adecuado al flujo de efectivo de los clientes,
- f) Altas tasas de interés por depósitos y por préstamos,
- g) Bajos costos de transacción,
- h) Convenientes instrumentos de depósitos líquidos.<sup>64</sup>

Como referencia, en el anexo 11, se incluye cuadro sinóptico que ilustra la evolución que ha tenido el concepto de microcrédito a lo largo del tiempo y como cada vez las instituciones financieras pretenden darle un mayor valor agregado al usuario.

---

<sup>63</sup> Soler, Castelló. *Del Grameen Bank a los Bancos comunales. Revolución y Evolución de los Microcréditos*. Barcelona, España. 2004. p. 15.

<sup>64</sup> Ibid. p. 84.

### **3.2. Evolución**

Desde la antigüedad han existido mecanismos informales de financiamiento para pequeños prestatarios (agiotistas, casas de empeño, cuchubales, etc.). Las cooperativas de ahorro y crédito o asociaciones de ahorro y crédito han jugado un papel importante en el impulso del ahorro y crédito desde hace mucho tiempo. Durante la segunda guerra mundial se otorgaron pequeños créditos agrícolas para impulsar economías devastadas por la guerra.

Desde la época de los setenta los programas de asistencia social impulsados por organismos internacionales ya incluían componentes de financiamiento. Por ejemplo, el Banco Mundial, FAO y otros incluyeron pequeños préstamos como parte de su estrategia de financiamiento rural.

No obstante que el financiamiento para los más pobres data desde hace mucho tiempo no es sino hasta en época reciente que se formaliza el concepto de microcrédito con movimientos pioneros del microcrédito. Destaca entre entidades pioneras: Grameen Bank, Acción Internacional y Finca Internacional. Por ejemplo, en 1975 declarado el año internacional de la mujer y en donde se hace explícito que para la mujer es más importante el acceso al crédito que a la educación, salud y vivienda. Ese mismo año se crea el Women's World Banking.

El microcrédito surge por la necesidad de financiamiento que las entidades de desarrollo detectan en los programas de alivio a la pobreza, de tal manera que los programas de crédito surgen como un componente adicional en las estrategias de combate a la pobreza. Los programas de crédito como parte de los programas de desarrollo que surgieron durante la década de los setenta fueron establecidos con un enfoque paternalista. Es decir, con tasas de interés subsidiadas y otras condiciones blandas. Asimismo, la poca importancia hacia la cobranza hizo que los beneficiarios no respondieran con una moral crediticia adecuada, ya que lo percibían más como una

ayuda o donación que como un préstamo. Lo anterior provocó que los programas fueran poco exitosos.

Se considera que el microcrédito como medio de financiamiento para micronegocios surgió en 1976 con la iniciativa de Muhammad Yunus al crear el banco Grameen Bank, llegando a considerarse como el proveedor más conocido de microcrédito. Este sistema revolucionó al mundo con metodologías basadas en la confianza, es decir hacer énfasis en el análisis de carácter y menos relevancia en el análisis financiero per se.

El Banco Grameen Bank inició concediendo créditos de monto muy pequeño a grupos de mujeres muy pobres para que pudieran invertir en negocios pequeños. Estos grupos de mujeres se denominaron grupos solidarios. Tal como se indicará más adelante, cada una de las integrantes del grupo solidario era garantes en forma solidaria y mancomunada en los créditos de los demás miembros del grupo. Este nuevo modelo permitió el acceso al crédito a personas de bajos ingresos.

Con el modelo de financiamiento establecido por el Grameen Bank, Yunus se rompió un paradigma respecto a los pobres: los pobres si tienen capacidad de ahorro y por lo tanto si pueden pagar un préstamo, incluso pueden pagar tasas de interés relativamente altas. También se demostró que las mujeres eran excelentes deudoras.

Soler considera que el sector financiero formal ha establecido tres mitos respecto a los más pobres y los cuales los programas, como el Grameen Bank, han refutado:

- a) Las instituciones no pueden llegar a los más pobres porque resulta muy costoso identificarlos y motivarlos.
- b) Si una institución logra llegar a los más pobres, no puede alcanzar la autosuficiencia financiera.

- c) Una institución que de una u otra manera logra llegar a los más pobres y alcanza la autosuficiencia financiera, sólo va a añadir a la gente muy pobre la carga de la deuda.<sup>65</sup>

Desde el éxito del modelo Grameen, muchos organismos internacionales empezaron a prestarle importancia al microcrédito por lo que surgieron muchas iniciativas para impulsarlo. Por ejemplo, en 1997 se celebró la Cumbre de Microcrédito en donde se establecieron metas de largo plazo y donde se cubrían cuatro grandes temas relacionados con el microcrédito:

- a) Servir a los más pobres.
- b) Servir y empoderar a la mujer.
- c) Formar instituciones financieras autosuficientes, y
- d) Asegurar un impacto positivo y medible en la vida de los clientes y sus familias.

El microcrédito ha venido evolucionando en forma dinámica. Por ejemplo, durante el período de 1997 a 2002, el número de clientes atendidos por entidades de microcrédito ascendió de 13.4 millones a 67 millones equivalente a un crecimiento anual de más de 67% (anexo 12).

En 2005 fue declarado mundialmente el año del microcrédito. Para ese año eran atendidos 113.3 millones de clientes en donde el 84.2% eran mujeres.

En la Cumbre de Microcrédito en 2006 se fijaron dos metas:

---

<sup>65</sup> Ibid. pp.7-8.

- a) Trabajar para llevar el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y empresariales a 175 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente las mujeres de esas familias, para fines del 2015.
- b) Trabajar para asegurar que los ingresos de 100 millones de las familias más pobres asciendan a más de US\$1,25 diarios, ajustados a la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), entre 1990 y 2015.

En 2010, 723 instituciones 847 presentaron un Plan de Acción Institucional en 2006. En conjunto, estas 723 instituciones comprenden el 94.6 por ciento de los clientes más pobres reportados. Suponiendo que el núcleo familiar es de cinco personas, los 128.2 millones de clientes más pobres que recibieron servicios para fines de 2009 representan a unos 641.1 millones de miembros de familia beneficiados.

En la reunión mundial del microcrédito celebrada en 2011 se divulgaron las siguientes estadísticas: “Desde el 31 de diciembre de 2009 hubo 3,589 instituciones de microcrédito que informaron haber servido a más de 190 millones de clientes, de los cuales alrededor del 67% se encontraban entre la gente más pobre cuando tomaron su primer préstamo. De estos clientes más pobres, el 81.7 % eran mujeres. La información a 2013, reflejó un aumento a 211 millones de clientes de los cuales el 54% vivían en extrema pobreza. Se observa acá ya un fenómeno de reducir la proporcionalidad de clientes atendidos en situación de extrema pobreza.

### **3.3. Metodologías crediticias**

Las metodologías de crédito en microfinanzas pueden ser grupales o individuales. Las metodologías grupales se utilizan principalmente para reducir los costos administrativos unitarios de los créditos y aprovechar culturas de solidaridad y comunitarismo existente en algunos grupos sociales (en el anexo 13 se describen las principales diferencias entre ambos tipos de metodología).



Asimismo, se puede dividir en tecnologías integradas y minimalistas. La tecnología integrada se refiere a la prestación de servicios de desarrollo empresarial en adición al financiamiento. Este puede incluir capacitación técnica, capacitación gerencial, estudios de mercado, liderazgo, etc.

La tecnología minimalista se refiere a la prestación del servicio financiero propiamente tratando de reducir costos a través de un manejo eficiente de los costos administrativos.

A continuación, se describirán los tres grandes tipos de metodologías crediticias utilizadas en el microcrédito.

### ***Crédito Individual***

La metodología de crédito individual fue implementada por primera vez por la entidad Acción Internacional. La técnica de crédito individual, aunque es semejante al crédito tradicional, tiene algunas diferencias significativas.

El proceso del crédito individual inicia generalmente cuando un asesor inicia la prospección de clientes en un área geográfica determinada. Él busca clientes y ofrece las bondades financieras de la entidad. Luego que encuentra un cliente interesado que se adecúa al perfil del cliente establecido por la entidad, se procede a hacer el análisis de crédito. Para ello el asesor hace un levantamiento de la información para elaborar un estado patrimonial del solicitante con base en los activos que se muestran en el negocio o unidad económica. También, el asesor realiza un flujo de caja con base en los activos y otra información proporcionada por el cliente. Con base en la información financiera, el asesor evalúa la factibilidad del crédito.

Adicionalmente, el asesor hace una evaluación de la moral crediticia del cliente, Esta evaluación incluye los siguientes aspectos: estabilidad, espíritu empresarial, historial de crédito y responsabilidad.

Normalmente esta técnica se utiliza para el segmento más alto en los pobres por lo que los montos de crédito son relativamente más altos y los plazos pueden ser más largos. Inclusive el destino puede ser tanto para capital de trabajo o adquisición de activos fijos.

Debido a que los montos de crédito son pequeños, los costos administrativos son relativamente altos, por lo que su uso se hace recomendable en áreas con densa población, principalmente urbanas.

León y Schreiner consideran que una de las dificultades de esta metodología es la dificultad de entrenar a los asesores de crédito para que hagan una adecuada decisión con base en el análisis financiero y cualitativo.

Además, agrega León y Schreiner, la inestabilidad de la mype individual, y” la frecuente entrada y salida de las firmas dentro del sector de mype puede hacer irrelevante aun el análisis más sólido”.<sup>66</sup>

### ***Bancos Comunales***

La metodología de bancos comunales empezó a usarse en la década de los ochenta y fue implementada por primera vez por la entidad Finca Internacional.

Uno de los objetivos principales de esta metodología es proveer de educación financiera principalmente en el manejo de créditos y ahorro a personas que han sido excluidas por el sistema financiero formal.

Esta metodología consiste en reunir a un grupo de personas con necesidades de financiamiento, especialmente orientado a los más pobres y que se conozcan entre sí y que compartan cultura de solidaridad además de cumplir con el perfil establecido por la

---

<sup>66</sup> León, Janina y Schreiner, Marck. *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción*. 1998. p. 93.

entidad. El representante de la entidad prestamista o asesor les explica la forma en que funciona la metodología y les invita a participar. La mayor parte de bancos comunales está integrada por mujeres.

Luego que han decidido participar, el asesor se convierte en un facilitador en el proceso de organización. Se organizan en grupos de entre 20 a 30 personas que deciden ser socias de un banco comunal. Entre ellas forman una junta directiva y deciden quienes participan en el banco comunal. Si a su juicio existe alguna persona que no tiene la moral crediticia adecuada no le permiten participar en el banco. Este se convierte en el primer filtro dentro del proceso crediticio. Estos bancos generalmente no tienen una personería jurídica legal, en algunos casos se registran en las municipalidades.

Luego que se han organizado, la entidad prestataria le otorga un préstamo al banco comunal equivalente a una parte alícuota para cada socia. Cada una de las socias responde colectivamente ante los préstamos.

Además de la actividad de crédito, las socias se comprometen a ahorrar en forma periódica. Este ahorro es obligatorio para las socias. Además del ahorro obligatorio también las socias pueden aumentar su cuota de ahorro lo cual se le denomina ahorro voluntario. Estos fondos cumplen con dos grandes objetivos: sirve de garantía para el crédito e impulsa el proceso ahorro inversión ya que estos fondos son colocados como crédito dentro de las mismas socias. Esto se da ya en posteriores ciclos donde el banco comunal ya ha alcanzado cierto nivel de madurez.

Las condiciones del crédito varían según las políticas de cada institución, pero generalmente el repago del crédito junto con los intereses se hace en forma periódica (cada mes o cada quince días), las tasas de interés son muchas veces más altas que la de mercado y los plazos son relativamente cortos.

Los préstamos individuales son otorgados por el banco comunal. Este banco se reúne periódicamente con los siguientes objetivos:

- a) Recibir capacitación.
- b) Hacer el repago del crédito y el pago de intereses
- c) Dar su cuota de ahorro.
- d) Aunque actualmente es menos común, recibir capacitación.

Luego que el plazo del crédito ha vencido y las socias han amortizado el crédito, en forma inmediata la entidad les vuelve a dar el crédito ya en forma incremental. A cada período de amortización de un crédito se le denomina ciclo, de tal manera que en cada ciclo el monto de crédito se va incrementando. Este incremento sirve de estímulo para el repago por parte de las socias.

Cada banco comunal posee un reglamento interno que establece principalmente las normas que rigen el funcionamiento del banco comunal, así como las obligaciones y derechos de las socias.

Cuando una de las socias incumple con el pago, el reglamento establece el protocolo para realizar la gestión de cobro. Normalmente, otras socias visitan a la socia morosa para determinar las causas de la inasistencia a la reunión (generalmente cuando una socia no paga, no asiste a la reunión del banco comunal). Tal como se desprende de lo indicado, el éxito de esta metodología está en la presión de grupo que evita el incumplimiento en el pago del crédito.

A continuación, se describen las principales características de un banco comunal típico:

- a) Grupos entre 15 y 35 miembros, generalmente mujeres.
- b) Autogestionar créditos.

- c) Ahorro.
- d) Autoselección.
- e) Garantía mutua.
- f) Capital de Trabajo.
- g) Sin garantías reales.

Esta tecnología se utiliza principalmente entre los más pobres. El informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) indica que el saldo promedio de un crédito en el banco comunal es de US\$150, en tanto que en un grupo solidario es de US\$ 350 y en el crédito individual el monto de crédito promedio sube a US\$980 (Westley 2003).

León y Schreiner opinan que esta tecnología es apropiada para préstamos muy pequeños y períodos muy cortos con montos entre US\$50 y US\$300 y por plazos entre cuatro y seis meses. Además, indican los autores, que se adecúa para áreas rurales con bajas densidades de población, con gran utilidad para agricultura o capital de trabajo.<sup>67</sup>

Se considera como factores claves en la gestión de bancos comunales: la adecuada organización del banco comunal. Deben crearse las condiciones para que haya una autoselección efectiva de los asociados. Otro factor clave es el adecuado seguimiento del banco, lo cual significa la presencia periódica del asesor en las reuniones del banco comunal y que facilite actividades que permita una adecuada identificación de cada una de las socias con el banco. Fomentar la cultura de ahorro también es un factor clave de éxito en el banco, que permite aumentar garantías sobre los créditos, así como mayor sentido de pertenencia de las socias con el banco comunal.

Dentro de las ventajas que se observan en esta metodología están:

- a) Acceso para personas de escasos recursos.

---

<sup>67</sup> Ibid. p. 94.

- b) No existen garantías prendarias. Garantía solidaria.
- c) Potencia la autoadministración: crédito y ahorro.
- d) Refuerza la solidaridad y mecanismos de apoyo.
- e) Impulsa la autoestima de las socias.

Los mismos autores, citando a Holt (1994) e Interdisziplinare Projekt Consult (1994), consideran como las principales debilidades de esta metodología las siguientes:

- a) Estrategia minimalista para transacciones muy pequeñas, que no puede garantizar autosuficiencia institucional, en tanto se establecen libremente,
- b) Los bancos comunales no se benefician de regulaciones externas, seguros de depósitos, ni acceso a prestamistas de banca de segundo piso, sus servicios integrados no son compatibles con el método minimalista,
- c) La distribución de todos los beneficios o ingresos netos impide la acumulación de capital institucional,
- d) Caídas en ahorros de los miembros y la alta rotación de los miembros retarda el crecimiento de estos bancos en la práctica,
- e) Cronogramas fijos para el repago de los préstamos por lo general no están adecuados al flujo de liquidez de los prestatarios,
- f) La alta concentración geográfica incrementa el riesgo,
- g) Los miembros de la comunidad carecen de calificación en el manejo de liquidez y estimación del riesgo.
- h) Adecuados controles en el manejo de las cuentas del Banco.
- i) Fraudes
- j) Autopréstamos
- k) Auto robos.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Loc. Cit.

## ***Grupos solidarios***

La tecnología de grupos solidarios fue implementada por primera vez durante la década de los setenta por la entidad Grameen Bank en Bangladesh.

El crédito solidario consiste en otorgar financiamiento a un grupo de personas que responden en forma solidaria y mancomunada ante el crédito. Al igual que en la tecnología de bancos comunales los demás miembros del grupo ejercen presión para que un cliente no caiga en mora ya que en este caso el resto de los miembros del grupo deben de pagar.

El proceso de crédito inicia con la explicación de programa a personas con interés en financiamiento. Una de estas personas se dedica a conformar un grupo entre 5 a 10 personas que están interesadas en el financiamiento. Se decide el monto de financiamiento de cada uno (al inicio los montos de crédito deberían ser iguales para evitar asimetrías de riesgo) y la entidad prestataria otorga el crédito al grupo equivalente a la sumatoria de los créditos individuales. Las condiciones del crédito son similares para todos los créditos individuales: normalmente pagos mensuales o quincenales y a plazos relativamente cortos. Si alguno de los integrantes tiene problemas para pagar, el resto de las integrantes presiona para que se haga efectivo el pago. Si un crédito no es pagado en el tiempo establecido, el grupo no tiene derecho a recrédito que, al igual de los bancos comunales, es incremental

No obstante que, en la metodología original, Grameen Bank incorporó la opción de ahorro (similar a los bancos comunales), en la práctica en otros países, como Guatemala, el componente de ahorro no es común,

De acuerdo con Soler, los grupos solidarios tienen tres grandes propósitos:

- a) Conseguir atender a la demanda de crédito por parte de personas de escasos recursos,
- b) Lograr la autosuficiencia financiera de las instituciones que desarrollan los programas y
- c) Ser capaces de atender a un número grande de personas (p. 26).

La misma autora destaca en los grupos solidarios la ventaja de permitir una tasa de morosidad más baja y que se reduzcan los costos de gestión del crédito.

Para León y Schreiner los grupos solidarios son adecuados en las siguientes condiciones:

- a) Préstamos pequeños y cortos entre US\$80 y US\$500.
- b) Plazos entre dos a seis meses
- c) Adecuados en poblaciones homogéneas, préstamos continuos y de corto plazo, clientela incapaz de proveer otro tipo de garantías, y actividades comerciales con rápido cambio de inventario.

Los autores consideran que los grupos solidarios no son siempre efectivos, debido a que la presión de grupo funciona bien en contextos sociales estables con una población cerrada, homogénea, y estable. En efecto, en caso de morosidad, se puede generar tensión o conflicto entre los miembros del grupo debido a la presión de los miembros del grupo al integrante moroso que inclusive puede llegar a métodos violentos.

Además. Los autores consideran que, aunque hay una reducción en los costos de transacción para el prestamista, en realidad este costo se aumenta y es transferido al prestatario.<sup>69</sup>

---

<sup>69</sup> Loc. Cit.



### 3.4. Servicios de desarrollo empresarial

Desde sus inicios se ha considerado el microcrédito como un componente principal de los programas de combate a la pobreza. El otro componente clave en estos programas son los servicios de desarrollo empresarial (SDE). De hecho, los servicios financieros surgieron como un complemento a otros servicios.

Los servicios de desarrollo empresarial se refieren a la transferencia de conocimientos que permite que el empresario y su personal adquieran o fortalezcan habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Estos incluyen principalmente: capacitación técnica, capacitación gerencial, consultoría, estudios de mercado, etc. A los servicios de desarrollo empresarial también se le denominan servicios no financieros.

Según el informe de OIT sobre formalización de empresas, la capacitación tiene como objetivo: “generar un flujo de servicios orientado a la transferencia de conocimiento y habilidades que permitan a los receptores aumentar su capacidad productiva disponible”<sup>70</sup>

El propósito principal de los programas de desarrollo empresarial es la de combatir la pobreza mediante la promoción de actividades de subsistencia, el desarrollo de la microempresa y el autoempleo.

Los SDE también llamados servicios no financiero se puede clasificar en: a) servicios de educación general que incluyen programas de alfabetización, salubridad empoderamiento de la mujer y desarrollo comunitario; b) servicios de educación

---

<sup>70</sup> **Organización Internacional del Trabajo.** *Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana.* Observatorio Laboral de Centroamérica y Panamá. 2008.p. 33.

financiera, que se refiere a proporcionar conocimientos básicos para la gestión financiera, por ejemplo: manejo de cuenta bancaria, gestión de préstamo, llevar registros sencillos, etc.; c) servicios de capacitación en gestión que se refiere a proporcionar herramientas para la gestión empresarial, por ejemplo: gestión de inventarios, conocimientos contables, planificación tributaria, etc.; d) Servicios de capacitación y asistencia técnica que incluye, entre otras cosas, técnicas de producción, aplicación de nuevas tecnologías; e) vínculos con el mercado, que busca acercar al empresario con el mercado y que tenga un mejor conocimiento de él.

La gran dificultad de los programas de desarrollo empresarial es que no son auto sostenibles, es decir su existencia va a depender de subsidios.

Aunque no existe consenso sobre la importancia de los servicios de desarrollo empresarial en los programas de combate a la pobreza, la ausencia de programas de servicios de desarrollo empresarial hace más riesgosa la concesión de crédito y hace más vulnerable el éxito de desarrollo de las unidades productivas que laboran en la informalidad.

Aunque en los inicios de los programas de microcrédito en las décadas de los setenta y ochenta, éstos eran acompañados por componentes de servicios no financieros (desarrollo empresarial), el propio éxito de los programas de microcrédito hizo cambiar el objetivo de muchas entidades principalmente impulsadas por la incorporación del sistema financiero formal al mercado, provocó que la evolución de los programas de microcrédito ya no fuera acompañada de servicios no financieros. Son pocas las instituciones que aún incluyen servicios de desarrollo empresarial paralelo a sus programas de microcrédito. En el caso de entidades que pertenecen al sistema financiero formal carecen de programas de servicios de desarrollo empresarial.

En su análisis sobre las mypes en Centroamérica, Arroyo y Nebelung consideran que los servicios de desarrollo empresarial han sido insuficientes e inadecuados. De acuerdo con

los autores, apenas el 4.8% de estas unidades económicas ha obtenido algún tipo de servicio no financiero. Además, indican, los servicios no financieros son inadecuados porque: a) no responden efectivamente a las necesidades de la demanda; b) se ubican fuera del mercado: c) la capacidad de los oferentes de SDE es muy limitada para responder consistentemente a las exigencias del mercado (p. 103).<sup>71</sup>

No existe consenso en las investigaciones que se han hecho sobre el impacto de los SDE en el desarrollo de las mypes. Para algunos, los SDE no generan mayor impacto en el desarrollo de las mypes y muchas veces sus propietarios perciben los SDE como un requisito para la obtención de un crédito. Por otro lado, hay instituciones que insisten en la importancia de los SDE acompañado de los microcréditos, pero como ya se ha indicado cada vez son menos.

No obstante, tal como indica Lara Goldmark en Berger y otros: “aún los más férreos defensores del modelo de crédito minimalista reconocen que los empresarios de todo tipo y tamaño enfrentan diversas restricciones internas y externas y que es posible que necesiten acceso a otros servicios además del crédito, para que sus empresas sobrevivan y crezcan”.<sup>72</sup>

Aunque no existe coincidencia sobre la importancia de los SDE en el desarrollo de las mypes. Sin embargo, estudios han mostrado la importancia de los SDE en reducir la vulnerabilidad de la mype para poder absorber de mejor manera choques externos y mantener su continuidad.

---

<sup>71</sup> **Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael.** Op. Cit. pp.102-103.

<sup>72</sup> **Berger, Marguerite y otros.** Op. Cit. p. 221.

## **CAPÍTULO IV**

### **Gestión de riesgo y morosidad**

#### **4.1. Gestión de riesgo en microcrédito**

Distintos estudios demuestran que uno de los obstáculos para el desarrollo de las unidades económicas micro y pequeñas es el acceso al financiamiento. El aumento de la morosidad de la cartera podría provocar desequilibrios en los flujos de financiamiento destinado a este sector lo que incidiría en los niveles de empleo y crecimiento económico. La morosidad se refiere al retraso o al incumplimiento en el pago de sus obligaciones financieras por parte de un deudor.

En el microcrédito se debe gestionar principalmente el riesgo crediticio y el riesgo operacional. Se define el riesgo crediticio como la probabilidad que la entidad tenga una pérdida como resultado del incumplimiento de pago por parte de los deudores. Por su parte, el riesgo operacional se define como la probabilidad de obtener una pérdida por fallas de control de la entidad. Dicha falla puede ser por sistemas inadecuados, fallas administrativas, controles defectuosos, fraudes o errores humanos.

En el microcrédito se debe gestionar principalmente el riesgo crediticio y el riesgo operacional. Se define el riesgo crediticio como la probabilidad que la entidad tenga una pérdida como resultado del incumplimiento de pago por parte de los deudores. Por su parte, el riesgo operacional se define como la probabilidad de obtener una pérdida por fallas de control de la entidad. Dicha falla puede ser por sistemas inadecuados, fallas administrativas, controles defectuosos, fraudes o errores humanos.

Para una institución financiera el manejo adecuado de riesgos tiene entre otros, los siguientes beneficios:

El establecimiento de sistemas de alerta temprana para problemas potenciales: un proceso sistemático para la evaluación y cuantificación de riesgos identifica los problemas en forma anticipada antes que se puedan convertir en problema más grande que signifique para la entidad tiempo y recursos. Dedicarle menos tiempo a resolver problemas significa más tiempo para producir y crecer.

#### **4.1.1 Riesgo crediticio**

Una institución financiera asume por las propias características de su actividad, algunos riesgos, tal como el riesgo de crédito. Como prestamistas, las entidades financieras prestan dinero con la promesa de recibirlo de vuelta en el futuro, de tal manera que existe un problema de información imperfecta por cuanto no hay certeza del repago del crédito.

*La información imperfecta y el problema de selección adversa y riesgo moral.*

La información imperfecta se refiere al desafío que tienen los acreedores que, para evitar pérdidas por incumplimiento del deudor, requieren de la suficiente información confiable para determinar el perfil de riesgo del deudor y minimizar el riesgo de incumplimiento.

Debido al problema de información asimétrica, es decir que los deudores tienen más información que los acreedores o bien que los acreedores no tienen la suficiente información principalmente al uso que se les dará a los recursos y considerando la característica fungible del dinero; las probabilidades de éxito de la inversión que realizará con el préstamo y a la voluntad de pagar del deudor, conlleva a dos riesgos adicionales: el riesgo moral y la selección adversa. Marguerite Robinson establece que, la selección adversa se da en mercados en los que productos de diferente calidad se venden a compradores que, debido a la información asimétrica, no pueden observar la calidad del artículo que adquieren.<sup>73</sup> Stiglitz y Weiss, citados por Robinson, desarrollaron un modelo

---

<sup>73</sup> **Robinson, Marguerite S.** *La Revolución Microfinanciera.* Finanzas sostenibles para los pobres. 2004.

de un sistema competitivo de banca en el que los bancos están desinformados en tanto que los prestatarios son los informados. “La calidad (perfil de riesgo) de los prestatarios— sus preferencias de inversión, honestidad, tolerancia al riesgo, capacidad y voluntad para pagar sus préstamos, etc. —es desconocida para los bancos. Como resultado, muchos bancos pueden cobrar tasas de interés más altas para neutralizar los riesgos causados por la información asimétrica (el prestatario sabe más sobre el uso que dará al préstamo y sus intenciones de pagar que el banco). Mientras que las altas tasas de interés aumentan las utilidades sobre préstamos exitosos, el riesgo promedio de los solicitantes de préstamo puede aumentar, ya que los prestatarios de bajo riesgo pueden decidir no pedir prestado a tasas de interés tan altas (el efecto de selección adversa de las tasas de interés)”.<sup>74</sup>

Manrubio Muñoz se refiere al riesgo moral como: “la posibilidad que el deudor, por voluntad propia, no haga lo necesario para que la inversión genere las utilidades suficientes para pagar los créditos, cambie el destino de los fondos o bien, aun cuando se generen utilidades, no cumpla con su compromiso de pago”.<sup>75</sup> Robinson plantea que, El riesgo limitado de los prestatarios (agentes) cuando se combina con mayores tasas de interés activas, puede resultar en inversiones de alto riesgo por parte de los prestatarios con responsabilidad limitada y que pudieran considerar no pagar sus préstamos si su inversión falla (riesgo moral).<sup>76</sup>

De tal manera que tanto la selección adversa como el riesgo moral aumentan las probabilidades de incumplimiento en el pago de los créditos. Según Robinson, si los prestamistas aumentan la tasa de interés para compensar el mayor riesgo y los prestatarios de bajo riesgo dejan de demandar crédito, entonces se incrementa el riesgo

---

<sup>74</sup> Ibid. p. 154.

<sup>75</sup> **Muñoz Rodríguez, Manrubio.** *Mercados e instituciones financieras rurales.* Universidad Autónoma Chapino. México. 2001. p. 27.

<sup>76</sup> **Robinson, Marguerite S.** Op. Cit. p. 154.

de los solicitantes de crédito y disminuyendo las utilidades esperadas por parte del prestamista. Esta situación puede llevar a una restricción de crédito. En efecto, un banco en esta situación puede decidir conceder crédito a algunos, pero no a otros entre los solicitantes de crédito que aparentemente son idénticos; aquellos que no han sido aceptados como prestatarios no pueden obtener crédito del banco a ninguna tasa de interés. A través de esta forma de racionamiento del crédito, el banco les niega a posibles prestatarios, no por falta de fondos sino por la percepción de un riesgo que se relaciona con información asimétrica y riesgo moral.

Cabe agregar que según Bonaccorsi y Dell’Ariccia, citados por Acevedo indican que las teorías tradicionales de la organización industrial predicen una relación positiva entre el grado de competencia entre los bancos y su oferta de crédito al sector no financiero.<sup>77</sup> Sin embargo, este paradigma ha sido objetado por diversas contribuciones teóricas “basadas en la información”, sobre el supuesto de que los problemas de selección adversa y riesgo moral aumentan con el grado de competencia en condiciones de información asimétrica.

En el caso del microcrédito uno de los principales riesgos, que se pueden incluir como riesgo moral, es el sobreendeudamiento que el deudor adquiere. En efecto, al tener un exceso de oferta de recursos, el deudor adquiere deudas no necesariamente para inversión, sino que muchas veces para consumo, lo que hará que el repago del crédito sea poco probable.

El otro riesgo asociado a la información imperfecta es el de la selección adversa, que se refiere a que la entidad no puede distinguir entre un cliente bueno y un cliente malo. Una de las desventajas de esta situación es que las entidades aumentan la tasa de interés

---

<sup>77</sup> **Acevedo, Carlos Gerardo.** *Intermediación financiera y crecimiento económico en el largo plazo: consideraciones a la luz de la experiencia del desarrollo financiero de Guatemala desde los años 90.* Revista Banca Central # 50. 2005. Banco de Guatemala, Guatemala.

para cubrir las pérdidas de incumplimiento provocando un desestimulo para buenos clientes y estimulando la participación de clientes con un mayor riesgo.

Una de las ventajas del manejo del riesgo crediticio en el microcrédito es el grado de conocimiento que la institución tiene del cliente y el seguimiento permanente que se le hace mediante las visitas al asesor.

El riesgo de crédito en la cartera de microcrédito es normalmente menor al crédito convencional debido a su atomización. Sin embargo, las carteras suelen ser más volátiles lo que puede provocar un rápido deterioro de las carteras.

Lo anterior muestra que las entidades deben tener un control adecuado de la morosidad de la cartera y la experiencia a nivel mundial, muestra que las entidades de microcrédito se han caracterizado por tener un control adecuado de la morosidad.

La morosidad de la cartera es influenciada por factores externos e internos a la entidad. Además, los factores externos se pueden clasificar en: políticos, económicos, naturales y sociales; en tanto que dentro de los factores internos destacan los siguientes:

- a) Débil análisis de crédito.
- b) Deficiente gestión de cobro.
- c) Personal no apto para las funciones.
- d) Falta de recursos
- e) Sistemas de información deficiente.

#### **4.1.2 Riesgo operacional**

El riesgo operacional se puede clasificar conforme su origen así:

- a) Personas: Los principales eventos relacionados con personas son los fraudes internos o fraudes con clientes.



- b) Procesos: Se refiere a debilidades en la ejecución, entrega y gestión de procesos.
- c) Sistemas: Fallas en los sistemas.
- d) Externos: Daños o pérdidas de activos físicos y fraudes externos.

Algunos de los indicadores de la existencia de un nivel alto de riesgo operacional son: Incumplimiento en el reglamento respectivo, falta de disciplina en el cumplimiento de normas, baja capacidad en la fidelización de clientes, etc.

La experiencia muestra que las entidades de microcrédito son más vulnerables al riesgo operacional que al riesgo de crédito principalmente en las tecnologías grupales. Los factores de riesgo operacional pueden originarse desde la propia organización de los bancos o grupos. Algunas de las situaciones que pueden causar pérdidas para las instituciones son:

- a) Aceptación de socias desconocidas para el grupo.
- b) Socias sin capacidad de pago o con alto endeudamiento.
- c) Falta de liderazgo de junta directiva.
- d) Desconocimiento sobre las reglas del funcionamiento del banco.

Otra de los factores de riesgo operacional es la falta de seguimiento a indicadores de alerta temprana, tales como: los niveles de asistencia a las reuniones por parte de las socias, los niveles de ahorro.

Otro factor que afecta el riesgo operacional es cuando los asesores de crédito no se involucran en las dinámicas de los bancos o grupos lo cual se refleja en inasistencia o impuntualidad a las reuniones o bien poca capacidad para resolver conflictos entre las socias.

#### 4.2. Desafíos de crecimiento acelerados de cartera<sup>78</sup>

Tal como se observa en el cuadro siguiente, el microcrédito tuvo un crecimiento sostenido durante la década de los noventa y que llegó a un punto de inflexión en el año 2010. En el Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (2012) se hizo un análisis al respecto para lo cual se entrevistaron a líderes y expertos en microfinanzas a nivel mundial.

En términos generales se evidenció satisfacción por el crecimiento logrado y que llevó a cumplir con la meta que se estableció que para 2015 por la Campaña de la Cumbre de Microcrédito, atender para ese año 175 millones de clientes.

Otra de las conclusiones obtenidas de dicha reunión fue que, en términos generales, las microfinanzas lograron superar los desafíos ocasionados por la crisis financiera mundial de los años 2007-2008.

**Cuadro 7: Clientes atendidos por microcrédito**

<b>Año</b>	<b>Prestatarios</b>	<b>Prestatarios más pobres</b>
2005	113	82
2007	155	107
2009	190	128
2011	195	124
2012	204	116
2013	211	114

**Fuente:** Campaña de la Cumbre de Microcrédito. 2015. p. 5.

---

<sup>78</sup> Para el análisis de este apartado se tomó como base principalmente, las estadísticas publicadas en los informes anuales de la Campaña del Microcrédito, una iniciativa que impulsaba la profundización del crédito entre los más pobres. Las estadísticas dejaron de publicarse alrededor de 2014.

No obstante, lo anterior, se manifestó preocupación también por algunos problemas que se suscitaron con el crecimiento: fracaso de algunas instituciones microfinancieras, sobreendeudamiento, prácticas coercitivas y acusaciones sobre clientes que se han suicidado por no poder pagar sus préstamos.<sup>79</sup>

Otro elemento de discusión en la reunión fue la incursión de la banca comercial, lo que ha permitido aumentar el grado de inclusión financiera principalmente en áreas rurales, sin embargo, también existe la preocupación que dicha incursión esté provocando que muchas instituciones se estén alejando de su misión principal (combate a la pobreza) por la búsqueda de maximizar utilidades.

Al respecto, el informe cita a David Roodman, Asociado Principal en el Center for Global Development, quien explica cómo el crecimiento de instituciones creadas para servir a clientes de bajos recursos podría terminar dañándolos cuando el ambiente se hace más competitivo. *“Cuando es un mundo vacío y tú eres el primer proveedor de microcrédito, es una situación muy diferente de cuando tienes 10 organizaciones de microcrédito compitiendo unas con otras. Cuando el microcrédito era joven, estábamos en un mundo vacío y los competidores individuales no tenía que batallar mucho con la dinámica competitiva. Lo que funcionaba muy bien en ese contexto puede no transferirse tan bien a un contexto de competencia. La gente no está dándose cuenta de que el mundo a su alrededor ha cambiado. Tal vez estén pensando, ‘hemos estado haciendo esto por años y ha funcionado, ¿por qué no simplemente seguimos haciendo esto?’ sin darse cuenta de que el mundo a su alrededor ya no está vacío, está lleno”*.<sup>80</sup>

El informe también cita a Jeffrey Ashe, Director de Finanzas Comunitarias en Oxfam América, “estamos viendo evidencia de competencia donde un perro se come a otro”, “y

---

<sup>79</sup> Campaña de la Cumbre del Microcrédito. Informe anual. 2012. p. 4.

<sup>80</sup> Ibid. p. 15.

con ella viene el forzar mucho dinero en la gente y la falta de transparencia. La prisa de crecer y ganar mucho dinero lleva a algunos a las prácticas de cobro que abusan de los clientes”.<sup>81</sup>

Se indica que, en los últimos años el crecimiento “desenfrenado” ha provocado fallas en IMF con problemas en Bosnia, Nicaragua, Pakistán y Marruecos. Adrián González, Investigador Líder del Microfinance Information Exchange (MIX), ha estudiado estas fallas a fondo. *“Yo no puedo encontrar ninguna correlación directa entre la falla de las IMF y los altos índices de crecimiento, a menos que los índices sean muy altos, como de 200 por ciento anual. Pero lo que sí encontré fue una correlación entre la saturación del mercado y la probabilidad de que una IMF fallaría (nuestro énfasis). Cuando los clientes tienen préstamos disponibles de muchos prestatarios, la disciplina de pago puede empezar a deteriorarse, dejando a algunas instituciones vulnerables”*.<sup>82</sup>

Sinha sintetiza, que el crecimiento acelerado está asociado a un aumento en el riesgo operativo: “Estamos viendo el mismo fenómeno en todas partes. Todo el mundo está persiguiendo crecer, y ese crecimiento está ocasionando que ellos compitan por los mismos clientes y que el programa completo se descarrile, llevando al sobreendeudamiento y generando enormes riesgos para las mismas IMF. No se dan abasto con el desarrollo de sistemas y personal”.<sup>83</sup>

---

<sup>81</sup> Ibid. p. 1.

<sup>82</sup> Ibid. p. 15.

<sup>83</sup> Ibid. p. 15.

### **4.3. Experiencias de crisis de morosidad**

#### **4.3.1 Bolivia**

Un grupo de investigadores<sup>84</sup> analizaron la experiencia en países latinoamericanos sobre la forma en que las instituciones de microfinanzas reaccionaron ante crisis que afectaron su entorno. Una de las experiencias analizadas es la de Bolivia en donde las microfinanzas han logrado un mayor desarrollo a nivel de Latinoamérica. Dadas las similitudes entre los problemas acaecidos en Bolivia y los que han afectado a Guatemala en el período en estudio se ha considerado conveniente describir los principales hallazgos obtenidos por los investigadores en el estudio de dicho país. Para el estudio, los analistas escogieron dos entidades financieras que están bajo la figura legal de fondo financiero privado (que es la figura legal más común en microcrédito en ese país) de los cuales uno ya funciona como banco. Estas instituciones lograron reaccionar positivamente ante la crisis. Una de ellas es Banco los Andes que funciona como banco y FIE que es un fondo financiero privado.

#### **Causas**

Uno de los antecedentes en la crisis ocurrida en Bolivia fue el ingreso al mercado de instituciones financieras aplicando metodologías crediticias no adecuadas al mercado. En efecto, ingresaron al mercado instituciones principalmente de capital chileno con la aplicación de metodologías de crédito consumo. Estas instituciones ingresaron con metodología de grupos solidarios de tal manera que cualquiera que fuera cliente en un microcrédito (fondo financiero privado) era sujeto de crédito en un crédito de consumo, lo que hizo vulnerable al mercado al facilitar el sobreendeudamiento de los clientes de microcrédito.

---

<sup>84</sup> Berger, Marguerite y otros.

En el período 1993-1998, la economía Bolivia venía gozando de un período de auge económico. En ese período el PIB boliviano creció en 4.6% anual en promedio.

Luego en el período 1998-2001, Bolivia fue afectada por una serie de choques principalmente externos que afectaron el crecimiento que la economía venía observando. En 1998 la economía había crecido en 5.2%, mientras que en 1999 se tuvo una fuerte desaceleración, ya en 2000 se logra una leve recuperación y en 2001 un crecimiento prácticamente nulo. (p. 166), de tal manera que en el período 1999-2002 la tasa promedio de crecimiento económico fue de 1.3%.

Los cambios climáticos adversos provocados por los fenómenos de El Niño y La Niña y las sequías e inundaciones posteriores provocaron esta crisis económica en Bolivia. Estos eventos provocaron pérdidas económicas principalmente para el sector ganadero y agrícola.

La crisis financiera en Brasil (que representa la quinta parte del comercio de Bolivia) afectó a la economía boliviana por dos vías: la reducción de la demanda externa provocó una reducción en las exportaciones y un deterioro en los términos de intercambio; y la otra vía de afección fue la reducción en el financiamiento externo lo cual se agudizó por una fuerte fuga de capitales.

Información proveniente del estudio realizado por los investigadores, señala que también incidieron en la crisis las políticas y las respuestas internas: disturbios públicos violentos afectaron la actividad económica de pequeños empresarios al no poder acceder a los mercados.

El Gobierno boliviano también emitió una serie de leyes que afectaron la economía informal principalmente la ley de control del contrabando.

La crisis también tuvo su impacto en el sector financiero, al reducirse los depósitos en términos reales. También se dio una reducción en el volumen de préstamos y un aumento fuese en la morosidad.

El aumento de oferta prestable a través de las instituciones financieras no especializadas en microfinanzas, así como resultado de la crisis provocó un aumento de morosidad en todas las instituciones de crédito.

### ***Efectos***

La reducción de las importaciones tuvo grandes efectos en el sector microfinanciero. La cartera de varias instituciones de microfinanzas estaba concentrada en el comercio y que dependían de las importaciones en la generación de ingresos. Adicionalmente, el Gobierno aplicó medidas que provocaron aumento en el precio de los bienes importados por lo que fue afectada la economía informal.

A pesar de los eventos mencionados, las instituciones microfinancieras continuaron con su actividad y no restringieron su actividad crediticia.

El Gobierno también aplicó una medida de condonación de deuda para clientes antiguos de bancos estatales que habían cerrado. Esta medida incidió en la moral crediticia para otros deudores, así como, provocó un menoscabo en la intención de pago. Esta situación, en adición al sobreendeudamiento provocado principalmente por la oferta de crédito de consumo, llevó al incumplimiento de pagos en el sistema.

Los eventos anteriores provocaron un estallido social que llevó a los deudores morosos a organizarse en asociaciones y manifestar en contra de las instituciones de crédito. Esto incidió en una percepción negativa de la opinión pública principalmente en contra de las entidades de crédito de consumo.

El resultado final de todos estos eventos fue “el deterioro significativo en la cantidad y la calidad de los clientes de las instituciones de microfinanzas”.<sup>85</sup>

Entre 1999 y 2000, ninguna de las instituciones de consumo logró recuperar las tasas de crecimiento, en cantidad de clientes que habían obtenido anteriormente. Por el contrario, las entidades de microfinanzas que aplicaron correctamente las tecnologías crediticias lograron desarrollarse. Las entidades en estudio crecieron 20.8% (Caja Los Andes) y 11.1% (FIE) entre diciembre 1998 y junio 2000.

Lo relevante de estos hechos es que las entidades que mantuvieron firmes su tecnología, es decir mantenerse un contacto permanente con el cliente y hacer un adecuado análisis de la capacidad de pago lograron mantener la lealtad del cliente.

En el caso de las instituciones en estudio, González-Vega indica que su éxito se debió a las “ventajas relativas de conceder préstamos a particulares en lugar de a grupos solidarios en tiempos de una crisis sistémica, es decir, cuando los problemas de los deudores dejan de ser particulares para transformarse en el problema de todos”.<sup>86</sup>

El estudio muestra que entre 1997 y 2001, las carteras de crédito de las entidades de consumo “colapsaron” y la de la banca comercial resultó afectada, mientras que las entidades de microfinanzas mantuvieron un nivel similar e incluso superior.

El grado de morosidad de la cartera aumentó a niveles sin precedentes. La morosidad de las instituciones reguladas era de 2.4% en 1997 y llegó a 11.2% en 1999 y a 12.6% en 2000. El estudio muestra que el aumento fue general para todas las instituciones, pero los esfuerzos realizados en lo individual llevaron a resultados diferentes. Si bien es cierto en términos relativos, el aumento de la morosidad fue superior en las instituciones de

---

<sup>85</sup> Ibid. p. 170.

<sup>86</sup> Ibid. p. 171.



microfinanzas respecto a otras entidades se debió a que tenían niveles iniciales de morosidad más bajos. La institución menos afectada por la crisis fue Caja Los Andes, ya que su cartera en riesgo creció de 5.7% en 1998 a 7.7% en 2000. Por su lado la cartera en FIE subió de 1.5% en 1998 a 7.9% en 2000. El siguiente cuadro ilustra la diferencia entre las dos instituciones en estudio y lo observado por las instituciones reguladas:

**Cuadro 8: Bolivia: Indicadores de cartera**

Institución	Cartera en Riesgo Previa %	Cartera en Riesgo Posterior %
Instituciones reguladas	2.4%	12.6%
Caja Los Andes	5.7%	7.7%
FIE	1.5%	7.9%

Fuente: **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** *El boom de las microfinanzas*. BID. Estados Unidos de América. 2007. Pp. 171-172

El aumento de las provisiones para cuentas incobrables provocó un descenso en las utilidades. A pesar de ello Caja Los Andes logró mantener la rentabilidad del 19.2% en 2000 comparado con 27.1% observado en 1998. En el caso de FIE disminuyó del 31.9% al 4.6%.<sup>87</sup>

El aumento de costos de personal y una disminución de la productividad fue otro efecto de la crisis, ya que las instituciones tuvieron que dedicar tiempo a controlar el nivel de morosidad y la cantidad de rechazo de nuevas solicitudes aumentó, lo que implica una disminución de la productividad en el análisis de crédito. Adicionalmente, se contrató personal adicional para la gestión de cobro.

---

<sup>87</sup> Ibid. p. 172.

## **Reacciones**

Según el estudio, los resultados positivos de algunas instituciones “tuvieron su origen en la capacidad para innovar, optimizar las relaciones con los clientes y manejar con eficacia la gestión de riesgo”.<sup>88</sup>

Una de las acciones tomada por Caja Los Andes fue apartarse del modelo tradicional al tratar de ofrecer préstamos iniciales de mayor tamaño, en función de la capacidad de pago del cliente, en lugar de limitarse al récord histórico del cliente que obviamente iban a ser créditos de menor monto. En el caso de FIE, su fortaleza estuvo en establecer contacto con los clientes, comprender sus problemas y tratar de ayudarlos a encontrar soluciones.

En ambas instituciones, también fue vital el involucramiento de todo el personal en el proceso de cobro. Esto incluyó visita a los clientes, analizaron los problemas con profundidad, realizar reestructuración de créditos y llegando incluso a condonación de deudas. Llegaron también a proporcionar financiamiento para cancelación a otras entidades lo cual fue valorado en forma importante por los clientes.

En La gestión de riesgos ambas instituciones aplicaron diferentes estrategias. En el caso de FIE, la política consistió en no priorizar el crecimiento, sino centrarse en un crecimiento sólido y constante basado en mantener los clientes conocidos. Como resultado, algunos clientes abandonaron sus actividades productivas y se dedicaron al comercio. Fie les ofreció crédito para facilitar el proceso. Caja los Andes le puso mayor atención a los análisis del mercado y del entorno, en específico, cómo afectaría a los clientes y a su futura capacidad de reembolso. Es decir, se tornó más riguroso en el análisis de riesgo.

---

<sup>88</sup> Loc. Cit.

Las instituciones también hicieron esfuerzos para “reeducar” a los clientes respecto al cumplimiento de sus obligaciones crediticias. Para ello trataron de posicionarse como una entidad “buena” a diferencia de una “mala”. Esto incluyó unificar la apariencia física de las agencias, aumentar el gasto de promoción y publicidad y fortalecer el análisis crediticio.

Algunas instituciones realizaron modificaciones organizacionales. En el caso de FIE descentralizó determinadas funciones y dio más independencia a los jefes de agencia ya que contaban con más y mejor información. Esto llevó en paralelo una modificación al sistema de incentivos para adaptarlo a la situación de cada área. Caja Los Andes se centró en proporcionar más capacitación a sus recursos humanos y, en algunos casos, en despedir a empleados que no estaban en condiciones de adaptarse a la nueva situación y que habían reducido su productividad. Se introdujeron medidas para mejorar el control y la gestión de la cartera.

El estudio también hace referencia a la falta de una central de riesgo, que según la opinión de representantes de las instituciones si se hubiera tenido un sistema de información se habría evitado el sobreendeudamiento. La central de riesgos fue creada en 2003.

### ***Conclusiones***

Conforme los resultados del estudio de la experiencia boliviana se puede desprender las siguientes conclusiones relevantes para en análisis del caso guatemalteco:

- a) La relación personalizada entre las instituciones de microfinanzas y sus clientes aumenta el entendimiento y la confianza. Mientras más profunda sea esta relación más fortaleza tendrá la institución a la hora de manejar una crisis. Esto incluye la flexibilidad para manejar eventos externos, tales como: reprogramación de deuda, condonaciones, refinanciamientos, etc.

- b) Las instituciones que tiene la capacidad de implementar indicadores de alerta temprana sobre una posible crisis pueden prepararse mejor para enfrentarla. Esto incluye tener información sobre el ambiente en el que se desarrolla la entidad y sus clientes, así como de la capacidad de pago de cada uno de ellos.
- c) Con las crisis el ambiente se vuelve más competitivo lo que requiere que las entidades se vuelvan más agresivas para atraer y mantener a sus clientes. El estudio refleja que los que mejores resultados obtuvieron son los que ofrecen productos nuevos, incorporan innovaciones tecnológicas o nuevas formas de relación con el cliente (mayor flexibilidad, mejor servicio).
- d) Algunas instituciones posiblemente requieran hacer cambios organizacionales que puede incluir: la capacitación de recursos humanos, la introducción de sistemas adecuados de incentivos, la promoción de trabajo en equipo, el fortalecimiento de los departamentos de análisis de riesgo, la mejor gestión de cobro, mejoras en los sistemas de información, etc.<sup>89</sup>

### **4.3.2 La India**

El informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012 hace un análisis de los problemas de morosidad que ocurrieron en el estado de Andhara Pradesh en La India y que hicieron crisis en 2010. Según el informe, La india representa el 68% del crecimiento en el número de clientes que reportaron a la Campaña del Microcrédito.

En el estado de Andhara Pradesh se encuentra la sede de las 4 IMF más grandes del país, así como un programa estatal que promueve grupos de autoayuda (GAA) y los vincula con instituciones formales. De información del informe resalta que, los GAA

---

<sup>89</sup> Ibid. p. 186

alcanzaban más de 17 millones de clientes en el estado y las IMF tenían más de 6 millones de clientes.

### ***Causas***

La causa principal de la crisis en la India fue el exceso de endeudamiento de los clientes. El promedio de la deuda microfinanciera por hogar en el estado de Andhra Pradesh era de \$1,700 mientras que en el resto de los estados de la India era de \$ 170. Con base en el estudio, se desprende que, el 83% de los clientes de microfinanzas en el estado había obtenido préstamos de más de una fuente y muchos de ellos tenían cuatro o más préstamos al mismo tiempo.<sup>90</sup>

El informe indica que Sa-Dhan realizó una encuesta a sus miembros para tratar las causas de la crisis. Los resultados mostraron que la mayoría “carecían de guías y lineamientos para los préstamos otorgados a los clientes de instituciones microfinancieras (IMF) y no contaban con sistemas para medir el nivel de endeudamiento de los clientes”.<sup>91</sup>

### ***Efectos***

Debido al alto endeudamiento y a las instrucciones restrictivas impuestas por el gobierno estatal, el financiamiento fresco hacia los clientes prácticamente se estancó. La tasa de recuperación de préstamos se redujo a menos del 10%.

Debido a la mezcla de los problemas financieros de los clientes con intereses políticos, se creó una mora intencional. Es decir, con el propósito de obtener réditos políticos, líderes locales impulsan a los clientes a no pagar a las instituciones.

---

<sup>90</sup> Informe de la Campaña del Microcrédito. Informe anual 2012. P. 5.

<sup>91</sup> Ibid. p. 6.

Las instituciones prácticamente no pudieron realizar labor de cobro en el campo debido a la ordenanza punitiva del gobierno del estado. Las IMF más pequeñas estaban experimentando problemas de liquidez debido a la dificultad de recuperar los préstamos lo que amenazaba la continuidad de las operaciones.

### ***Reacciones***

En octubre de 2010, el gobierno estatal emite una ordenanza “para proteger a los GAA (compuesto principalmente por mujeres) contra la explotación por las instituciones de microfinanzas”. Esta ordenanza establecía principalmente:

- a) Límite al monto que las IMF pueden prestar a los clientes
- b) Que la amortización de los préstamos se efectuara en forma mensual y no semanal.
- c) Que los pagos se realizaran en las oficinas del gobierno local.

Actualmente las entidades de microfinanzas en conjunto con el gobierno de La India están desarrollando un proyecto de Ley de Microfinanzas que busca que las entidades de microfinanzas estén bajo la supervisión del Banco Central.

### ***Conclusiones***

Según el informe, las principales lecciones que se pueden aprender de la crisis en India son:

- a) Se requiere que el mercado de microfinanzas tenga el respaldo institucional adecuado. Esto incluye entre otras cosas, centrales de riesgos.
- b) Se requiere mayor protección al cliente, transparencia en la tasa de interés y el desempeño social.

## **CAPÍTULO V**

### **Evolución de la economía nacional y el microcrédito**

#### **5.1. Análisis de la economía nacional**

A partir de 2003, la economía nacional rompió el ciclo de desaceleración que venía observando desde 1999 e inició un ciclo virtuoso de expansión. Este crecimiento económico llegó a cifra récord en 2007 con un aumento del Producto Interno Bruto de 6.3%.

El crecimiento económico observado durante este período estuvo sustentado en la estabilidad macroeconómica, el influjo de recursos provenientes de las remesas familiares y el aumento de la demanda por parte de la economía estadounidense que provocó un aumento considerable en las exportaciones.

Vale la pena destacar la importancia de las remesas familiares en la economía del país principalmente para personas que operan en la informalidad ya que ellos se encuentran entre los principales beneficiarios de dichos envíos. Con base en el informe económico de 2007 elaborado por el Banco de Guatemala quien cita la encuesta sobre remesas familiares realizada por la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) en 2007, el 48.8% de las remesas se dedica al consumo (alimentos, vestuario, calzado, etc.) lo que significa que buena parte de estos recursos se convierten en parte de la demanda para las microempresas. Así también, la encuesta refleja que el 22.7% se dedica a la inversión o el ahorro; lo que muestra que parte de estos recursos se convierten en financiamiento para las microempresas. Estos dos aspectos reflejan la influencia que las remesas familiares tienen en el desempeño de las microempresas.

Durante los dos primeros años del período en estudio (2006-2007) las remesas familiares crecieron a un ritmo considerable de tal manera que su importancia como porcentaje del Producto Interno Bruto (pib) aumentó de 0.4% en 2001 a 1.6% en 2007.

El ciclo virtuoso de expansión de la actividad económica estuvo determinado por el dinamismo observado por la economía estadounidense. Por ejemplo, en los años 2006 y 2007, la tasa de crecimiento económico en Estados Unidos fue de 2.9% y 2% respectivamente (ver gráfica en anexo 14). El dinamismo de la economía estadounidense se reflejó en el buen desempeño observado por las exportaciones de Guatemala. En efecto, las exportaciones durante el período 2005-2007 crecieron en 11.1%. Es importante mencionar que Estados Unidos es el principal socio comercial de Guatemala.

Se menciona arriba como un factor coadyuvante en el dinamismo observado en el crecimiento económico a la estabilidad macroeconómica. Al respecto es conveniente mencionar que las principales variables macroeconómicas permanecieron estables, tal como se observa en el cuadro incluido en anexo 15. Por ejemplo, la inflación se mantuvo alrededor del 8%. Asimismo, las tasas de interés bancarias no tuvieron mayores cambios manteniéndose prácticamente constante el margen de intermediación financiera.

El efecto positivo mostrado por los eventos mencionados en el párrafo anterior, atenuaron el efecto negativo provocado por el aumento de precios del petróleo ocurrido en el mercado internacional durante dicho período. El ciclo expansivo que la economía norteamericana venía observando hasta los inicios de 2007 había iniciado en 1991, convirtiéndose en uno de los más extensos de su historia.

Respecto a la economía estadounidense, con un ambiente de expectativas positivas de crecimiento se da un relajamiento de la política monetaria que llevó a excedentes de liquidez mundial y una reducción en las tasas de interés. Este relajamiento de política monetaria llevó a una expansión del crédito y a un aumento del precio de los activos.



El excedente de liquidez obligó a los bancos a una gestión más agresiva de activos, lo que resultó en el surgimiento de nuevos productos financieros, principalmente productos sintéticos caracterizados por altos rendimientos y por lo tanto mayores niveles de riesgo.

Los bancos empezaron a emitir títulos con garantía hipotecaria, es decir una titularización de su cartera hipotecaria. Esto llevó a un crecimiento rápido del mercado hipotecario subprime. En otras palabras, estos títulos permitieron que los hogares aumentaran su nivel de endeudamiento llevando a niveles de apalancamiento excesivos con base en su capacidad de pago. Este fenómeno se convirtió en una burbuja financiera y dada la alta vinculación que los mercados financieros internacionales tienen, la contaminación de estos activos fue transmitida a nivel global.

El crecimiento del mercado inmobiliario norteamericano llegó a su fin cuando en 2004, la Reserva Federal aumentó las tasas de interés. Luego en 2005, los precios de las viviendas empezaron a caer y la llamada burbuja inmobiliaria empezó a desintegrarse debido a la alta morosidad de la cartera subyacente en el mercado subprime. Esto llevó a efectos subsecuentes en el mercado hipotecario, como la disminución de la demanda de viviendas, aumento de las ejecuciones hipotecarias por parte de los bancos, provocando inclusive problemas sociales. Esta crisis llevó a que se dieran problemas de liquidez en los mercados internacionales, a una contracción del crédito y a un aumento en la volatilidad en los mercados bursátiles.

Los eventos sucedidos en el mercado hipotecario de Estados Unidos trascendieron a la economía global y sus efectos fueron transmitidos a la parte real de la economía, cortando de esta manera uno de los ciclos expansivos más largos ocurridos en la economía norteamericana. En efecto, la economía norteamericana redujo su tasa de crecimiento en el período subsecuente (2007-2009), por ejemplo, en 2007 la tasa se redujo de 2.85% observada en 2006 a 1.88% en 2007, luego en 2008 prácticamente la economía no creció (0.14%) y ya para 2009 se tuvo una contracción económica de 2.54%.

Los eventos sucedidos en la economía norteamericana y que repercutieron en la economía mundial, también tuvieron su impacto en la economía de Guatemala, de tal manera que cortaron la inercia de crecimiento que la economía nacional traía, reduciendo la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en 2008 a 3.3% y en 2009 a 0.5%<sup>92</sup>. Este menor crecimiento se vio influenciado por una reducción en las exportaciones y por un menor influjo por remesas familiares. Por ejemplo, en 2009 las exportaciones se redujeron en 7%.

Conviene mencionar que el impacto de la economía por la vía de las exportaciones es doble, una directa a través de una menor demanda de exportaciones y la otra indirecta a través de una menor demanda de las exportaciones de los países centroamericanos, que en conjunto conforman el segundo socio más importante para Guatemala. Por ejemplo, en el año 2009, las exportaciones a Estados Unidos se redujeron en casi 3% en tanto que las exportaciones a Centroamérica (El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica) se redujeron en aproximadamente 16%.

Durante el período de contracción económica (2008-2009), las remesas familiares observaron en el primer año una reducción en la tasa de crecimiento de lo remesado en 4.5% cuando en el año anterior se había observado un aumento de 14.4%. En el 2009 se observó una reducción de 9.3%.

Luego que la economía norteamericana observó en 2009 una contracción económica, en los años siguientes correspondientes al período de estudio (2010-2011), nuevamente vuelve a un período de recuperación económica, observando tasas de crecimiento de 3% y 1.5% respectivamente.

---

<sup>92</sup> Cifras no oficiales consideran que en 2009 hubo una reducción en la actividad económica. Por ejemplo, La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) estima que la tasa de crecimiento económico en ese año se redujo en 1%.

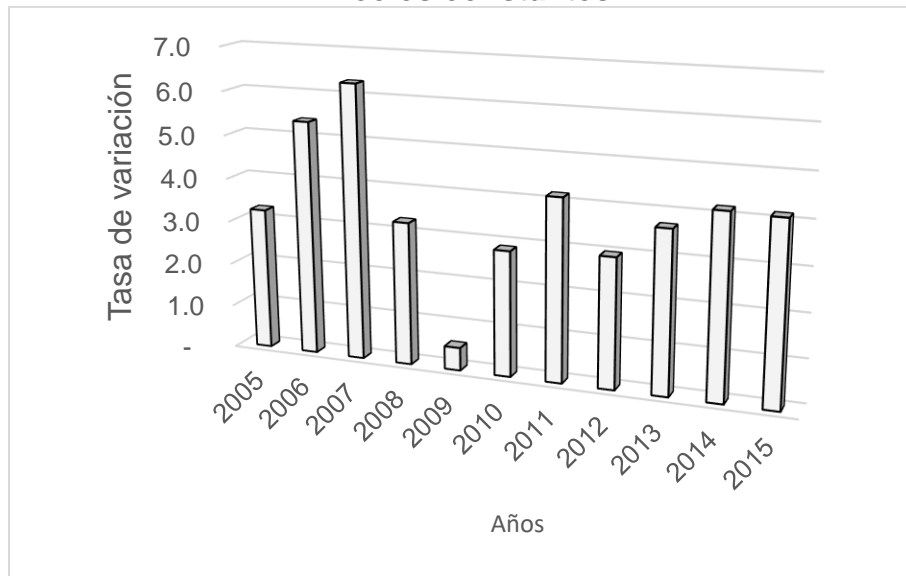
Por su parte, la economía nacional en dicho período también revirtió el proceso de desaceleración que había observado en los dos años anteriores. En efecto, en los años 2010 y 2011, la tasa de crecimiento económico observada fue de 2.8% y 3.8%. Esta recuperación económica obedece al mayor dinamismo observado por sus principales socios comerciales, además del ya mencionado Estado Unidos también tuvieron un mejor desempeño económico, Centroamérica, México y Europa.

El dinamismo de los principales socios comerciales se vio reflejado en la evolución de las exportaciones. En el año 2010 las exportaciones crecieron 17.3% y en 2011 aumentaron en 23.6% siendo ésta la tasa de crecimiento observada más alta en los últimos ocho años. Las remesas familiares también revirtieron su tendencia luego de la reducción en el volumen remesado observado en 2009, al aumentar en 5.0% en 2010 y 5.1% en 2011.

Con base en lo analizado en los párrafos anteriores, durante el período previo a la crisis y luego de la crisis (2006-2011) se pueden visualizar tres períodos en la evolución de la actividad económica nacional. En efecto, tal como se observa en la gráfica que sigue, el Producto Interno Bruto (PIB) aumentó su tasa de crecimiento desde 2.5% hasta 6.3%, este período termina en 2007. El segundo período termina en 2009 cuando el PIB apenas si creció en 0.5% y el tercer período inicia en 2010 cuando la tasa de crecimiento aumenta a 2.8% y se acelera en 2011 al subir a 3.8%.

**Gráfica 1: Guatemala: Producto Interno bruto**

**Guatemala: Productos Interno Bruto  
Precios constantes**

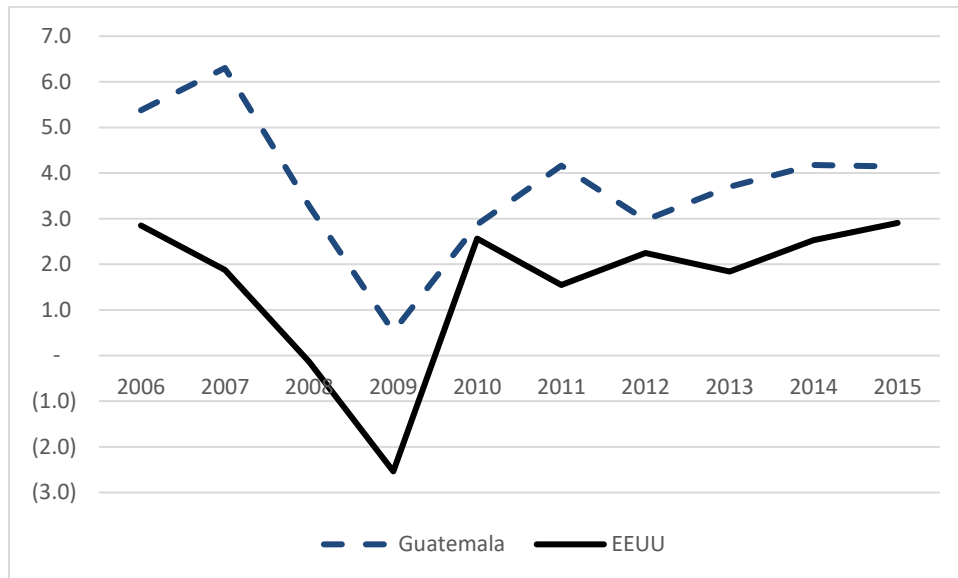


Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Guatemala.

Durante el período en estudio se pudo observar la alta incidencia de la economía estadounidense en la economía nacional, la gráfica siguiente ilustra este comportamiento:

**Gráfica 2: Guatemala y Estados Unidos: Crecimiento económico**

**Guatemala y EE. UU.: Crecimiento económico**



Fuente: Banco de Guatemala.

La desaceleración de la economía nacional tuvo efectos en el crédito al sector privado. En efecto, luego de un crecimiento sostenido del crédito observado desde 2001 a 2006, empezó la desaceleración en 2007 y que posteriormente se observó en los años 2008 al 2011 que el crédito en términos reales prácticamente no aumentó. Según lo reflejado en la gráfica el crédito empezó a recuperarse hasta en 2011 (anexo 16).

## **5.2. Análisis del microcrédito**

### **5.2.1 Aspectos generales**

Se considera que la industria del microcrédito en Guatemala inició principalmente después del terremoto que afectó al país en 1976. A partir de esa fecha se incrementaron los programas de financiamiento como apoyo para combatir la pobreza. Estos programas fueron implementados por organizaciones no gubernamentales (ong's) y financiados principalmente por la comunidad internacional.

En 1986 se inició el primer programa gubernamental formal de apoyo a la microempresa, el Sistema Multiplicador de Microempresarios (SIMME). El objetivo del programa era apoyar a 40,000 empresarios en un período aproximado de 4 años con el objeto de “consolidarlos como empresas” y duplicar sus ingresos y generar alrededor de 2 empleos por empresario.

A pesar de que Guatemala tiene un mayor recorrido en microcrédito y microfinanzas que otros países, Guatemala no posee las mejores condiciones para el desarrollo de las microfinanzas (eso incluye el microcrédito). Según el estudio realizado por el Economist Intelligence Unit<sup>93</sup> en 2015, Guatemala obtuvo una calificación de 39 puntos lo que la coloca en la posición 40 de 55 países evaluados y situado en el penúltimo cuartil. Guatemala es el país centroamericano que presenta las peores condiciones para el ambiente de negocios lo que refleja el desafío para las instituciones que operan en el mercado.

El estudio en mención señala que un sistema de información crediticia sigue siendo un obstáculo. *“Todavía no existe información confiable sobre el tamaño de las carteras de las ONG y de las cooperativas de crédito. Estas siguen desempeñando un papel importante, pero tienen problemas de transparencia y en sus finanzas”*.<sup>94</sup>

Cabe aclarar que, en informes anteriores sobre el Microscopio Global, ya se habían señalado deficiencias que aún continúan. Por ejemplo, en el informe de 2013 se indicó: “La regulación de las microfinanzas sigue siendo débil, la definición de microcrédito es demasiado amplia y no existen reglas ni métodos diferenciados en aspectos tales como la evaluación de riesgos, la constitución de reservas y la clasificación de cartera.

---

<sup>93</sup> **Economist Intelligence Unit.** *Microscopio global 2015. Análisis del entorno para la inclusión financiera.* 2015.

<sup>94</sup> *Ibid.* p. 79.

Las normas de protección a los clientes siguen siendo deficientes en términos de transparencia de precios y de la presencia de mecanismos eficaces de resolución de conflictos...

El sistema de información crediticia sigue siendo fragmentado e incompleto. Una de las prioridades pendientes de la Superintendencia de Bancos es la elaboración de un marco normativo que integre el registro público con centrales de riesgo privadas para poder intercambiar información con instituciones no reguladas”.<sup>95</sup>

En resumen, se considera que el ambiente de las microfinanzas y específicamente del ambiente en el microcrédito ha sido de poco apoyo por parte del sector gubernamental y con falencias que no permiten un fortalecimiento de la industria.

### **5.2.2 Oferentes en el mercado**

Ledgerwood (1999) citado por Walter y Búcaro, plantea que las instituciones dedicadas al microcrédito se pueden clasificar de la siguiente manera:

**Instituciones formales:** instituciones que están sujetas a las leyes y regulaciones generales y a supervisión y regulaciones bancarias específicas. Entre ellos se incluyen a bancos de desarrollo, bancos comerciales, sociedades financieras, Intermediarios financieros no bancarios, entre otros.

**Instituciones semiformales:** Son formales porque se trata de entidades registradas sujetas a todas las leyes generales relevantes, incluyendo la ley comercial, pero son informales porque, con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión

---

<sup>95</sup> **Economist Intelligence Unit.** *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas* 2013. p. 56.

bancaria. Se cuentan en este tipo a las Uniones de Crédito, Cooperativas de múltiples propósitos, Ong's, algunos grupos de autoayuda.

Proveedores informales: generalmente no se les denomina instituciones, son los que no aplican ni leyes específicas bancarias ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse recurriendo al sistema legal. Aquí se cuentan los prestamistas individuales (netamente dedicados a esta actividad), comerciantes, propietarios de bienes inmuebles y similares (como los prestamistas individuales), la mayoría de los grupos de autoayuda; asociaciones de crédito y ahorro rotativo (grupos de trabajo, grupos de autoayuda de propósitos múltiples); familias y amigos.<sup>96</sup>

Para el presente estudio se consideró para el análisis solamente entidades bancarias y organizaciones privadas para el desarrollo (Opd's) y en forma referencial se incluirá información de cooperativas de ahorro (afiliadas a FENACOAC), aunque se debe señalar las limitaciones estadísticas para analizar estas últimas.

#### 5.2.2.1 *Sistema bancario*

Conviene en primer lugar hacer referencia a la definición de microcrédito que rige al sistema bancario, de acuerdo con el Reglamento de Administración de Crédito (JM-093-2005): *“Son aquellos activos crediticios otorgados a una sola persona individual o jurídica, que en su conjunto no sean mayores de ciento sesenta mil quetzales (Q160,000.00), si se trata de moneda nacional, o el equivalente de veinte mil ochocientos dólares de los Estados Unidos de América (US\$20,800.00), si se trata de moneda extranjera, destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios.*

---

<sup>96</sup> **Walter P., Reynold O. y Búcaro Rosales, Edgar.** La Microempresa en Guatemala. Redimif. Guatemala. 2004. p. 8.



*Para el caso de grupos de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, el monto máximo indicado se aplicará para cada uno de sus miembros”.*

Tal como se puede observar, la definición de microcrédito que rige a los bancos es mucho más amplia de lo que doctrinariamente se comprende por microcrédito y que es más común en el campo empírico. La definición que rige a los bancos ha sido objeto de reflexión y es así como en el informe del Microscopio Global de 2011 se hizo el siguiente comentario: “La definición de microcrédito es demasiado amplia como para distinguirlo claramente de los préstamos personales o los préstamos para las pequeñas y medianas empresas en las carteras institucionales...”<sup>97</sup>.

La participación de la banca comercial en este mercado es relativamente reciente. A diciembre 2010 sólo 5 de los 18 bancos autorizados para funcionar contaban con programas estructurados de microcrédito. En ese entonces tenían programas de microcrédito los siguientes bancos: Banrural, CHN, Banco de Los Trabajadores, Banco Industrial, Promérica y G&T Continental. La mayoría de estas entidades contaban con unidades específicas de microfinanzas inclusive con fuerza de ventas especializada en microcrédito.

Empero debe señalarse que el sector bancario se caracteriza por su tendencia hacia la concentración. Por ejemplo, a finales de 2006 operaban en el sistema 23 entidades; a finales de 2010, 18 bancos y para finales de 2015, operaban en el sistema 17 bancos. En el cuadro que sigue se muestra el comportamiento de algunos indicadores de concentración. Estos muestran una tendencia a tener un sistema más concentrado. Por ejemplo, los 5 bancos más grandes tenían en su conjunto en 2006, el 66.4% de

---

<sup>97</sup> **Economist Intelligence Unit.** *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2011.* p. 38.

participación de mercado en tanto que dicho indicador subió a 84% en 2015, equivalente a más de 17 puntos base en la década.

**Cuadro 9: Sector bancario: índices de concentración**

**Sector bancario: Índices de concentración<sup>98</sup>  
Período 2006-2015**

Año	Índices	
	% de participación de las 5 entidades más grandes	Herfindahl <sup>99</sup>
2006	66.4%	1200
2010	79.3%	1606
2015	84.0%	1682

**Fuente:** Elaboración propia con base en información publicada por la Superintendencia de Bancos.

Esta misma tendencia hacia la concentración que se ve en la cartera de créditos en general también se observa en el microcrédito en donde pocos bancos participan en el mercado, tal como se verá más adelante.

A la última fecha disponible<sup>100</sup> la cartera de microcrédito en el sistema bancario ascendía a Q 3,628.7 millones equivalente al 1.8% del total de la cartera de créditos<sup>101</sup>. Este monto fue otorgado a 145.7 miles de personas lo que equivale a un saldo promedio por persona de Q 24,903 y con una morosidad de 2.2% y tasa de interés promedio ponderada de 21.8%.<sup>102</sup>

<sup>98</sup> Medido por la cartera de créditos.

<sup>99</sup> El índice de Herfindahl (HHI) o índice de Herfindahl-Hirschman se define como la suma del cuadrado de las cuotas de mercado de las distintas empresas que operan en una industria. Es una medida del grado de concentración que existe en un mercado y por lo tanto del poder de mercado que se ejerce.

<sup>100</sup> Enero de 2021.

<sup>101</sup> Excepto el total de crédito, el resto de información corresponde a créditos otorgados en moneda nacional.

<sup>102</sup> **Superintendencia de Bancos.** *Informe de estadísticas mensuales*, enero de 2021.

Entre los bancos destacan Banrural como el ente más importante en la colocación de créditos al sector y con el de mayor experiencia en el microcrédito. Una de las fortalezas de Banrural es su extensa red de agencias alrededor de la República, convirtiéndose muchas veces en la única institución bancaria en la localidad.

Los bancos poseen ventajas competitivas (proporcionadas por la legislación) sobre las Opd's<sup>103</sup> ya que pueden ofrecer otros productos financieros principalmente de captación u otros servicios financieros, tales como fondos de pensiones, servicios de remesas. Uno de los desafíos del mercado de microfinanzas en Guatemala es la poca profundización en otros productos financieros además del crédito. Es importante señalar que algunas entidades se han retirado del mercado de microcrédito, tales como banco G&T y Promérica.

#### *5.2.2.2 Cooperativas de ahorro y crédito*

Las cooperativas están reguladas por la Ley General de Cooperativas, decreto 82-78 y por su reglamento respectivo, Acuerdo Gubernativo del Ministerio de Economía No 7-79. Con esta normativa se creó el Instituto Nacional de Cooperativas (INACOP) y la Inspección General de Cooperativas (INGECOOP) como entes encargados de la regulación y supervisión de cooperativas.

Con base en la Ley de Cooperativas se creó la Confederación de Federaciones de Cooperativas como una “confederación” de federaciones de cooperativas. En la actualidad la Confederación aglutina 7 federaciones. Sin embargo, la mayor parte de cooperativas de ahorro y crédito están afiliados a la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FENACOAC). Las cooperativas afiliadas (CAC) a FENACOAC son

---

<sup>103</sup> Para efectos del presente informe se tratará indistintamente las expresiones Opd's e Imf's.

instituciones de ahorro y crédito que operan bajo la marca comercial “MICOOPE”. FENACOAC también está afiliada al Movimiento Mundial de Cooperativas (WOCCU).

Las CAC’s han tenido un desempeño comercial y financiero adecuado lo que les ha permitido consolidarse en el mercado, de tal cuenta que, a finales de 2018, tenían casi dos millones de asociados, con 282 agencias y con otros cientos de puntos de servicio.

FENACOAC tiene su principal fortaleza en la canalización de ahorro de segmentos de ingreso mediano y bajo y aunque al inicio se hizo en áreas que no eran atendidos por la banca comercial, en la actualidad las cooperativas tienen cobertura en toda la república y compitiendo con la banca en segmentos similares. FENACOAC ha facilitado que sus afiliadas tengan mejores prácticas de gestión y auto regulación lo que ha permitido que sus entidades sean competitivas en el mercado.

El proceso de auto regularización incluye un procedimiento de encaje que funciona a través de la Caja Central de Liquidez. A través de este mecanismo las cooperativas depositan el 10% de sus activos en FENACOAC lo que les sirve para resolver problemas de liquidez.<sup>104</sup>

No obstante, las limitaciones estadísticas de microcrédito por parte de las CAC ya mencionadas, Gutiérrez (2009) hace una caracterización del segmento de microcrédito atendido por CAC. Indica que el crédito individual es la principal metodología aplicada por las CAC. Tomando en consideración las estadísticas, aunque las cooperativas han incursionado en el segmento de microcrédito atendiendo a la micro, pequeña y mediana empresa, su principal segmento es el crédito de consumo.

---

<sup>104</sup> **De León, Paulo.** *La industria de microfinanzas en Guatemala: estudio de casos.* Chile, 2009. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5190/S0900310\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5190/S0900310_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y), el 8 de marzo de 2021. p. 17.

No obstante, que las cooperativas atienden segmentos geográficos determinados, resalta la concentración en cinco cooperativas que representan alrededor del 45% del 50% del total de préstamos otorgados por las CAC's.<sup>105</sup> Este índice de concentración es inferior al observado en el sistema bancario.

### 5.2.2.3 Organizaciones privadas para el desarrollo (Opd's).

Las Opd's son las entidades más antiguas en el mercado de crédito. La mayoría de ellas surgió para proporcionar asistencia en programas de combate a la pobreza. Con el transcurrir del tiempo, se vio la importancia del financiamiento para que el empresario se pudiera superar y debido a que tradicionalmente este tipo de empresarios no era sujeto de crédito, las propias instituciones empezaron con programas de crédito.

Las Opd's normalmente están integradas a una red o gremial. Existen alrededor de 12 redes, pero las más importantes: La red de Microfinanzas de Guatemala (REDIMIF), AGREMIF, RED FASCO y más recientemente la Cámara de Microfinanzas que reúne además de Opd's a bancos. Se estima que existen alrededor de 200 Opd's que ofrecen microcrédito en el país.

Cabe resaltar que las Opd's son las entidades financieras que más han incursionado en el financiamiento en zonas rurales. Estas instituciones son las que muestran mayor cobertura rural, con una cartera más orientada hacia actividades comerciales en zonas rurales que a actividades tradicionales rurales como lo son las agropecuarias y artesanales.

Dentro de las Opd's, destacan por su tamaño y cobertura, Génesis Empresarial considerándose la OPD más importante en el mercado. Génesis Empresarial es

---

<sup>105</sup> Ibid. p. 19.

considerada una entidad con las mejores prácticas en el sector del microcrédito en Guatemala por los bancos internacionales de desarrollo.

Los servicios de Génesis Empresarial están orientados principalmente a mujeres del área rural con bajo nivel de educación. Reciben préstamos de corto plazo acompañados por capacitación sobre educación financiera y técnicas de producción. Genesis Empresarial utiliza tecnologías crediticias grupales (bancos comunales y grupos solidarios) así como créditos individuales, siendo el más importante el crédito a la microempresa. A finales de 2019, la cartera de créditos ascendía a Q 1,556.9 millones y con más de 147 mil clientes.<sup>106</sup>

FUNDEA, es una institución de Microfinanzas orientado al área rural del País. Es de las pocas instituciones con fuerte orientación al sector agrícola. FUNDEA utiliza metodologías individuales y como parte de su plan estratégico van reduciendo sus tecnologías grupales. A finales de 2020 la cartera de créditos ascendió a Q 275 millones con una atención de aproximadamente 18 mil clientes.<sup>107</sup>

La Asociación Fondo para el Desarrollo Solidario, FONDESOL, fue constituida en 2004, como resultado de la fusión de diversos programas de microcrédito de la Iglesia Católica en Guatemala. Fondesol está orientado a las comunidades rurales. Fondesol se especializa en el microcrédito rural principalmente con metodología de bancos comunales, grupos solidarios y crédito individual.

---

<sup>106</sup>**Fundación Génesis Empresarial.** *Memoria de Labores 2019.* Fundación Génesis Empresarial. Recuperado de: <https://www.genesisempresarial.org/documentos/memoria-labores-2019.pdf>, el 18 de marzo de 2021. p. 7.

<sup>107</sup>**Fundación para el Desarrollo Empresarial y Agrícola (FUNDAP).** *Memoria de Labores 2020.* FUNDAP. Recuperado de: [https://fundea.org.gt/wp-content/uploads/2021/03/FUNDEA\\_Memoria-de-Labores2020\\_Marzo5.pdf](https://fundea.org.gt/wp-content/uploads/2021/03/FUNDEA_Memoria-de-Labores2020_Marzo5.pdf), el 22 de marzo de 2021.

### 5.3. Evolución del microcrédito

En el cuadro siguiente se detallan las cifras de microcrédito observadas durante el período 2005-2011.

#### **Cuadro 10: Cartera de Microcrédito**

**Guatemala: Cartera de microcrédito**  
**Años: 2005-2011**  
**Q Millones**

<b>Año</b>	<b>Bancario</b>	<b>Opd's</b>	<b>Total</b>
2005	1331	629	1,960
2006	1969	864	2,833
2007	2537	1,070	3,607
2008	1873	1,178	3,051
2009	1655	1,165	2,820
2010	1845	1,456	3,301
2011	2384	1,721	4,105

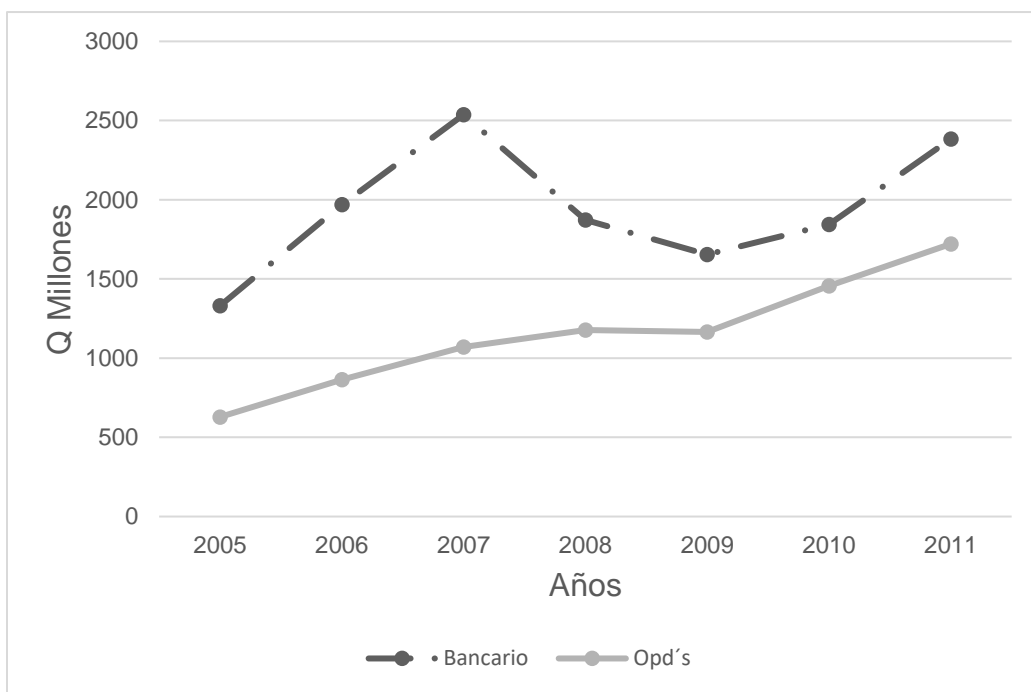
**Fuente:** Elaboración propia con información de la Superintendencia de Bancos y Redcamif.

En dicho cuadro se evidencia que durante el período 2005-2007 la cartera de microcrédito aumentó en Q 1,647.6 millones equivalente a un aumento anual promedio de 36% lo que refleja el dinamismo que las entidades mostraban en la colocación de crédito. El dinamismo era en ambos sectores, por un lado, el sector bancario creció en promedio 38% y las Opd's 31%. Luego, derivado de la crisis, el monto de la cartera se redujo en Q 787.7 millones durante el período 2007-2009 principalmente por la reducción en el sistema bancario (Q 882.0) paliado por el crecimiento (aunque débil) de la cartera de Opd's. Luego en los siguientes años se revirtió la tendencia y ya el microcrédito empezó a tener un crecimiento moderado de tal cuenta que el crecimiento post crisis del microcrédito fue de 5% comparado con el 36% observado previo a la crisis. En la gráfica siguiente se evidencia que la cartera del sector bancario mostro mayor volatilidad que la observada por la cartera de Opd's debido a que la primera observaba un desempeño más dinámico por lo que el choque de la crisis le impactó con mayor intensidad, de tal

cuenta, se redujeron los volúmenes de colocación en tanto que la cartera de Opd's, el impacto fue menor ya que no hubo contracción sino una reducción en la tasa de crecimiento.

### Gráfica 3: Evolución del microcrédito

Guatemala: Evolución de la cartera de microcrédito  
Sector bancario y Opd's  
Años 2005-2011



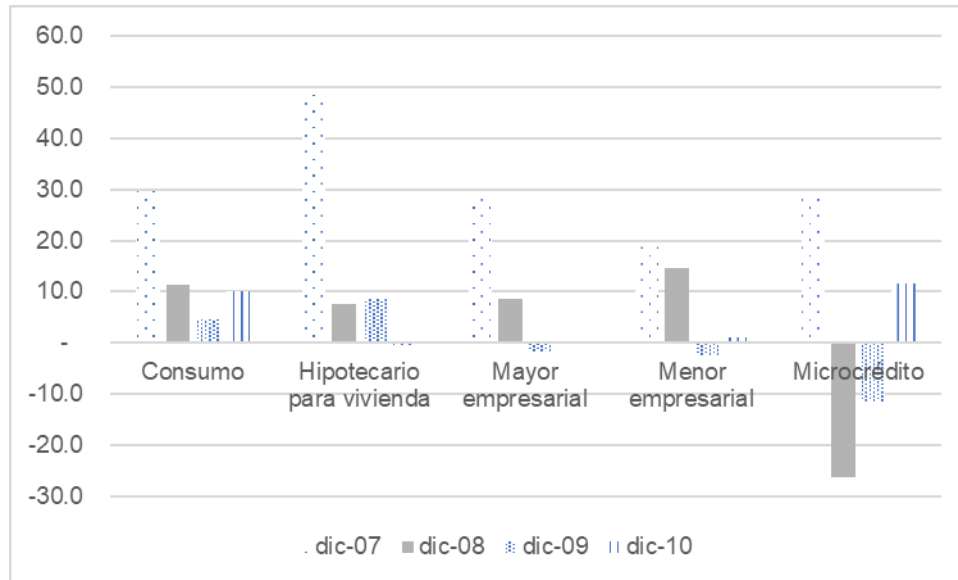
**Fuente:** Elaboración propia con base en información de Superintendencia de Bancos y Redcamif.

La gráfica siguiente también muestra el efecto de la crisis en el dinamismo de la cartera de microcrédito del sector bancario. En 2007 se logra un crecimiento positivo, mientras que en los dos siguientes años se da una reducción para luego recuperarse levemente en 2010.



**Gráfica 4: Sector bancario crecimiento de cartera por tipo de deudor**

**Sistema Bancario: Crecimiento interanual de la Cartera por tipo de deudor 2007-2010**

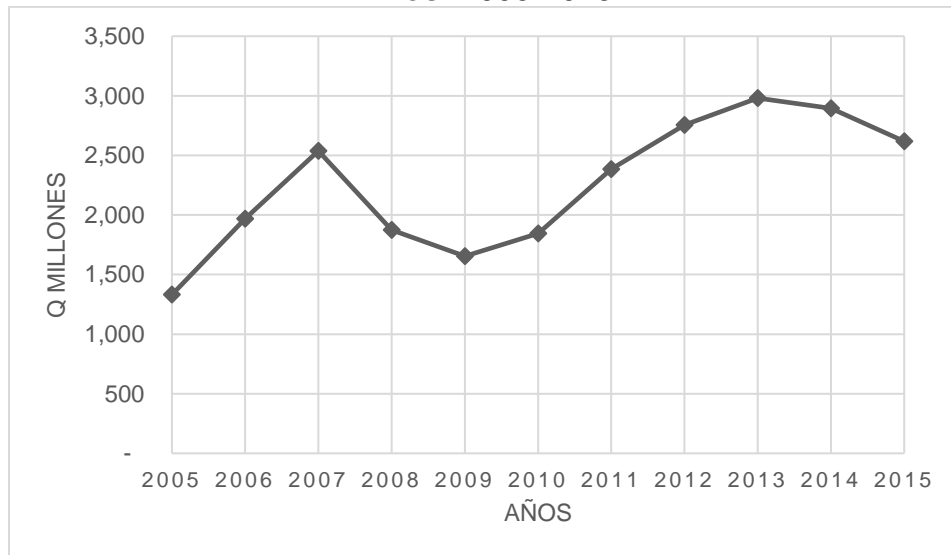


**Fuente:** Elaboración propia con información de Superintendencia de Bancos

Luego de la caída en el microcrédito ocurrida durante los años 2007 a 2009 y que coincide con el período en que ocurrieron los eventos externos que afectaron la economía nacional, se observa una reversión en la tendencia e inicia una tendencia creciente que finaliza en 2013. Esta tendencia creciente es congruente luego de la caída fuerte ocurrida en los años anteriores. A partir del año 2013 el microcrédito tiende a tender una tendencia más estable, tal como se observa en la gráfica de abajo.

**Gráfica 5: Evolución del microcrédito bancario**

**Guatemala: Microcrédito bancario  
Años: 2005-2015**

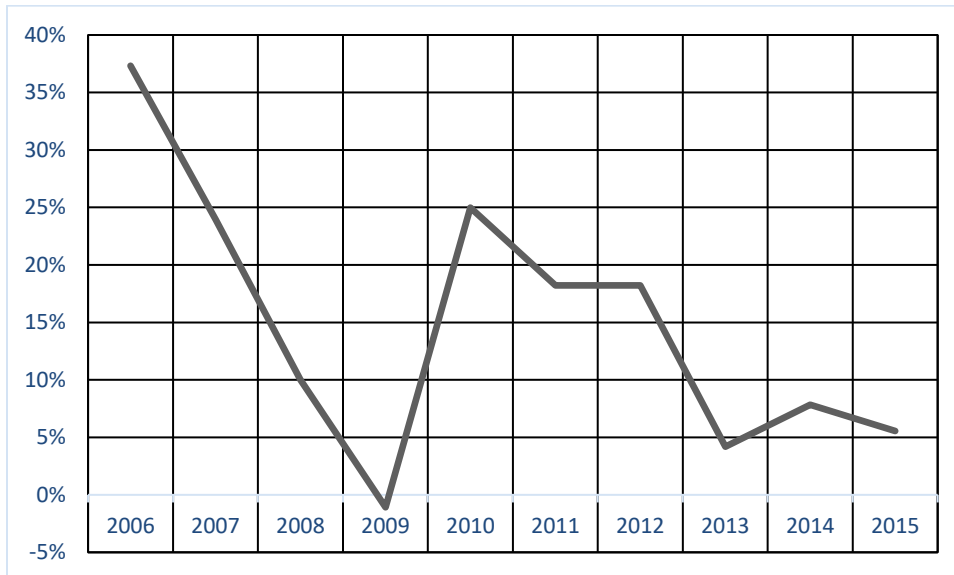


**Fuente:** Elaboración propia con base en Superintendencia de Bancos.

En la gráfica que sigue se muestra el desenvolvimiento de la cartera de microcrédito en las Opd's, tanto durante la crisis como después de ella. Se observa que la crisis afectó de manera más profunda a este tipo de entidades. En efecto, luego de tener tasas de crecimiento de más de 35% en 2006, el dinamismo en la colocación se redujo hasta llegar inclusive a una reducción de la cartera en 2009. Posteriormente en 2010 hubo un "efecto rebote" derivado de la caída resultante en 2009. A partir del 2011 la tasa de crecimiento se ha venido reduciendo lo que demuestra una mayor prudencia en la colocación de la cartera.

### Gráfica 6: Opd's: Microcrédito

#### OPD'S Evolución de la cartera de microcrédito 2016-2015 Tasa de crecimiento anual



Fuente: Elaboración propia con información de Redcamif

En resumen, ambos sectores reaccionaron de manera diferente ante el choque externo (crisis internacional), por un lado, el sistema bancario contrajo su colocación en el sistema bancario mientras que las Opd's aumentaron su colocación, aunque en menor proporción que lo venían haciendo previo a la crisis.

La crisis además de contener los flujos de colocación de microcrédito también afectó la calidad de la cartera<sup>108</sup>. En el caso del sistema bancario el índice de Cartera Vencida<sup>109</sup> (como porcentaje de la cartera total) de microcrédito aumentó de 4.1% en 2006 a 10.3%

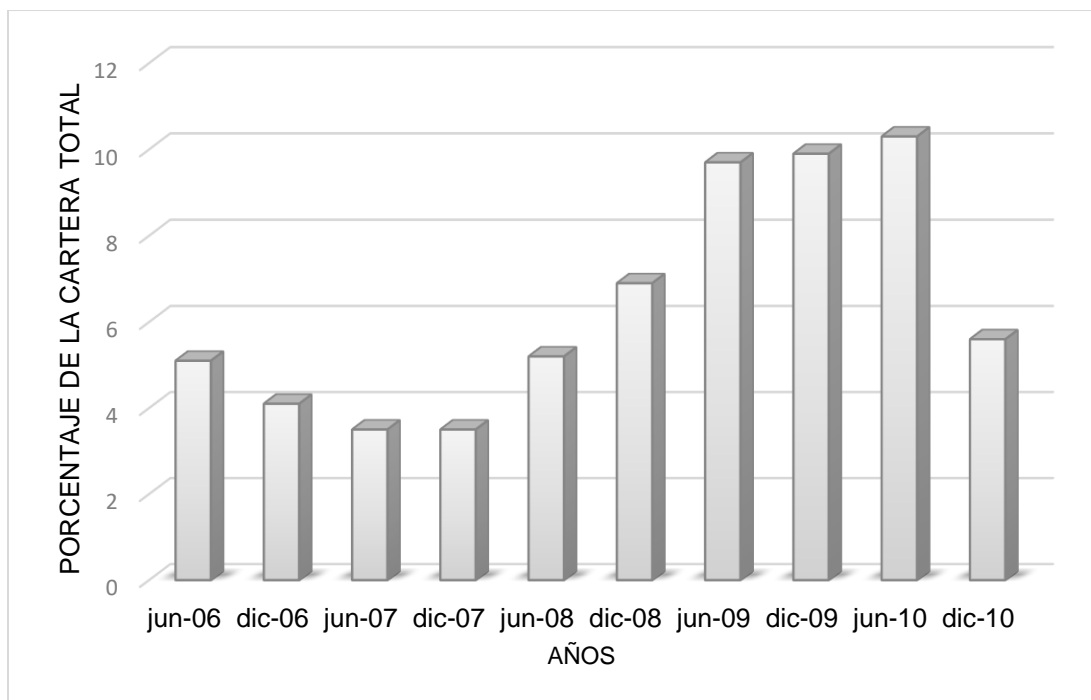
<sup>108</sup> El análisis se hará por separado ya que cada sector maneja un indicador diferente de calidad de cartera por lo que las cifras no son comparables.

<sup>109</sup> De acuerdo con la definición de la SIB, la Cartera vencida es la cartera que ha llegado a 90 días calendario de atraso en el pago de por lo menos una de las cuotas de capital o intereses, contados a partir de las fechas pactadas

a mediados de 2010 donde se alcanza el índice más alto., tal como se observa en la siguiente gráfica.

**Gráfica 7: Sector bancario: Calidad de cartera**

**Guatemala: Sistema bancario cartera de microcrédito  
Cartera vencida**

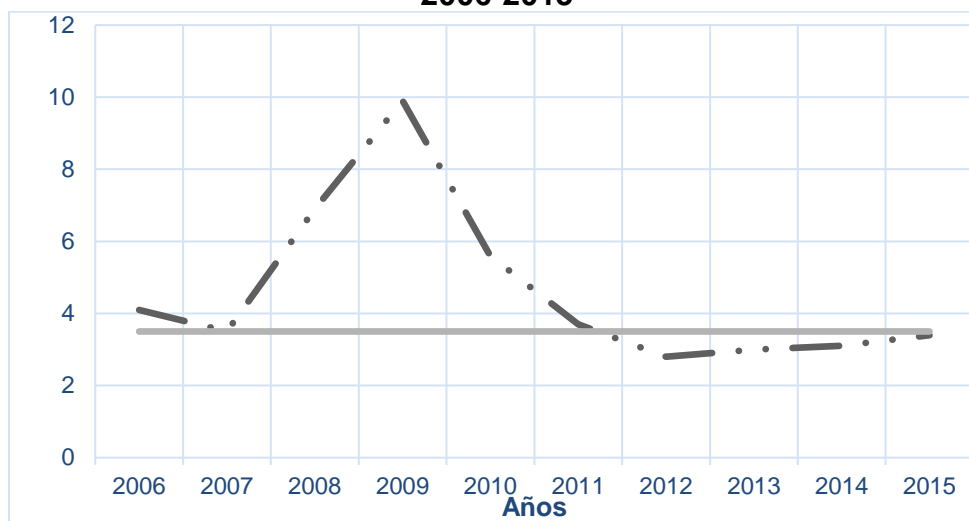


**Fuente:** Elaboración propia con información de Superintendencia de Bancos.

Luego del deterioro de la cartera que llegó a su punto más alto a mediados de año de 2010, se revirtió la tendencia y en forma paulatina el sistema bancario ha llegado a niveles de morosidad similares a los observados previo a la crisis tal como se observan en la gráfica que sigue.

### Gráfica 8: Microcrédito bancario: Calidad de cartera

#### Microcrédito bancario: Cartera Vencida Como porcentaje del total 2006-2015



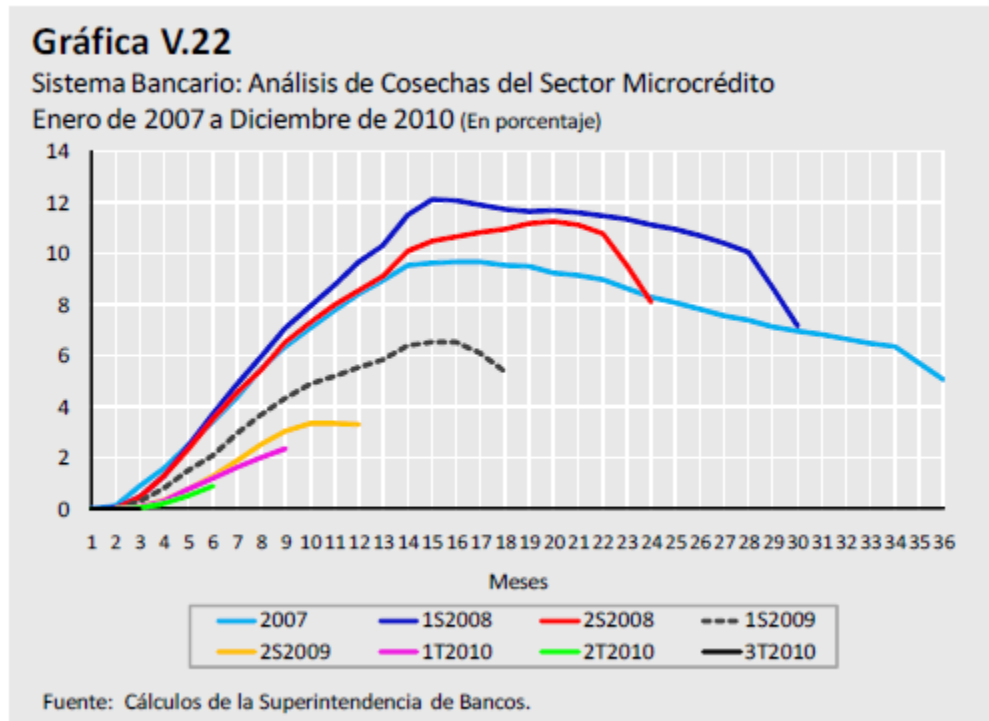
Fuente: Elaboración propia con información de la Superintendencia de Bancos

El Informe de Estabilidad Financiera a diciembre de 2010 de la Superintendencia de Bancos (SIB), refiriéndose a la morosidad de la cartera de microcrédito, indica que ésta “muestra una tasa de incumplimiento elevada, siendo las cosechas más antiguas las más deterioradas” y resaltando que la cosecha del primer semestre de 2008 fue la que alcanzó mayor morosidad (12%) después de quince meses y que: “las cosechas recientes han registrado bajos niveles de incumplimiento. En efecto, al ubicarse en el mes sexto, se observa que las cosechas de los dos primeros trimestres de 2010 presentan una tasa de incumplimiento de alrededor de 1%, siendo esta tasa inferior a la registrada en las cosechas anteriores tasas de incumplimiento...”<sup>110</sup>. La evolución de las cosechas se ilustra en la siguiente gráfica, la cual pone en evidencia que las cosechas del período de la crisis son las que más han incidido en la morosidad del sistema bancario.

<sup>110</sup> pp. 60.

### Gráfica 9: Microcrédito bancario: Análisis de cosechas

#### Análisis de cosechas del microcrédito en el sistema bancario



**Fuente:** Superintendencia de Bancos. Informe de Estabilidad Financiera. Diciembre 2010. pp. 60.

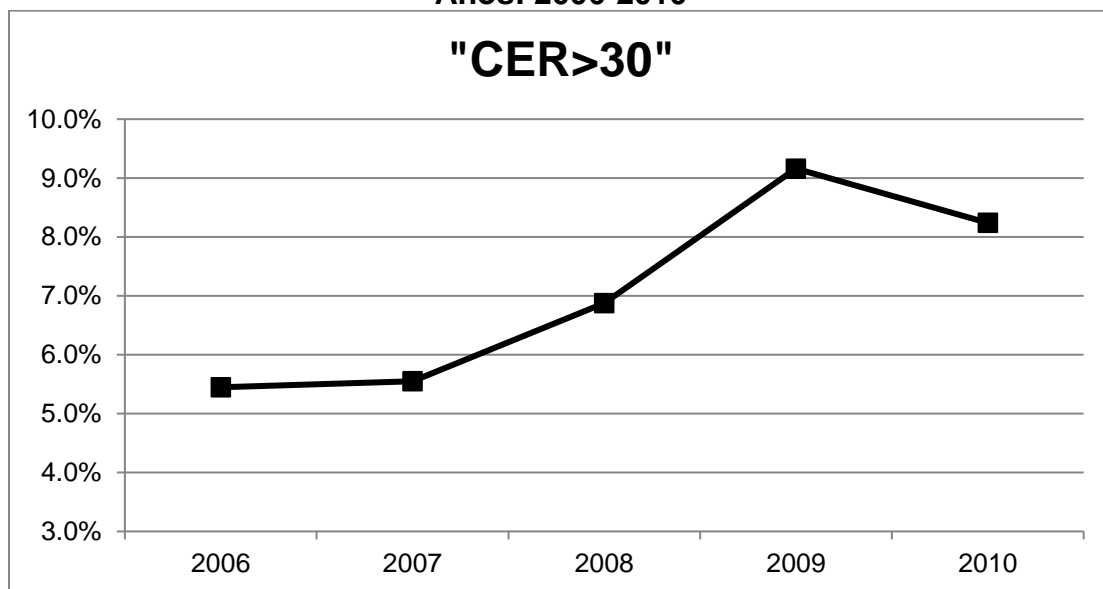
La cartera de microcrédito fue la más afectada de las carteras del sistema bancario tal como se observa en el cuadro del anexo 17. En efecto, la cartera de microcrédito mostró el peor índice de las carteras del sistema bancario a finales de 2010 en tanto que en 2006 a finales de 2006 el indicador solo era inferior al observado por el sector empresarial mayor.

Con base en los resultados anteriores, se estima que la pérdida por incobrabilidad para las instituciones financieras pudo ser de alrededor de Q 100 millones.

Tal como se observa en la gráfica a continuación, la morosidad de la cartera de las Opd's<sup>111</sup> también muestra un comportamiento similar al del sistema bancario, sin embargo, las variaciones han sido menores tanto hacia el alza como hacia la baja.

**Gráfica 10: Opd's: Cartera en riesgo >30 días**

**Guatemala Opd's Cartera en Riesgo Mayor a 30 días  
Años: 2006-2010**



**Fuente:** Cálculos propios con base en información de Redcamif.

A pesar de que el indicador de morosidad de cartera de las Opd's muestra una menor variabilidad, al observar algunos indicadores estadísticos sobre la morosidad se observa que la crisis afectó en diferente intensidad a las instituciones. Tal como se observa en el siguiente cuadro:

---

<sup>111</sup> Cartera que presenta morosidad mayor a 30 días. Tal como se observa este es un índice mucho más ácido que el del sistema bancario por lo que los indicadores entre ambos sectores no son comparables.

**Cuadro 11: Opd's: Principales estadísticos de cartera**

**Cartera Opd's. Principales estadísticos**

**Años: 2006-2010**

Estadístico	2006	2007	2008	2009	2010
Promedio simple	5.1%	5.2%	6.9%	9.2%	8.4%
Promedio total	<b>5.4%</b>	<b>5.8%</b>	<b>6.9%</b>	<b>9.2%</b>	<b>8.2%</b>
Mediana	4.4%	5.5%	6.7%	8.5%	6.7%
Máxima	12.0%	17.0%	16.8%	22.0%	25.4%
Mínima	0.0%	0.4%	1.1%	1.0%	1.6%
Dispersión	12.0%	16.6%	15.7%	21.0%	23.8%

**Fuente:** Elaboración propia con información de Redcamif.

El cuadro de arriba muestra que la morosidad en promedio (promedio simple de las instituciones que proporcionaron información durante el período) aumentó del 2006 al 2009 y luego se reduce en 2010. El aumento en el período de tres años prácticamente la morosidad se duplicó. En el promedio total se incorporaron instituciones que no proporcionaron información para todo el período por lo que este indicador no es comparable en el tiempo por lo que se infiere que el promedio simple puede ser mayor derivado que las instituciones que no proporcionaron información tienen niveles de morosidad superiores al promedio.

La mediana, aunque tiene una tendencia similar al promedio es más baja. La moda también ha oscilado en el rango del promedio simple.

Llama la atención que los indicadores extremos, tanto la tasa máxima como mínima, han aumentado lo que nos indica que algunas instituciones aún no han podido controlar sus niveles de morosidad.

En el cuadro siguiente se muestra los rangos en los que ha oscilado la morosidad de la Opd's durante el período en estudio. Dicho cuadro refleja que en menor proporción menos instituciones tienen morosidad más baja mientras que algunas instituciones han



aumentado su morosidad a niveles que ponen en riesgo su continuidad. Por ejemplo, durante los años 2006-2007 el 26% de las instituciones tenía una morosidad menor a 2%, luego de la crisis esta proporción osciló entre 11%-13%. En el otro extremo, se observa que más instituciones tienen morosidades entre 10% y 20% (nivel que en la industria del microcrédito ya se considera alto) al aumentar de 16% en 2006 a 29% en 2009 aunque luego se redujo a 20% en 2010. Durante los años previos a la crisis las instituciones no presentaron morosidad por arriba de 20% sin embargo ya en 2010 el 7% de las instituciones presentó morosidad superior a 20% el cual es un índice que refleja la dificultad de mantener la sostenibilidad del programa o de la institución.

**Cuadro 12: Opd's: Cartera en riesgo > 30 días**

**OPD's Cartera en Riesgo > 30  
Estructura por Nivel de Riesgo  
Años 2006-2010**

Rango CER > 30	Años					Tendencia
	2006	2007	2008	2009	2010	
<= 2%	26%	26%	11%	12%	13%	
>2% <=5%	26%	16%	17%	12%	20%	
>5% <=10%	32%	47%	61%	41%	40%	
>10% <=20%	16%	11%	11%	29%	20%	
>20%	0%	0%	0%	6%	7%	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	

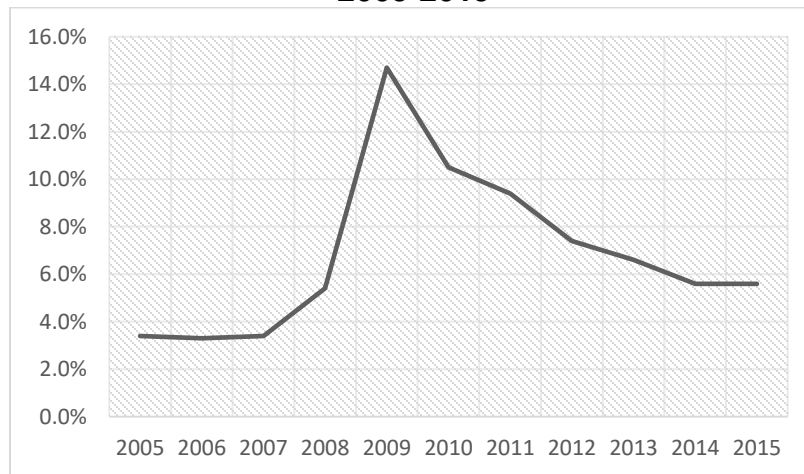
Fuente: Elaboración propia con base en información de Redcamif.

Tal como se observa en la gráfica que sigue, el impacto de la crisis afectó más la cartera de microcrédito de las Opd's, que al igual que el sistema bancario tuvieron su punto de inflexión en 2009. A partir de ese año, la calidad de cartera empezó a mejorar, sin embargo, hasta el año 2015, no se había llegado a niveles de calidad de cartera que se

observaron previo a la crisis<sup>112</sup>. Se estima que la pérdida para las Opd's derivado del aumento de morosidad es de alrededor de Q 50 millones equivalente a casi el 3% de la cartera.

**Gráfica 11: Opd's (Redimif): Cartera en riesgo >30 días**

**Opd's: Cartera en riesgo >30 días  
2005-2015**



**Fuente:** Redcamif: Informes de cartera de 2012 a 2015.

Conviene agregar que en la actualidad las Opd's (también llamadas Instituciones de Microfinanzas IMF's) no han logrado llegar a los niveles de calidad de cartera observados previos a la crisis tal como se puede ver en el siguiente cuadro.

---

<sup>112</sup> Por limitaciones de información, para el periodo 2012-2015 se utilizó información publicada por Redcamif y relacionada con las instituciones afiliadas a Redimif.

**Cuadro 13: CER > 30 por grupo de IMF**

**Guatemala: CER > 30 por grupo de IMF según escala  
Años: 2018-2020**

Escala	Años		
	2018	2019	2020
Imf's grandes	4.90%	3.60%	7.70%
Imf's medianas	2.00%	1.20%	5.10%
Imf's pequeñas	8.30%	5.30%	11.60%

**Fuente:** Elaboración propia con base en información de Redcamif.

En resumen, la crisis internacional provocó dos principales efectos en el microcrédito, por un lado, contrajo el ritmo de crecimiento que se venía observando en la colocación y por otro, provocó un deterioro en la calidad de cartera de las instituciones y que, en algunos casos, no han logrado llegar a los niveles observados previos a la crisis.

## **CAPÍTULO VI**

### **Causas del Aumento de la morosidad del Microcrédito**

#### **6.1. La economía nacional y su relación con la economía internacional**

En el presente capítulo se procederá al análisis de las causas que provocaron el aumento en la morosidad del microcrédito de acuerdo con el planteamiento hipotético planteado: los choques externos que tuvo la economía, principalmente el aumento en el precio internacional del petróleo y otras materias primas, la crisis en el mercado hipotecario estadounidense la disminución de la capacidad de pago de los deudores y la debilidad en la gestión de riesgos de las instituciones.

Previo al desarrollo de la explicación de la hipótesis se hará un breve análisis de la relación de la economía nacional con la internacional y las distintas formas de transmisión de los choques externos.

Desde los inicios de los años noventa Guatemala inició una estrategia de desarrollo económico hacia afuera basada en las exportaciones no tradicionales. Eso ha hecho que sea más vulnerable a los eventos que suceden en el ámbito internacional específicamente en la economía norteamericana. Este apartado pretende ilustrar cuáles son los principales mecanismos de transmisión hacia la economía nacional.

##### **6.1.1 Antecedentes**

Se considera que la vinculación entre la economía nacional y la economía de Estados Unidos de Norteamérica (EE. UU.) surge en los inicios del siglo veinte con inversiones norteamericanas principalmente en el sector primario, de dicha cuenta resalta la polémica participación de la empresa United Fruit Company durante los eventos políticos de la década de los cuarenta del siglo pasado. Por ejemplo, ya en 1930 el volumen exportable de Guatemala hacia EE. UU. representaba el 20% del total exportado.

Con la estrategia económica basada en el modelo de sustitución de importaciones iniciada en la década de los sesenta e impulsada con el Mercado Común Centroamericano, EE. UU. jugó un papel importante al concentrar inversiones en el sector industrial y siendo ya el principal país inversionista en la economía nacional.

En la década de los noventa ya con un modelo económico orientado hacia afuera y basado en las exportaciones, las inversiones se canalizaron hacia el sector terciario de la economía. Así también el proceso de liberalización económica permitió mayor ingreso de capitales.

En los últimos años el flujo de remesas familiares provenientes de connacionales que emigraron hacia EE. UU., han tomado mayor protagonismo y se han convertido en la principal fuente de divisas del país.

### ***6.1.2 Mecanismos de transmisión de la economía estadounidense a la economía nacional***

La influencia que la economía estadounidense tiene actualmente en la economía del país es innegable, siendo nuestro principal socio comercial, de donde proviene prácticamente todo el influjo de transferencias unilaterales mediante las remesas familiares, así como también las principales líneas de financiamiento.

Los problemas en el mercado financiero estadounidense ocurridos durante 2007 fueron trasladados a la economía mundial; aunado a choques simultáneos que provocaron: a) aumento en el precio internacional del petróleo y otras materias primas que generaron presiones inflacionarias, tanto en países desarrollados como países emergentes; b) inestabilidad financiera generalizada por la crisis en el mercado hipotecario estadounidense y c) expectativas de desaceleración económica en los países industrializados principalmente en Estados Unidos.

A finales de 2008 se hicieron más intensos los efectos de la crisis financiera internacional, provocando una crisis de confianza que deterioró las expectativas de crecimiento de la economía mundial y desequilibrios en los mercados cambiarios y crediticios.

Tal como se observó en el apartado anterior los eventos que ocurrieron en la economía estadounidense tuvieron impacto en la economía nacional. A continuación, se describen los principales mecanismos de transmisión de la economía norteamericana a la economía nacional.

Se considera que los principales mecanismos de transmisión del desenvolvimiento de la economía estadounidense se dan a través de las siguientes variables: exportaciones, remesas familiares, turismo, financiamiento bancario e inversión extranjera directa.<sup>113</sup>

#### 6.1.2.1 *Exportaciones*

Estados Unidos es el principal socio comercial de Guatemala. Durante el período en estudio las exportaciones hacia ese país representaron el 41% del total de lo exportado.

El principal rubro de exportación de la economía es el vestuario que en 2001 representó el 12% de las exportaciones. El café es otro de los productos de exportación más importantes de Guatemala. Su participación durante el período en estudio ha oscilado alrededor de 8%. El comportamiento de las exportaciones de café ha mostrado mayor dinamismo que las exportaciones a EE. UU., pero también más errático. Por ejemplo, durante los años 2007 y 2008, las exportaciones de café aumentaron 24.5% y 11.9%, respectivamente. En 2009, las exportaciones de este producto se redujeron en 10% para luego aumentar en forma significativa en los años posteriores (21.8% y 64% respectivamente).

---

<sup>113</sup> En el diagrama del anexo 18 se ilustran los mecanismos de transmisión.

Del 2006 al 2008, las exportaciones a Estados Unidos aumentaron en promedio 3.9%, luego en 2009 las exportaciones a ese país se redujeron en 3% para que en 2010 y 2011 se lograra un mayor dinamismo al aumentar 11% y 32.3% respectivamente.

#### 6.1.2.2 *Remesas*

Desde hace ya más de dos décadas las remesas se han convertido en la principal fuente de divisas del país y en una fuente importante de estímulo de la demanda interna. Las remesas observaron un crecimiento constante hasta el año 2008. En efecto, en 2001 los ingresos por remesas fueron de US\$ 1,579.4 millones en tanto que, en 2008, los ingresos por este rubro ascendieron a US\$ 4,314.7 millones, representando 2.7 veces lo ingreso en 2001. Durante el período en estudio las remesas familiares han representado el 11% del PIB.

En 2008 se observó un cambio en la tendencia en el envío de remesas, al reducirse la tasa de crecimiento en 5% y luego en 2009, el envío se redujo en 9%, recuperándose nuevamente en 2010 (5%) pero sin lograr el nivel logrado en 2007 y 2008. En 2011 se logró un aumento de 6.1% en las remesas familiares. Luego de ese año el crecimiento se situó alrededor de 8% entre los años 2012-2014 y a partir del 2015 al 2019, la tasa de crecimiento se situó alrededor de 13% (ver gráfica del anexo 19).

La asociación de las remesas familiares con el crecimiento económico ha aumentado en los últimos años de tal manera que el índice de correlación entre ambas variables para el período en estudio es de 86% lo que muestra la fuerte incidencia de las remesas principalmente como un estimulante del consumo interno principalmente en los segmentos de ingresos más bajos.

Cifras del informe de la Organización Internacional de Los Migrantes (OIM) realizado en 2005 sobre remesas indican que, el 38% de hogares que tienen una actividad productiva reciben remesas de las cuales el 70.8% corresponde a mypes.

De dicho informe destaca también que el 82.3% de estas unidades productivas se financia con recursos propios los cuales son respaldados en forma significativa por el envío de remesas, de tal manera que si no se tuvieran estos ingresos no podrían invertir en sus negocios. Las empresas que se financian directamente con el envío de remesas representan el 4.6% y el 5.7% con capital mixto (remesas y recursos propios). El 0.2% tiene capital mixto con recursos provenientes de créditos bancarios y remesas.<sup>114</sup>

### 6.1.2.3 *Turismo*

El Turismo fue uno de los principales rubros generados de divisas más afectados por la crisis financiera internacional. En efecto, tal como se observa en la gráfica de abajo, luego de tener ingresos estables durante los años 2005-2007 con un crecimiento durante ese período de 17%, en 2008 ya la tasa de crecimiento se redujo a 6.4%, luego en 2009 el influjo de divisas tuvo un comportamiento negativo al reducirse a 9.6% en 2009 y a 14.5% en 2010 e incluso en 2011 el influjo se redujo en 4.9%. Durante dicho período aproximadamente el 24% de los turistas que ingresaron al país eran estadounidenses.

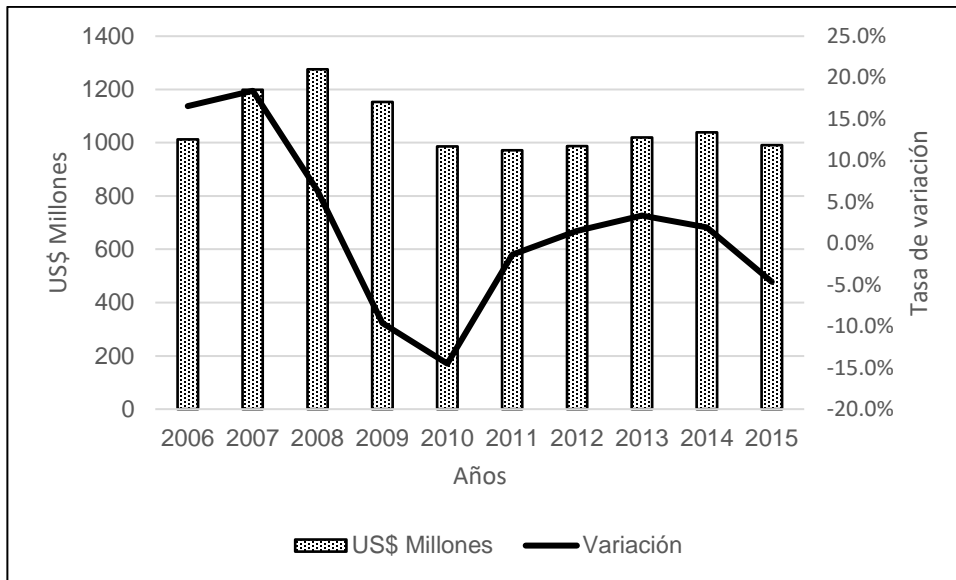
---

<sup>114</sup> Organización Internacional para las Migraciones (OIM). Encuesta sobre Remesas 2005 y Microempresas. 2005. p. 33.



**Gráfica 12: Guatemala: Ingresos por turismo**

**Guatemala: Ingresos de Divisas por Turismo**



**Fuente:** Elaboración propia con información del Banco de Guatemala

**6.1.2.4 Inversión extranjera directa**

La inversión Extranjera Directa (IED) se ha convertido en una fuente importante de financiamiento de la Balanza de Pagos de Guatemala. Al igual que las otras variables de influencia de la economía de Estados Unidos, la Inversión Extranjera Directa muestra una reducción en el año 2009 equivalente al 20.4%, luego de venir observando tasas de crecimiento positivas en los años 2006 y 2007, ya en el año 2008 el aumento de la IED fue de apenas 1.2%, aunque luego se recupera en el año 2010 al aumentar 34.3% y en el año 2011 el aumento fue de 27.3%.

#### 6.1.2.5 *Financiamiento bancario*

Durante el período previo a la crisis el financiamiento bancario permitió cubrir parte del déficit en cuenta corriente que la balanza de pagos había venido observando. El déficit en cuenta corriente en 2007 fue de 5.2% y en 2008 fue de 3.6%. El financiamiento bancario traía una tendencia creciente congruente con el volumen de la actividad económica, de tal manera que en 2006 el aumento del financiamiento bancario externo fue de US\$ 300.1 millones y en el año 2007 ascendió a US\$ 446.7 millones. Luego en 2008 el financiamiento se reduce en US\$ 123.2 millones y siendo en el año 2009 la reducción mucho más significativa al reducirse en US\$ 364.3 millones.

No obstante, la reducción en el financiamiento bancario externo, la crisis no provocó un problema de liquidez para los bancos debido principalmente a la caída en la demanda de crédito de tal manera que los bancos mantuvieron niveles adecuados de liquidez que no afectó el sistema de pagos.

#### **6.1.3 *Correlación entre la economía nacional y de Estados Unidos***

Aunque la correlación entre las economías no ha sido constante, sino que ha sufrido altas y bajas. Según estudio realizado por el Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEFI), partiendo de 1951, clasifica tres períodos para analizar la correlación de ambas economías. El primer período incluye la década de los sesenta y principios de los setenta en donde la correlación es elevada, luego un segundo período durante la década de los ochenta con mucha variación para luego acercarse durante la época de los noventa. Dicho estudio muestra que la correlación entre ambas economías durante el período 1997-2005 fue de 68.1%.<sup>115</sup> (ICEFI 2008, p. 11-12)

---

<sup>115</sup> Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales. *Impacto de la recesión estadounidense en Centroamérica*. 2008, pp. 11-12.

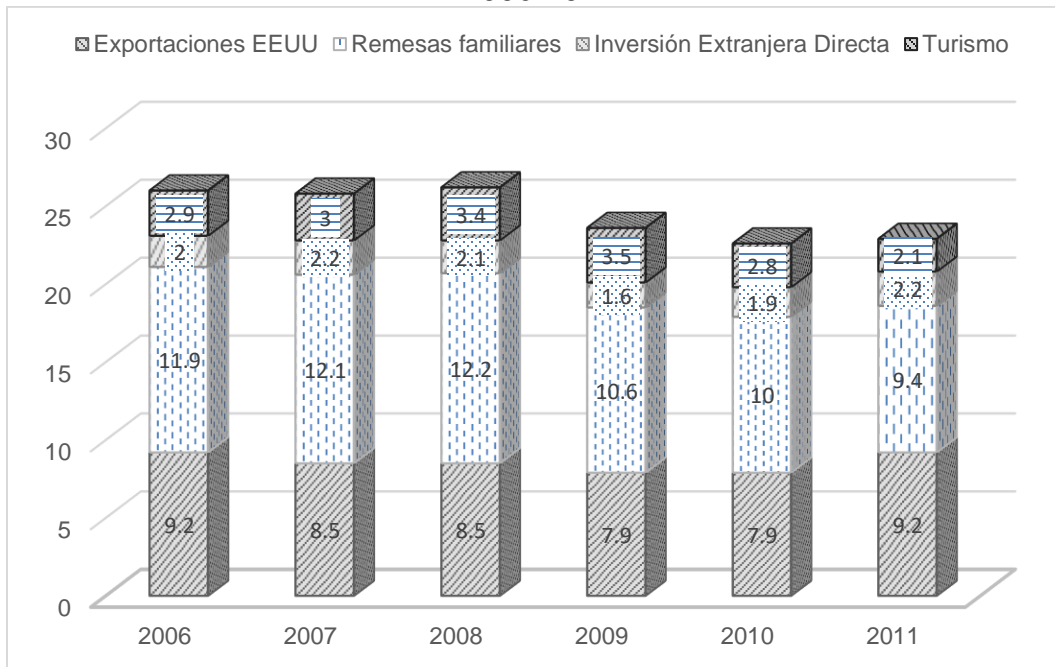
Al circunscribir la correlación durante el período en estudio, la correlación entre ambas economías fue de 61% lo que se considera que sigue siendo significativa.

En resumen, el comportamiento de cada una de las variables anteriores muestra el impacto que la economía estadounidense tuvo en la economía nacional de tal manera que los eventos del mercado hipotecario norteamericano tuvieron efecto en el crecimiento económico nacional al cortar la inercia de crecimiento positivo que se traía hasta prácticamente no tener crecimiento. En efecto, el crecimiento económico se redujo de 6.3% en 2007 a 0.5% en 2009.

En la gráfica que sigue se observa claramente dos períodos en la tendencia de dichas variables; el primer período que corresponde a un alto nivel de crecimiento económico (5% en promedio) y un segundo período de bajo crecimiento (2.37%). En el período de alto crecimiento la participación de las variables relacionadas representó el 26% del PIB en tanto que en el período de bajo crecimiento dicha participación se redujo a 23% lo que significó una reducción en su participación de casi 3%, y dentro de esta reducción las remesas familiares representaron una reducción de 2%. Estas relaciones muestran que durante el período de bajo crecimiento hubo otras variables que incidieron en el crecimiento económico del país que atenuaron los efectos de la reducción del crecimiento derivado de un menor dinamismo de las variables relacionadas con la economía de EE. UU.

### Gráfica 13: Relación entre la economía de Guatemala y EEUU

#### Relación entre la economía de Guatemala y EEUU 2006-2011



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Guatemala

## 6.2. Factores que incidieron en el aumento de la morosidad del microcrédito

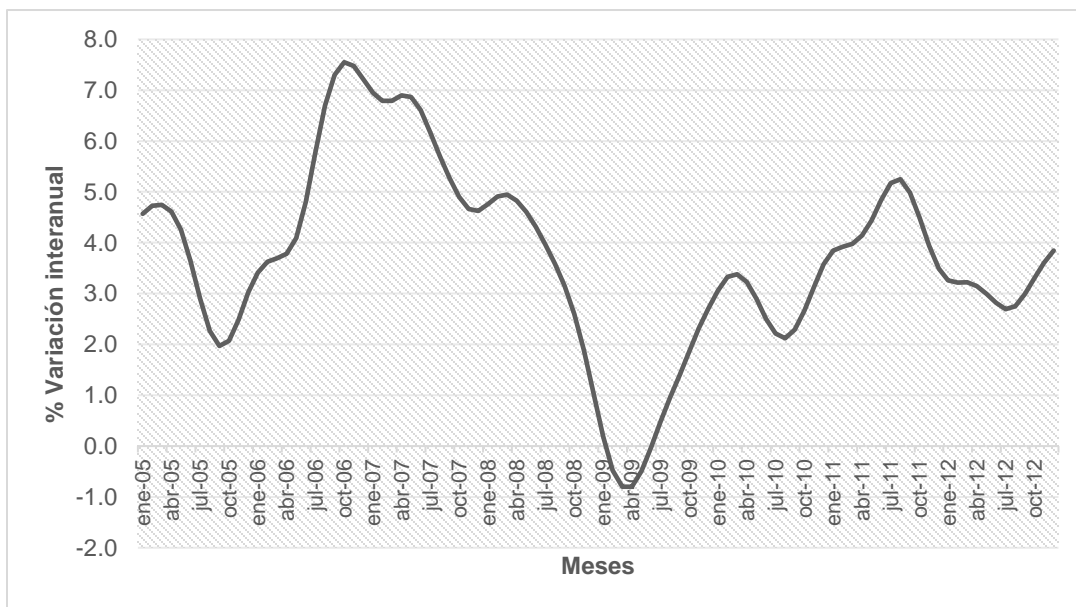
### 6.2.1 Crisis financiera internacional

Uno de los factores que incidió en el aumento en la morosidad del microcrédito, mediante su incidencia en la economía nacional, fue la crisis en el mercado hipotecario de los EE. UU. y que transmitió sus efectos a través de varios mecanismos: remesas, exportaciones, turismo, etc. Esto provocó una reducción en la capacidad de pago de los clientes. Asimismo, durante la crisis, el mercado tenía ciertas condiciones que lo hacían vulnerable ante cualquier choque externo, específicamente el aumento en la competencia impulsó a que las instituciones relajaran sus políticas de crédito, relajaran sus mecanismos de

supervisión y cambiaran sus sistemas de incentivos estimulando la colocación en lugar de calidad de cartera. Lo anterior hizo que los clientes redujeran su capacidad de pago y facilitó el sobreendeudamiento de estos.

Tal como se observa en la gráfica dos, el período de desaceleración de la economía ocurrió en los años 2008 y 2009. Con base en el comportamiento del Índice Mensual de la Actividad Económica (IMAE) se pueden identificar el período de desaceleración que finaliza en 2009 para luego empezar su recuperación, pero sin llegar a los niveles previos a dicha desaceleración, tal como se ilustra en la gráfica siguiente.

**Gráfica 14: Índice Mensual de la Actividad Económica**  
**Guatemala: Índice Mensual de la Actividad Económica**



**Fuente:** Elaboración propia con información del Banco de Guatemala

Según el estudio del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), se estima que derivado de la crisis el nivel de empleo se redujo de “142,000 puestos de trabajo y que esta reducción de puestos de trabajo se reproducirá en un número creciente

de 292,000 y 384,000 empleos aproximadamente de ocupación potencial, que se perderán en los años 2010 y 2011. La mayor parte de esta pérdida de empleos ocurrirá en las MIPYMES, especialmente en las unidades productivas que emplean menos de 5 personas, las que absorben aproximadamente el 67.5% de la pérdida en la capacidad de generación de empleo”.<sup>116</sup>

Este período coincide con el aumento de la cartera en riesgo de los bancos, lo que confirma la incidencia de la crisis internacional en el aumento de la morosidad del microcrédito a través de una reducción de la capacidad de pago derivado de un menor crecimiento económico y menor influjo de remesas (transferencias unilaterales).

### **6.2.2 Aumento de competencia**

El aumento de la competencia en el mercado de microcrédito fue una de las condiciones que provocó el aumento en la morosidad del microcrédito al motivar estrategias comerciales agresivas a las entidades y que se diera un relajamiento en las políticas de crédito.

El aumento de la competencia se dio específicamente por el ingreso del sistema bancario al mercado. En efecto, en los inicios de la década de los 2000 la participación del sistema bancario en el mercado de microcrédito era limitada. Sin embargo, durante el período 2003-2006, la cartera del sector bancario aumentó en 88% promedio anual, de tal manera que para la época precrisis ya los bancos se habían convertido en el sector con mayor exposición en el segmento.

Con base en el crecimiento anterior se considera que previo a la crisis el mercado de microcrédito estaba en una fase de “despegue” la cual fue contenida por la crisis para

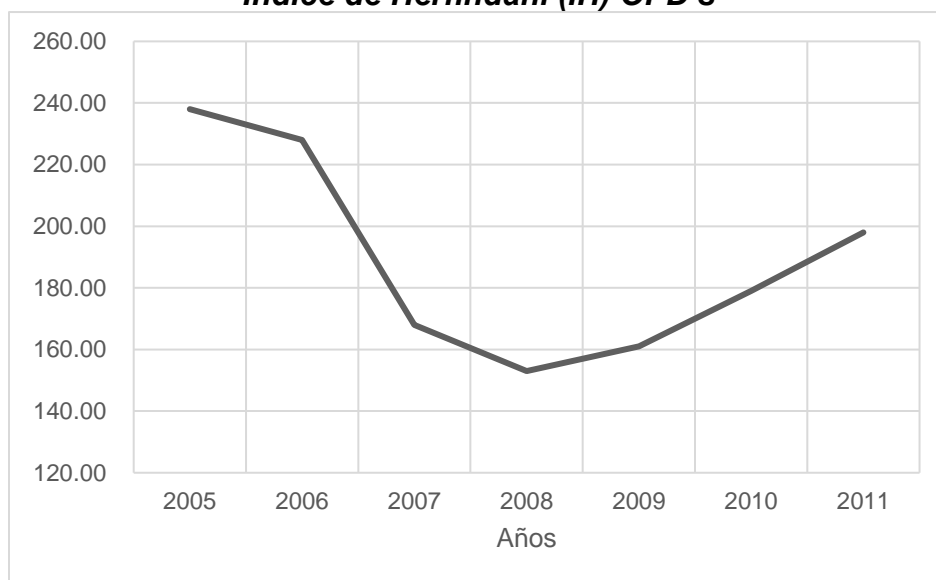
---

<sup>116</sup> **Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).** *Estudio sobre el efecto de la crisis financiera mundial en las Mipyme AB y el impacto de las medidas anticrisis en Centroamérica.* Proyecto Cambio. Fundemos Consultores. 2010. p. 40.

entrar en una fase de consolidación. No obstante que el mercado de microcrédito se volvió más competitivo con el ingreso de la banca comercial al mercado, es conveniente mencionar que dentro de las propias Opd's se estaba dando un proceso de desconcentración de mercado. Para medir el grado de concentración se utilizó el Índice de Herfindahl el cual se muestra en la siguiente gráfica:

**Gráfica 15 Opd's: Índice de Herfindahl**

**Índice de Herfindahl (IH) OPD's**



**Fuente:** Elaboración propia con información de, Redcamif.

La gráfica ilustra que previo a la crisis financiera internacional el sector de OPD's observaba una tendencia a la desconcentración lo cual se refleja por medio del IH el cual bajó de 0.24 en 2005 a 0.15 en 2008 y a partir de ese año se revierte la tendencia anterior hasta llegar a 0.20 en 2011 el cual es similar a la cifra observada en 2006.

Lo anterior refuerza el hecho que el mercado perdió la tendencia de “despegue” que se venía observando para pasar a un proceso de consolidación posterior a la crisis. A pesar

de ello, Trujillo (2013) resalta que, el mercado de microcrédito en Guatemala se considera “no concentrado”, en otras palabras “competitivo”.<sup>117</sup>

### **6.2.3 Infraestructura de gestión de riesgo insuficiente**

La entrada de la banca comercial al mercado de microcrédito hizo que las instituciones de microfinanzas reaccionaran con estrategias comerciales de colocación más agresivas. Por ejemplo, las entidades aumentaron sus gastos de publicidad, modificaron la remuneración de los asesores de crédito incorporando remuneración variable basada en metas de colocación. Esta reacción hizo que las instituciones debilitaran sus procesos de análisis y debilidades de control interno.

Con el propósito de validar la aseveración anterior, se decidió como propuesta metodológica analizar los informes de las evaluaciones efectuadas por la entidad Planet Rating a algunas instituciones que participan en el mercado de microcrédito.

La metodología de calificación de Planet Rating incluye hacer una evaluación de la entidad de los siguientes aspectos: situación financiera, procesos administrativos y operativos, situación comercial, etc.

La calificación con base en la metodología de Planet Rating incluye cinco aspectos: Gobierno, Información, Riesgos, Actividades, Financiamiento, Eficiencia y Resultado. La calificación de Riesgos incluye la evaluación de procedimientos y controles internos.

Tal como se ve en el cuadro siguiente, las entidades tuvieron calificaciones entre C- y B-. lo que cataloga las calificaciones como “Inversión Especulativa”. En términos generales, la calificación de la mayoría de las entidades, tal como se indica en la metodología detallada en el anexo 20, las considera con un “desempeño institucional, operativo y

---

<sup>117</sup> Trujillo, Verónica. Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2013. 2013. p.12



financiero por debajo de los estándares del sector. Los riesgos de corto y medio plazo son moderados/altos, pero no se encuentran totalmente controlados”.

**Cuadro 14 Guatemala: calificación Opd´s**

Nombre de la entidad	Calificación	Tendencia	Vigencia
<b>Crysol</b>	C++	Estable	2009-2010
<b>Cdro</b>	B-	Estable	2007
<b>Asdir</b>	C++	Estable	2009-2010
<b>Fiacg</b>	C+	Estable	2009
<b>Fape</b>	C-	Estable	2007

Fuente: Las evaluaciones respectivas de Planet Rating

Sin embargo, al desagregar los distintos factores evaluados se observa una calificación más baja en el tema de riesgos comparado con los otros aspectos, tal como se observa en la siguiente gráfica. En efecto, las instituciones muestran fortalezas en los aspectos de eficiencia y financiamiento.

**Gráfica 16: Calificación entidades de microcrédito**

**GUATEMALA: CALIFICACIÓN DE ENTIDADES DE MICROCRÉDITO**



**Fuente:** Elaboración propia con información de Planet Rating.

La eficiencia se refiere a que las entidades han logrado resultados financieros positivos que les permite tener adecuados niveles de sostenibilidad y autosuficiencia. Sin embargo, la calificación obtenida en este tema por las entidades tuvo mayor dispersión. Hubo entidades con calificación de A, siendo casi la más alta calificación, pero también hubo calificación D la cual ya es una calificación de alto riesgo.

El financiamiento se refiere a que las entidades han manejado adecuadamente sus fuentes de financiamiento lo que les permite tener adecuados niveles de calce de activos. Muestra también buen manejo de los niveles de liquidez y de capitalización. La calificación individual en este rubro osciló entre B y C,

La gráfica anterior también muestra que todas las entidades, sin excepción muestran su calificación más baja en el tema de Riesgos. La mayoría de las instituciones tuvieron

calificación C e incluso una institución con calificación D (alto riesgo). Tal como se observa en la gráfica en referencia, las líneas que ubican las distintas calificaciones por entidad se ven “achatadas” en el tema de Riesgos y en contraposición más “alargadas” en los temas de Eficiencia y Financiamiento

En resumen, con base, en los resultados arrojados por los distintos estudios de Planet Rating valida la debilidad de las instituciones en la gestión de riesgos y que demanda un fortalecimiento institucional en dicha área.

#### **6.2.4 Ausencia de Central de Riesgos**

Las centrales de riesgos permiten a las entidades prestamistas hacer una mejor evaluación de sus clientes, así también son herramientas efectivas para minimizar el riesgo de selección adversa e información asimétrica. Asimismo, permite a las instituciones diseñar modelos de evaluación de riesgo crediticio de sus clientes lo que permite hacer una mejor asignación del riesgo y por lo tanto establecer tasas de interés con base en los niveles de riesgos. La experiencia de la crisis boliviana demuestra que la ausencia de una central de riesgos agudizó los problemas de la crisis en el mercado de microcrédito.

En el caso de Guatemala no existe una central de riesgos o central de referencias que permita que las instituciones puedan obtener información del historial crediticio de los clientes. Como consecuencia de ello, se debilita los criterios de selección de crédito de las entidades prestatarias lo que hace que aumente el riesgo crediticio, así como un aumento en el riesgo moral y de selección adversa.

Si bien es cierto actualmente existen varios sistemas de información de referencias de crédito tanto públicas como privadas ninguna de ellas cubre el mercado de microcrédito en su totalidad. A continuación, se hace una breve descripción de los principales sistemas de información de referencias crediticias.

El sistema de Referencias Crediticias (SIRC) de la Superintendencia de Bancos que aglutina la información crediticia de clientes del sistema bancario. Esta base de datos permite obtener la descripción del endeudamiento vigente del cliente: entidad acreedora, tipo de crédito, garantía, calificación, moneda, saldo inicial y saldo actual. Muestra también, el endeudamiento total vigente tanto directo como indirecto (el indirecto incluye obligaciones como codeudor, lo cual es común en el mercado de microcrédito principalmente en las metodologías de bancos comunales y grupos solidarios). Además, el SIRC muestra el historial crediticio (en forma mensual) del cliente detallando los niveles de morosidad y calificación conforme el Reglamento de Riesgo Crediticio que le aplica a las entidades bancarias.

Una de las limitaciones del SIRC es que solo pueden participar en ella las instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos.

Infonet (entidad privada) es una base de datos que muestra datos generales del cliente, inclusive información privada tales como: las direcciones reportadas, nombre de los padres, y detalla referencias judiciales y recortes de prensa en donde la persona referenciada haya sido mencionada. Muestra también referencias comerciales (incluyendo de bancos). La referencia comercial incluye: el saldo vencido de la operación, así como los meses de mora en que se haya incurrido en los últimos 180 días.

Transunion (con información de récord de crédito), es otra base de datos privada que proporciona información similar a la de Infor net.

La mayoría de las instituciones de microcrédito consultan estas bases de datos, pero pocas de ellas comparten su información. Una de las debilidades de estas empresas es que operan en el limbo legal debido a la limitación establecida en la Ley de Acceso a la Información Pública.

Como una iniciativa impulsada por el Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa fue creada la empresa Corporación de Referencias Crediticias (Crediref) la cual es propiedad de bancos, Redimif (que aglutina la mayoría de las Opd's) y la confederación de cooperativas (Confecoop). Crediref se creó con el propósito de ser una central de riesgos para microfinanzas es por ello por lo que sus propietarios representan a los tres principales sectores que operan en el mercado de microcrédito. Sin embargo, en la práctica pocas instituciones participan en la base de datos de Crediref por lo que su función como central de riesgos es limitada.

Dentro de las conclusiones que un estudio realizado sobre el impacto del uso de Crediref destaca que Crediref ayudó a aumentar la eficiencia en el pago de las deudas y se hizo una mejor selección de clientes.

Además, opera en el occidente del país la entidad Coordinadora Interinstitucional de Guatemala (COOINGUA) que es una sociedad que tiene referencias de créditos principalmente de clientes de entidades del occidente del País). Sin embargo, su cobertura se limita a entidades que operan en el occidente del país (Quetzaltenango, Quiché, Sololá).

Conviene mencionar que muchas entidades tienen una participación parcial en los sistemas de información. Algunos solo consultan a sus clientes, pero no aportan información de su cartera y en otros casos aportan información solamente de clientes indeseables.

No obstante, la cantidad de sistemas de información no existe una central de riesgo que integre la información, lo que debilita los criterios de selección de crédito de las intermediarias. A pesar de no tener una central de riesgos, los distintos burós han evidenciado el sobreendeudamiento que algunos clientes han tenido.

No se vislumbra ninguna iniciativa gubernamental ni gremial para tratar de resolver el problema de la no integralidad de la información crediticia por lo que se considera que la ausencia de una central de riesgos hace vulnerable a las instituciones de microcrédito en el manejo del riesgo crediticio.

Conviene señalar que en año 2016, el Congreso de la República decretó la Ley de entidades de Microfinanzas y entes de Microfinanzas sin fines de lucro (Decreto número 25-16). Las primeras iniciativas para la creación de un marco normativo que impulsara el desarrollo de entidades dedicadas al microfinanciamiento datan de los inicios de la década de los dos mil.

De acuerdo con uno de los considerandos de dicha Ley, con ella se pretende “promover la actividad de microfinanzas” para “coadyuvar al desarrollo económico y social del país” ya que con esta ley se estaría promoviendo “la inclusión financiera” (segundo considerando).

Uno de los aspectos relevantes de esta Ley es la formalización de dos tipos de instituciones, por un lado, las entidades de Microfinanzas las cuales estarían bajo la supervisión y fiscalización de la Superintendencia de Bancos y que les faculta a poder captar recursos del público ya sea en forma de depósitos o de deuda. Sin embargo, al estar bajo el control del ente fiscalizador también deberían de asumir los costos asociados a ello, tales como: mayores requerimientos de capital, política de reservas de liquidez, gastos de fiscalización, así como gastos para adecuar las estructuras organizaciones a la propia normativa establecida por el ente fiscalizador y por la propia Junta Monetaria.

Por su lado los entes de Microfinanzas no están bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y por lo tanto no están facultados para captar recursos del público, aunque si podrán tener acceso a los recursos que son canalizados por medio del Ministerio de Economía para el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En el cuadro siguiente se detallan las características de cada uno de los tipos de unidad de acuerdo con lo establecido en esta Ley.

**Cuadro 15: Características de las unidades de microfinanzas**

**CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES DE MICROFINANZAS  
Decreto Número 25-2016**

<b>Tipo de entidad</b>	<b>Definición</b>	<b>Observaciones</b>
Entidad Microfinanciera de ahorro y crédito	Otorga financiamiento y otros servicios financieros. Capta del público: ahorro y a plazo. Emite deuda	Capital mínimo: US\$5M
Entidad Microfinanciera de inversión y crédito	Otorga financiamiento y otros servicios financieros. Capta del público: Emite deuda	Capital mínimo: US\$1.8M
Entes de microfinanzas sin Fines de Lucro	Otorga financiamiento y otros servicios financieros. No captan del público.	

**Fuente:** Elaboración propia con base en el Decreto número 25-2016.

Se debe resaltar que a la fecha no hay ni una sola unidad bajo la fiscalización de la Superintendencia de Bancos lo que refleja la ineffectividad de la Ley para impulsar la inclusión financiera y el desarrollo económico del país. Las razones para no fiscalización son obvias debido a que los costos inherentes a la supervisión son más altos que los beneficios de una mayor posibilidad de captación. Asimismo, los requerimientos mínimos de capital no pueden ser cumplidos por muchas de las instituciones que hoy operan en el mercado.

## CONCLUSIONES

1. La morosidad de crédito en Guatemala aumentó de alrededor de 4% y 5% en 2006 a 9% y 10% a finales de 2010, año que representó el máximo de morosidad en el período analizado. El aumento en la morosidad fue provocado por la crisis en el mercado hipotecario estadounidense que tuvo impacto en la actividad económica nacional y por ende en la capacidad de pago de los prestatarios de microcrédito.
2. Los efectos de la crisis en el mercado hipotecario en los Estados Unidos fueron transmitidos a la economía nacional mediante una reducción de ingresos por: remesas familiares, exportaciones, turismo, inversión extranjera directa y crédito bancario.
3. El aumento de competencia en el sector de microcrédito, previo a la crisis, impulsó en muchas entidades oferentes, impulsar estrategias agresivas comerciales de colocación, lo que incidió en un debilitamiento institucional de las organizaciones prestamistas en la gestión de riesgos y control interno.
4. La ausencia de una Central de Riesgos, así como un relajamiento en las metodologías de crédito propiciaron el sobreendeudamiento de clientes lo que derivó en aumento de morosidad de las carteras.
5. Se estima que el monto de pérdidas para empresas oferentes de microcrédito y derivado del aumento de la morosidad es de alrededor del 5% de la cartera.
6. La ausencia de políticas públicas adecuadas no ayudó a los participantes en el sector de microcrédito a atenuar los costos derivados de la crisis.



## RECOMENDACIONES

1. Que las autoridades respectivas impulsen la creación de una central de riesgos que involucre no solo a entidades reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Bancos sino también otros entes que otorgan créditos.
2. Dotar al Viceministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de los recursos necesarios para impulsar políticas públicas que fortalezcan y profundicen el sector financiero en el sector. Esto incluye algunas de las iniciativas ya incluidas en la Política Nacional para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, tales como: la creación de fondo de garantía, banca de segundo piso, impulsar los servicios de desarrollo empresarial, etc.
3. Realizar los cambios necesarios en la Ley de Garantías Mobiliarias que logre beneficiar al sector de la pyme.
4. Que se hagan la modificación a la Ley de Microfinanzas a efecto de que los intermediarios financieros no bancarios tengan una mayor profundización financiera en el sector de pyme.
5. Impulsar los servicios de desarrollo empresarial que fortalezcan a las pymes.

## BIBLIOGRAFÍA

1. **Instituto Nacional de Estadística (INE).** *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos.* INE. Guatemala. 2019.
2. **Arroyo, Jorge y Nebelung, Michael.** *La Micro y Pequeña Empresa en América Central. Realidad, Mitos y Retos.* GTZ/Promocap. Promicro/OIT. Costa Rica y Guatemala. 2002. Microcréditos y Desarrollo. Antonio Vereda del Abril. España. 2001.
3. **Acevedo, Carlos Gerardo.** *Intermediación financiera y crecimiento económico en el largo plazo: consideraciones a la luz de la experiencia del desarrollo financiero de Guatemala desde los años 90.* Revista Banca Central # 50. 2005. Banco de Guatemala, Guatemala.
4. **Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).** *Estudio sobre el efecto de la crisis financiera mundial en las Mipyme AB y el impacto de las medidas anticrisis en Centroamérica.* Proyecto Cambio. Fundemos Consultores. 2010.
5. **Banco de Guatemala.** *Estadísticas Macroeconómicas.* Recuperado de: <https://www.banquat.gob.gt/es/page/estadisticas-macroeconomicas>, el 15 de diciembre de 2020.
6. **Berger, Marguerite y otros.** *El boom de las microfinanzas.* Banco Interamericano de Desarrollo. Estados Unidos de América 2007
7. **Campaña de la Cumbre de Microcrédito.** *Informes anuales: 2005,2006, 2007, 2009, 2011, 2012, 2015.*
8. **Castillo Martín, Patricia.** Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho. Volumen III (2011) Págs. 1-12.
9. **Chacaltana, Juan.** “*Experiencias de formalización empresarial y laboral en Centroamérica: Un análisis comparativo en Guatemala, Honduras y Nicaragua*”. 2009.
10. **De León, Paulo.** *La industria de microfinanzas en Guatemala: estudio de casos.* Chile, 2009. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5190/S0900310\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5190/S0900310_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y), el 8 de marzo de 2021.
11. **De Soto, Hernando.** *El Otro Sendero. La revolución informal.* Editorial El Barranco. Tercera Edición. Perú. 1987.

12. **Dichter, Thomas.** *Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement.* USAID. Mayo, 2006. <https://www.marketlinks.org/sites/marketlinks.org/files/resource/files/SC10.pdf>, el 4 de marzo de 2021.
13. **Fry, Maxwell J.** *Dinero, interés y banca en el desarrollo económico.* Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México. 1990.
14. **Fundación Génesis Empresarial.** *Memoria de Labores 2019.* Fundación Génesis Empresarial. Recuperado de: <https://www.genesisempresarial.org/documentos/memoria-labores-2019.pdf>, el 18 de marzo de 2021.
15. **Fundación para el Desarrollo Empresarial y Agrícola (FUNDAP).** *Memoria de Labores 2020.* FUNDAP. Recuperado de: [https://fundea.org.gt/wp-content/uploads/2021/03/FUNDEA\\_Memoria-de-Labores2020\\_Marzo5.pdf](https://fundea.org.gt/wp-content/uploads/2021/03/FUNDEA_Memoria-de-Labores2020_Marzo5.pdf), el 22 de marzo de 2021.
16. **Gutiérrez, Miguel.** *Las Microfinanzas.* El sistema financiero en Guatemala. Serie financiamiento del desarrollo. Cepal. Chile. 2009.
17. **Guzmán, Cynthia.** *Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales.* Foro de Microfinanzas. Bolivia. 2006.
18. **Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales.** *Impacto de la recesión estadounidense en Centroamérica.* 2008.
19. **Instituto Nacional de Estadística.** *Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos. ENEI 2-2019.* Informe Ejecutivo. Instituto Nacional de Estadística. Guatemala 2019.
20. **Kandker, Shahidur R y Haughton, Jonathan.** *Poverty + Inequality.* Banco Mundial. Washington, D.C. EUA. 2009.
21. **León, Janina y Schreiner, Marck.** *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción.* 1998.
22. **López, Bernardo y Mora, Alberto.** *Visión panorámica del sector cooperativo en Guatemala. Un mecanismo de promoción del desarrollo y lucha contra la pobreza.* Organización Internacional del Trabajo. 2012.
23. **López Calva, Luis F. y Vélez Grajales, Roberto.** *El concepto de desarrollo humano, su importancia y aplicación en México.* PNUD. Estudio sobre desarrollo humano no. 2003-1. México, octubre, 2003.

24. **Economist Intelligence Unit.** *Microscopio global 2015. Análisis del entorno para la inclusión financiera.* 2015.
25. **Economist Intelligence Unit.** *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2011.* 2011
26. **Moncarz, Raúl.** *Moneda y Banca.* (Teoría monetaria, Finanzas e Inflación). Editorial El Sello. Estados Unidos. 1982.
27. **Montoya Suarez, Omar.** *Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico.* Revista Scientia et Technica, número 25, agosto 2004. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4842897.pdf>, el 1 de marzo de 2021.pp. 209-213.
28. **Morán Samayoa, Hilcías Estuardo.** *Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica.* Notas Monetarias, Banco de Guatemala. Número 59, año 5. Marzo, 2004. Guatemala.
29. **Morduch, Jonathan Morduch.** *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh.* Junio, 1998. Recuperado de: [https://rpds.princeton.edu/sites/rpds/files/media/morduch\\_microfinance\\_poor\\_0.pdf](https://rpds.princeton.edu/sites/rpds/files/media/morduch_microfinance_poor_0.pdf), el 4 de marzo de 2021.
30. **Muñoz Rodríguez, Manrubio.** *Mercados e instituciones financieras rurales.* Universidad Autónoma Chapino. México. 2001
31. **Observatorio Laboral.** *La economía informal en Centroamérica y República Dominicana: Desarrollo subregional y estudios de caso.* Organización Internacional del Trabajo. San José, Costa Rica. Noviembre, 2013.
32. **Organización Internacional para las Migraciones (OIM).** *Encuesta sobre Remesas 2005 y Microempresas.* 2005.
33. **Organización Internacional del Trabajo.** *Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana.* Observatorio Laboral de Centroamérica y Panamá. 2008.
34. **Organización Internacional del Trabajo.** *Diagnóstico sobre economía informal.* Organización Internacional del Trabajo. Primera edición. 2020.
35. **Ortiz Barrientos de Rizzo, D; Barrera García, F; García Motta, J.** *Diagnóstico: Relación Empresa – Estado, Un punto de partida para la remoción de obstáculos en Guatemala.* 2001. Guatemala, Guatemala: Fundes de Guatemala.

**36. Planet Rating. Informes de Calificación:**

- a. Fundación Crysol. 2009.
- b. Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria de Guatemala (FIACG). 2009.
- c. Fundación de Asistencia para la Pequeña Empresa (FAPE). 2007
- d. Asociación de Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente (CDRO). Programa REFICOM. 2007
- e. Asociación de Desarrollo Integral Rural (ASDIR). 2009.

37. **Programa de Naciones Unidas.** *Informe nacional de desarrollo humano.* Recupeado de: <http://desarrollohumano.org.gt/desarrollo-humano/concepto/>, el 25 de febrero de 2021.

38. **Programa de Naciones Unidas.** *Guatemala: ¿una economía al servicio del desarrollo humano?* Informe Nacional de Desarrollo Humano 2007-2008. Volumen I. Guatemala. 2008.

39. **Red Centroamericana de Microfinanzas (Redcamif).** Reporte Trimestral de Calidad de Cartera. Recuperado de: <https://www.redcamif.org/publicaciones/> , el 5 de enero de 2021.

40. **Robinson, Marguerite S.** *La Revolución Microfinanciera.* Finanzas sostenibles para los pobres. 2004.

41. **Soler, Castelló.** *Del Grameen Bank a los Bancos comunales. Revolución y Evolución de los Microcréditos.* Barcelona, España. 2004.

42. **Superintendencia de Bancos.** *Riesgo Operacional.* Programa de capacitación sobre riesgos financieros. Guatemala. Abril, 2018.

43. **Superintendencia de Bancos.** *Informe de Estabilidad Financiera.* 2007, 2010. 2012. Recuperado de: [https://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion\\_sistema\\_financiero/estabilidad?p\\_p\\_id=110\\_INSTANCE\\_n1HH&p\\_p\\_action=0&p\\_p\\_state=maximized&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-2&p\\_p\\_col\\_pos=1&p\\_p\\_col\\_count=3&110\\_INSTANCE\\_n1HH\\_struts\\_action=%2Fdocument\\_library\\_display%2Fview&110\\_INSTANCE\\_n1HH\\_folderId=3654143](https://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion_sistema_financiero/estabilidad?p_p_id=110_INSTANCE_n1HH&p_p_action=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=3&110_INSTANCE_n1HH_struts_action=%2Fdocument_library_display%2Fview&110_INSTANCE_n1HH_folderId=3654143), el 5 de enero de 2021.

44. **Superintendencia de Bancos.** *Informe Trimestral del Sistema Financiero.* Recuperado de:

[https://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion\\_sistema\\_financiero/informe-trimestral?p\\_p\\_id=86&p\\_p\\_action=1&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=&p\\_p\\_col\\_pos=0&p\\_p\\_col\\_count=1&](https://www.sib.gob.gt/web/sib/informacion_sistema_financiero/informe-trimestral?p_p_id=86&p_p_action=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=&p_p_col_pos=0&p_p_col_count=1&), el 8 de enero de 2021.

45. **Torre Olmo, Begoña**; *Guía sobre microcréditos*. Universidad de Cantabria. Santander, España. 2012.
46. **Trejos, Juan Diego**. *La Microempresa en Guatemala en la Década de 1990*. Cuadernos de Trabajo No. 6. Ministerio de Economía. Costa Rica 2001.
47. **Trujillo, Verónica**. *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2013*. 2013.
48. **Vereda del Abril, Antonio**. *Microcréditos y Desarrollo*. 2001. España.
49. **Walter P., Reynold O. y Búcaro Rosales, Edgar**. *La Microempresa en Guatemala*. Redimif. Guatemala. 2004.

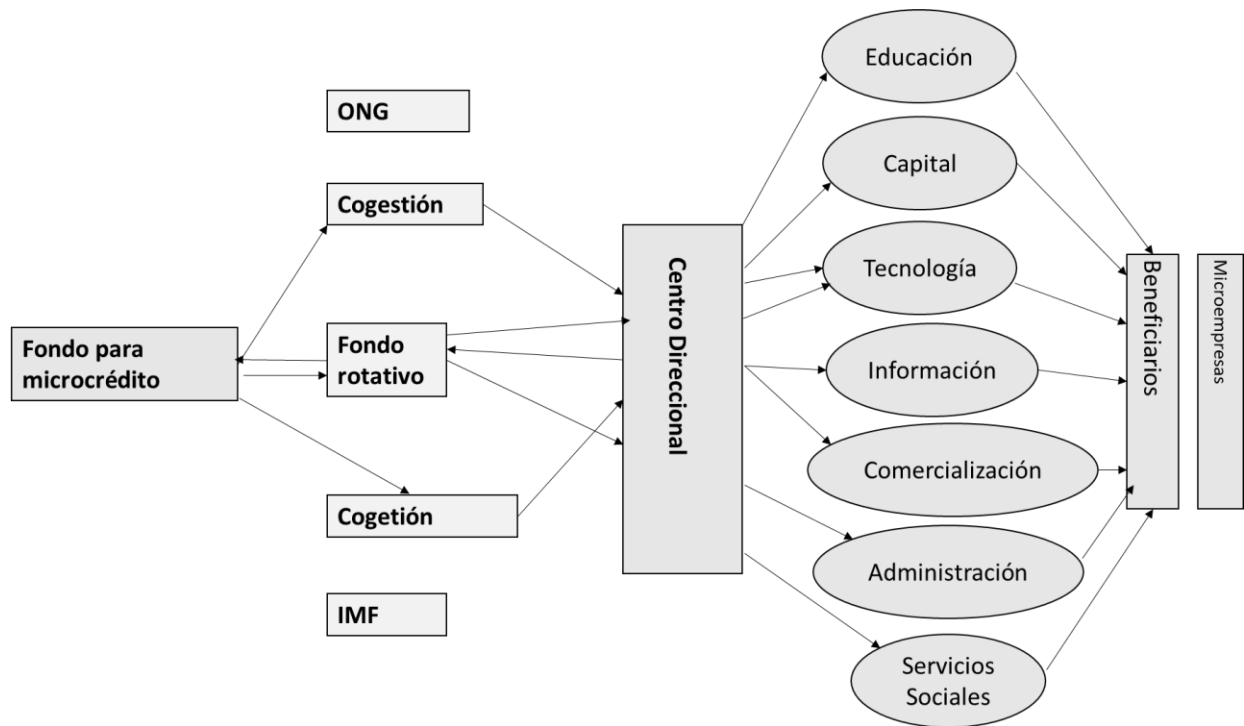
#### Legislación

1. Acuerdo gubernativo número 211-2015. Presidencia de la República. Guatemala. 2015.

## ANEXOS

### Anexo 1: Esquema de financiamiento fondo microcrédito

#### Esquema de Financiamiento Fondo para el Microcrédito



**Fuente:** Vereda del Abril, Antonio. *Microcréditos y Desarrollo*. España. 2001. p.109.



**Anexo 2: Marco conceptual empleo informal**

**Marco Conceptual: Empleo informal**

Unidades de Producción por Tipo	Empleos según la situación en el empleo								
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de Cooperativas de Productores	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector formal					1	2			
Empresas del sector informal	3		4		5	6	7	8	
Hogares	9					10			

Fuente: **Organización Internacional del Trabajo**. *La Economía informal en Centroamérica y República Dominicana: Desarrollo Subregional y Estudios de Caso*. Noviembre 2013. P. 26.

### Anexo 3: Caracterización de metodologías para la estimación del empleo informal

#### Caracterización de Metodologías para la Estimación del Empleo Informal

Características	Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT)	XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (PREALC-CIET) (Sector informal)	XVI Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) (empleo informal)
Zona y rama	Urbano - No agrícola	Debería abarcar zonas urbanas y rurales. Por razones prácticas, puede limitarse el ámbito del sector informal a empresas de los hogares que realizan actividades no agrícolas	Debería abarcar zonas urbanas y rurales. Los países que excluyen actividades agrícolas del ámbito de sus estadísticas sobre el sector informal, deberían elaborar definiciones adecuadas de los tipos de empleo informal no asalariado en la agricultura
Situación en el empleo	Trabajadores independientes o por cuenta propia (excluye profesionales y técnicos)	Empresas informales de trabajadores por cuenta propia (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro conforme a la legislación nacional). Puede incluirse todas las empresas por cuenta propia o solamente las que no están registradas	Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad en especial registro conforme a la legislación nacional). Pueden incluirse todos los trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas informales o solamente los que no están registrados
	Empleadores o propietarios de empresas de cinco o menos ocupados	Empresas de empleadores informales en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado del empleo, y (ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados	Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo y (ii) no están registrados o no ocupan empleados registrados
Unidad de observación	Asalariados en empresas de cinco o menos ocupados	Asalariados ocupados en empresas informales en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y, (ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados	Asalariados que tienen empleos informales, tanto si están empleados por empresas del sector formal o por empresas del sector informal
	Trabajadores familiares o auxiliares no remunerados	Trabajadores familiares o auxiliares ocupados en empresas de empleadores informales o en empresas de trabajadores por cuenta propia informales	Trabajadores familiares o auxiliares independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal
		Miembros de cooperativas de productores que no están formalmente constituidas como entidades legales	Miembros de cooperativas de productores que no están formalmente constituidas como entidades legales
	Servicio doméstico	El servicio doméstico se excluye del ámbito del sector informal, identificándose de manera separada	Asalariados de los hogares que tienen empleos informales Trabajadores en actividades no especializadas de producción o bienes para consumo final de su propio hogar
Unidad de observación	Las personas ocupadas	Las unidades de producción	Los empleos

**Fuente:** Organización Internacional del Trabajo. *La Economía informal en Centroamérica y República Dominicana: Desarrollo Subregional y Estudios de Caso*. Noviembre 2013. P. 26.

## **Anexo 4: Trejos: Criterios de segmentación de estratos de baja productividad**

### **Criterios para hacer la segmentación de los estratos de baja productividad utilizados en el estudio: La microempresa en Guatemala: años 1990<sup>118</sup>**

#### ***Trabajadores independientes***

La separación por estratos propuesta aquí privilegia para los trabajadores independientes, al ingreso obtenido en su ocupación principal. Como lo que interesa es si tiene ingresos que les permita generar ahorros y retribuir su fuerza de trabajo, se considera el ingreso total con independencia de las horas trabajadas. También se realiza una distinción entre patronos y cuenta propia y por tamaño del establecimiento Como variable auxiliar se utiliza el grupo ocupacional y el nivel de educación. Los problemas básicos aquí son establecer los límites de cada estrato y manejar los ingresos no reportados.

Para establecer los límites se utilizó el salario mínimo minimorum (SM) vigente en el mercado de trabajo guatemalteco como indicador del costo de oportunidad del trabajador independiente. Este salario corresponde al establecido para las ocupaciones agrícolas y su selección se basa en varias razones. En primer lugar, la estructura de salarios mínimos en Guatemala es compleja con salarios diferenciados por actividades y ocupaciones. Por otra parte, el uso de otro salario mínimo demandaría estimar promedios que para que tengan

#### ***Patronos***

1. Pequeña Empresa Moderna
  - En rama moderna
  - En rama no moderna con ingreso mayor o igual a 4 SM<sup>21</sup>
  - Profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso mayor o igual a 3 SM y menor de 4 SM.
  - De sociedades jurídicamente establecidas.
2. Pequeña Empresa de Acumulación Ampliada
  - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso mayor o igual a 3 SM y menor de 4 SM.
  - En rama no moderna con ingreso mayor o igual a 2 SM y menor a 3 SM.
  - Profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso menor de 2 SM.

---

<sup>118</sup> Trejos, Juan Diego. **La Microempresa en Guatemala en la Década de 1990**. Cuadernos de Trabajo No. 6. Ministerio de Economía. Costa Rica 2001. pp. 32-33.

3. Pequeña Empresa de Acumulación Simple
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso menor a 2 SM.
  4. Microempresa moderna
    - En rama moderna
    - En rama no moderna con ingreso mayor o igual a 4 SM
    - Profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso menor a 4 SM.
    - De sociedades jurídicamente establecidas.
  5. Microempresa de acumulación ampliada
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso mayor o igual a 2 SM y menor a 4 SM.
  6. Microempresa de acumulación simple
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso mayor o igual a 1 SM y menor a 2 SM.
  7. Microempresa de subsistencia
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso menor a 1 SM.
- Cuenta Propia o autoempleo**
8. Moderno
    - En rama moderna
    - En rama no moderna con ingreso mayor o igual a 4 SM
    - Profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso menor a 4 SM.
  9. De acumulación ampliada
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso mayor o igual a 2 SM y menor a 4 SM.
  10. De acumulación simple
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso mayor o igual a 1 SM y menor a 2 SM.
  11. De subsistencia
    - No profesional, técnico o graduado universitario en rama no moderna con ingreso menor a 1 SM.

**Anexo 5: Guatemala: Condición de actividad de la población: 1998-1999**

**Datos De Población**

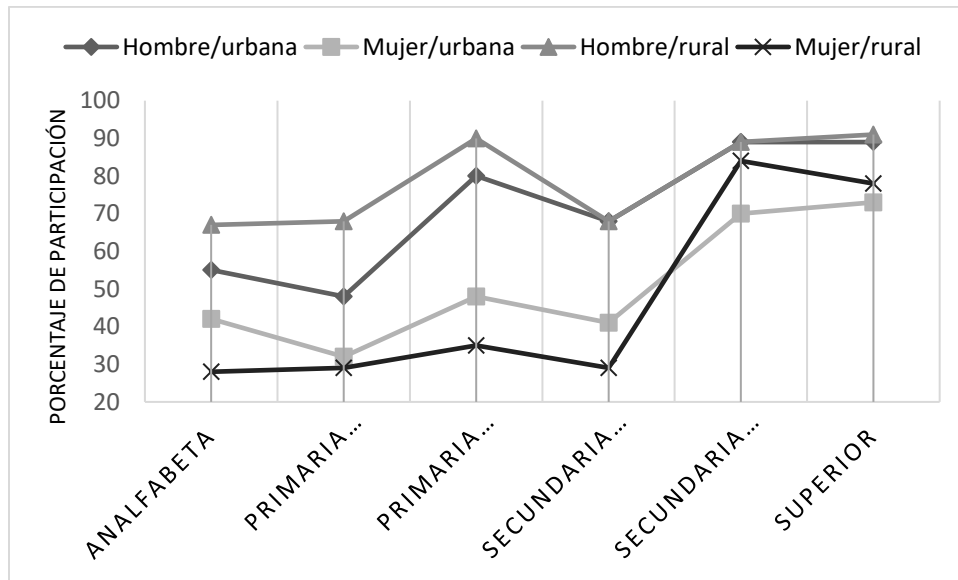
**Miles**

Población total	10,553	Tasa de ocupación plena urbano/rural	71%/55%
Urbana/Rural	40%/60%	Subempleo/desempleo urbano	26%/6%
Hombres/mujeres	49%/51%	Subempleo/desempleo rural	44%/5%
Menores de 7 años	2,212	Subutilización urbana/rural	14%/20%
De siete años o más	8,341	Mujeres. Rural. Ocup. plena/Desempleo: abierto/oculto. Subempleo	51%.1%/10%.36%
Población activa	4,363	Mujeres. Urbano. Ocup. Plena/Desempleo abierto/oculto. Subempleo	63%. 2%/5%.26%
Población ocupada	4,128	Hombres. Rural. Ocup. plena/Desempleo: abierto/oculto. Subempleo	52%. 1%/1%.45%
Tasa de subempleo	36%	Hombres. Urbano. Ocup. Plena/Desempleo abierto/oculto. Subempleo	71%. 4%/2%.23%
Tasa de desempleo /abierto/oculto	5%/2%/4%		
Tasa de subutilización global	17%		

Fuente: Trejos, Juan Diego. *La Microempresa en Guatemala en la Década de 1990*. Cuadernos de Trabajo No. 6. Ministerio de Economía. Costa Rica 2001. Extracto del Cuadro No. 1 y cálculos propios con información de dicho cuadro.

## Anexo 6: Guatemala: Tasa de Participación laboral

### Guatemala: Tasa de Participación Laboral por Género y Zona



**Fuente:** Cálculos propios con base en el informe: Guatemala: la microempresa en Guatemala: Años 1990.

## Anexo 7: Guatemala: Estructura de empleo

### Guatemala: Estructura del Empleo por Rama de Actividad

Rama de Actividad	Ocupados		Ingreso Laboral		Horas trabajadas	Utilización Mano de obra	
	Miles	%	Monto <sup>119</sup>	Índice <sup>120</sup>		Cesantía <sup>121</sup>	Subempleo <sup>122</sup>
Total	4,128	100	1,233	100	42	2	36
Agricultura	1,655	40	908	74	42	1	50
Industria y Minas	693	17	1,169	95	41	2	27
<i>Alimentos y Bebidas</i>	217	5	1,265	103	41	2	26
<i>Textiles y Confección</i>	295	7	695	56	37	1	29
<i>Otras</i>	182	4	1,800	146	45	2	24
Comercio minorista	590	14	1,091	89	40	0	30
Otros servicios	973	24	1,766	143	44	3	27
<i>Servicios a personas</i>	258	6	689	56	39	1	37

**Fuente:** Extracto del Cuadro No. 3 de La Microempresa en Guatemala: años 90. Juan Diego Trejos. P. 13.

<sup>119</sup> En quetzales corrientes.

<sup>120</sup> Ingreso promedio nacional igual a 100%.

<sup>121</sup> Cesantes como porcentaje de los ocupados más cesantes.

<sup>122</sup> Subempleados: visible e invisible como porcentaje de los ocupados.

### Anexo 8: Estructura de empleo por categoría ocupacional

#### Guatemala: Estructura del Empleo por Categoría Ocupacional y Tamaño del Establecimiento 1998-1999

Categoría Ocupacional	Ocupados Totales		Ingreso Laboral		Horas trabajadas	Utilización Mano de Obra	
	Miles	Estructura %	Monto <sup>123</sup>	Índice <sup>124</sup>		Cesantía <sup>125</sup>	Subempleo <sup>126</sup>
<b>Total</b>	4,128	100	1,233	100	42	2	36
<b>Trabajadores independientes</b>	1,423	34	1,320	107	40	0	31
Patronos	130	3	5,105	414	50	1	9
Cuenta propia	1,293	31	926	75	38	0	33
<b>Trabajadores asalariados</b>	2,055	50	1,176	95	46	3	34
Empleado público	184	4	1,994	162	42	3	34
Asalariado privado	1,696	41	1,137	92	47	3	26
Servicio doméstico	175	4	534	43	42	3	34
<b>Familiar no remunerado</b>	650	16			36	1	38
<b>Tamaño del Establecimiento</b>	4,128	100	1,233	100	42	2	36
De 1 a 4 trabajadores	2,754	67	980	79	40	1	39
De 5 a 9 trabajadores	323	8	1,402	114	46	2	36
De 10 y más trabajadores	1,052	25	1,703	138	48	3	30

**Fuente:** Cálculos del autor con base en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares 1998-1999 del Instituto Nacional de Estadística de la República de Guatemala.

<sup>123</sup> Ingreso laboral en la ocupación principal en quetzales corrientes por mes.

<sup>124</sup> Ingreso promedio nacional igual 100%.

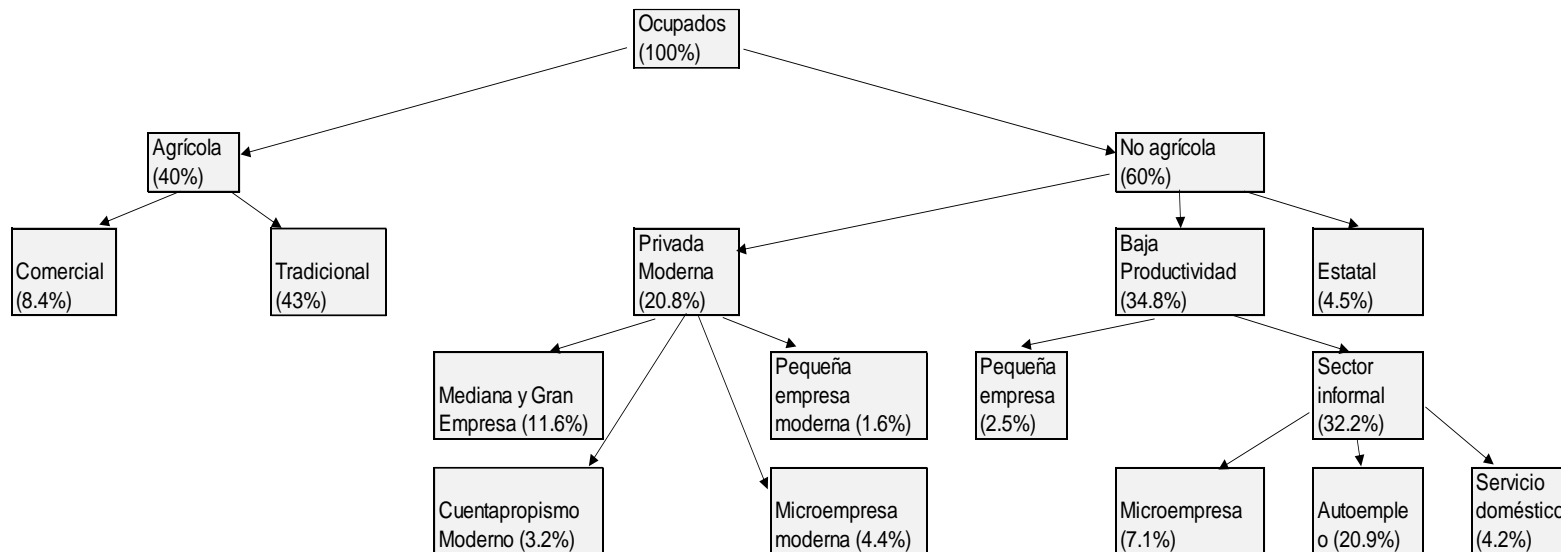
<sup>125</sup> Cesantes como porcentaje de los ocupados más cesantes.

<sup>126</sup> Subempleados, visibles e invisibles, como porcentaje de los ocupados.



### Anexo 9: Estructura del mercado de trabajo

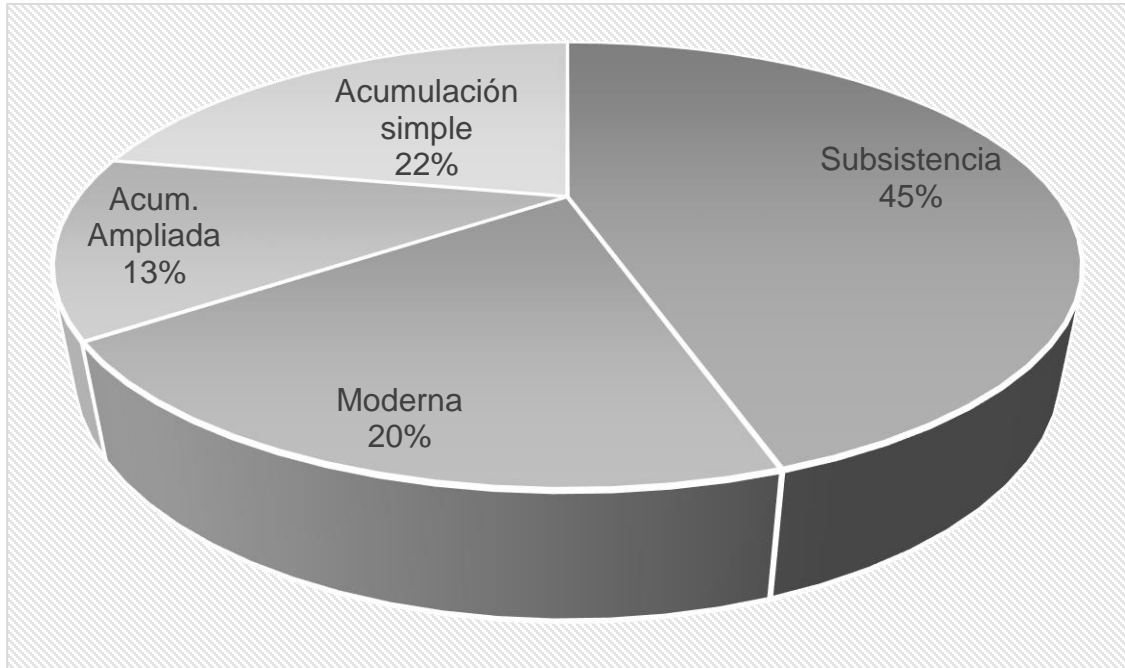
#### Guatemala: Estructura del Mercado de Trabajo según segmento, tamaño y estrato productivo Años: 1998-1999



**Fuente:** Trejos, Juan Diego. La Microempresa en Guatemala en la Década de 1990. Cuadernos de Trabajo No. 6. Ministerio de Economía. Costa Rica 2001.

**Anexo 10: Micronegocios y pequeña empresa**

**Guatemala: Micronegocios y Pequeña Empresa por Nivel de Generación de Excedentes  
Años 1998.1999**



**Fuente:** Elaboración propia con base en cuadro 14 de La microempresa en Guatemala: años 90.

**Anexo 11: Evolución del microcrédito**

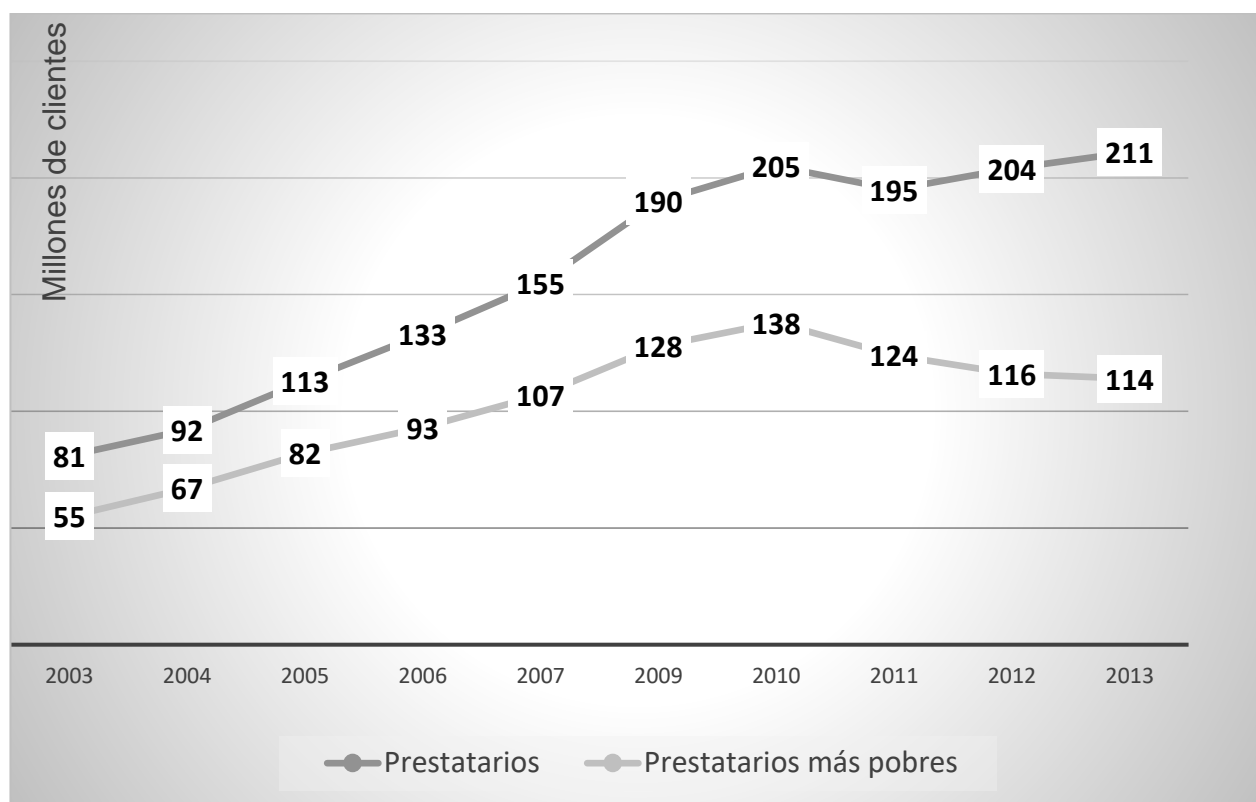
**Evolución del Microcrédito desde los años 60**

<b>Aspectos</b>	<b>Etapa</b>		
	<b>60's – 70's Créditos agrícolas</b>	<b>80's – 90's IMFs</b>	<b>2000- IMFs reguladas</b>
<b>Socios</b>	Proyectos/ONGs	Instituciones	Sistema financiero
<b>Servicios</b>	Crédito	Crédito y ahorro	Servicios financieros
<b>Ahorro</b>	No hay capacidad	Sí hay capacidad	Ahorro externo e interno
<b>Carencias</b>	Capital físico	Instituciones eficientes	Tecnología
<b>Estrategia</b>	Subsidio empresarial	Subsidio institucional	Rentabilidad alternativa

**Fuente:** CGAP, Finance of Microfinance, octubre 2002.

## Anexo 12: Evolución de prestatarios de microcrédito

### Evolución de Prestatarios de Microcrédito 1997-2013



**Fuente:** Elaboración propia con base en información de la figura 1 en: (Mapping Pathways out of Poverty, 2015, pág. 12).

### Anexo 13: Metodologías de microcrédito

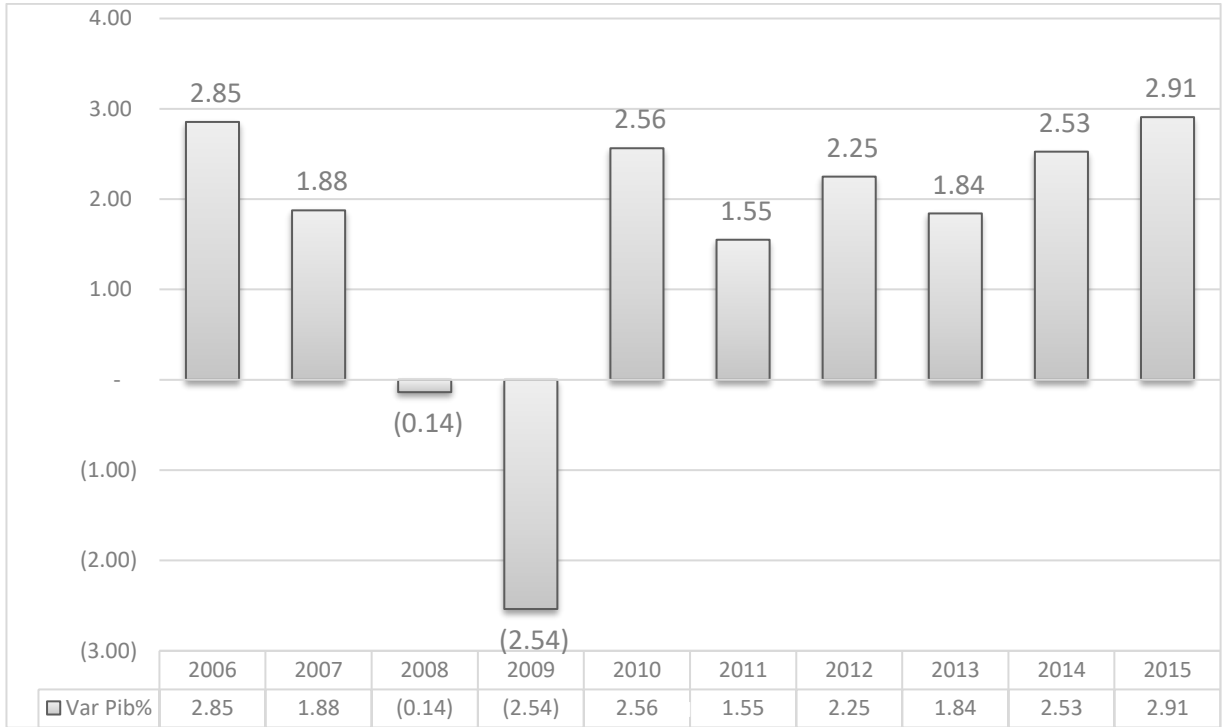
#### Microcrédito Metodologías crediticias

Método Grupal	Método individual
<b>A nivel de los clientes</b>	
<p>Se concede el préstamo con la condición de que los clientes se garanticen mutuamente en forma solidaria.</p> <p>Los miembros del grupo actúan como fuente de apoyo, de consejo y respaldo.</p> <p>La garantía solidaria asegura el acceso al préstamo sin requerir garantías reales.</p>	<p>Acepta cualquier tipo de colateral, incluso la prenda simbólica.</p> <p>Libera a los clientes de la formación de grupos y de ser responsable de la deuda de otros.</p> <p>Los préstamos pueden ser ajustados a la necesidad y capacidad de cada individuo, en monto y plazo.</p>
<b>A nivel de las entidades de crédito</b>	
<p>La garantía solidaria es un fuerte incentivo al repago.</p> <p>Es más fácil evaluar al cliente, ya que el grupo hizo una evaluación previa.</p> <p>El costo administrativo es más bajo para igual número de prestatarios.</p>	<p>La entidad crediticia conoce mejor a los clientes al evaluarlos.</p> <p>La combinación de la garantía prendaria simbólica junto con garantías personales puede ser muy efectiva para el repago.</p> <p>Es más fácil crecer con los mejores clientes, sin que exista una restricción impuesta por el financiamiento al grupo.</p>

**Fuente: Gutiérrez, Miguel.** *Las Microfinanzas. El sistema financiero en Guatemala.* Serie financiamiento del desarrollo. Cepal. Chile. 2009. P. 13.

**Anexo 14: Crecimiento económico de EE.UU.**

**Crecimiento Económico de Estados Unidos de América  
Variación Porcentual Anual Producto Interno Bruto**



**Fuente:** Elaboración propia con información del Banco de Guatemala: (Banco Mundial, 2021).

**Anexo 15 Guatemala: principales variables macroeconómicas**

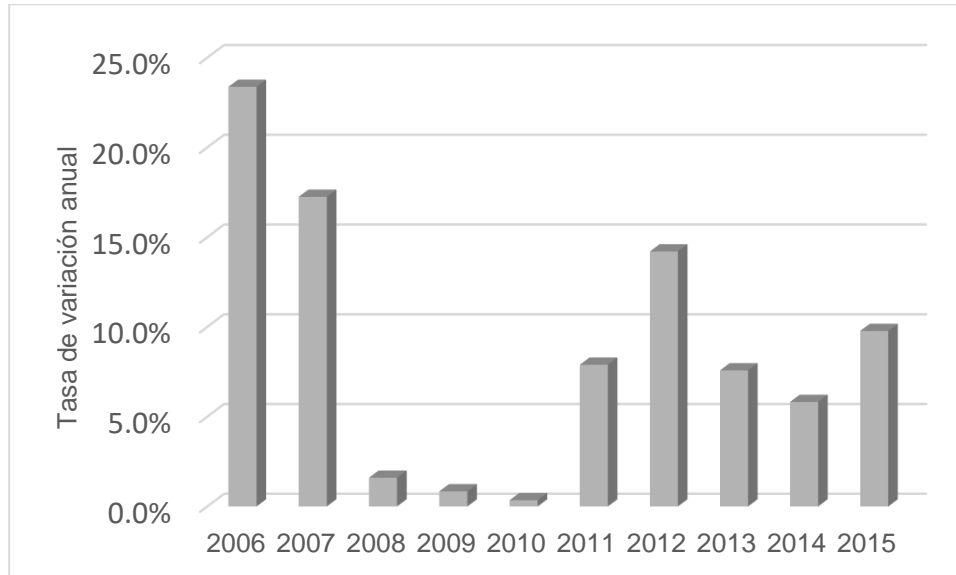
**Guatemala: Principales Variables Macroeconómicas**

<b>Año</b>	<b>Inflación (%)</b>	<b>Tipo de Cambio Q x US\$1</b>	<b>Tasa de interés activa</b>	<b>Tasa de interés pasiva</b>
2006	5.79	7.60	12.9	4.8
2007	8.75	7.63	12.9	4.9
2008	9.40	7.78	13.8	5.5
2009	-0.28	8.35	13.6	5.6
2010	5.39	8.01	13.3	5.3
2011	6.20	7.81	13.5	5.2
2012	3.45	7.90	13.5	5.4
2013	4.39	7.84	13.7	5.5
2014	2.95	7.60	13.6	5.5
2015	3.07	7.63	13.1	5.4

**Fuente:** Elaboración propia con información del Banco de Guatemala.

**Anexo 16 Guatemala: evolución del crédito bancario**

**Guatemala: Evolución del Crédito Bancario  
Tasa de Crecimiento en Términos Reales**



**Fuente:** Elaboración propia con base en información del Banco de Guatemala.



**Anexo 17: Sector bancario: Cartera vencida por tipo de deudor**

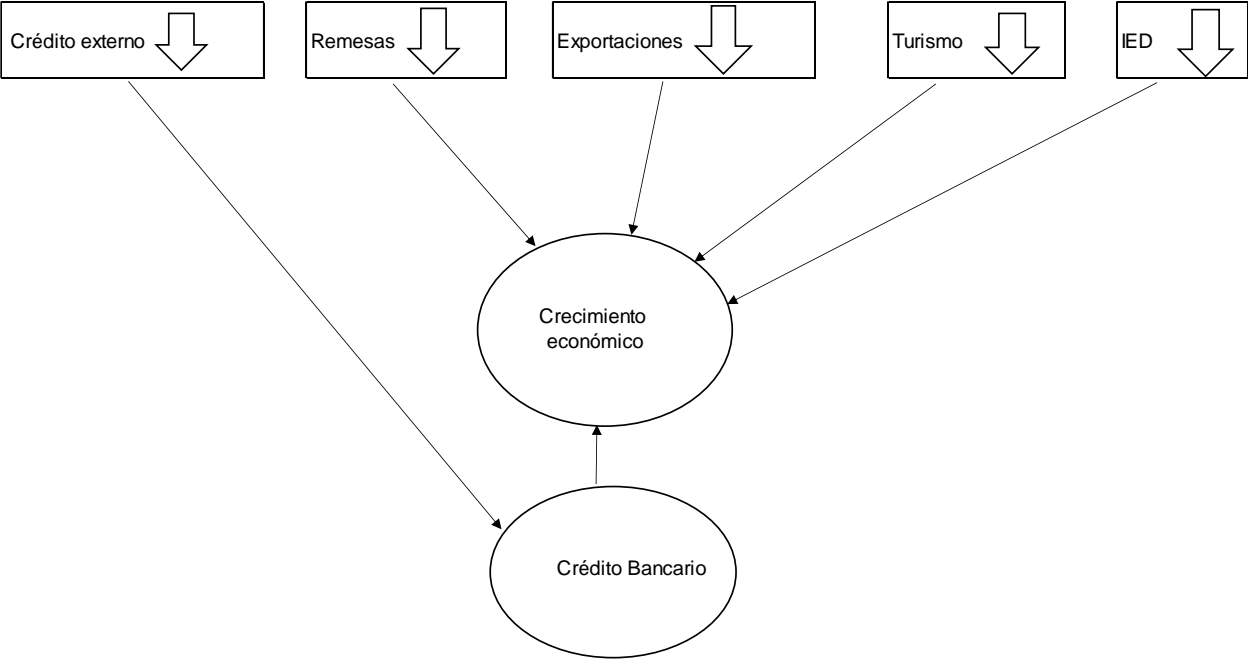
**Sistema Bancario: Cartera Vencida por Tipo de Deudor  
Años 2006-2012  
En Porcentaje**

Tipo de deudor	2006		2007		2008		2009		2010		2011	2012
	junio	diciembre	junio	diciembre	junio	diciembre	junio	diciembre	junio	diciembre	diciembre	junio
<b>Sector hogares</b>												
Consumo	3.9	4.9	5.7	4.1	3.6	3.7	4.5	4.0	4.1	3.5	2.7	2.2
Hipotecario para vivienda	5.7	4.0	4.6	3.8	3.2	3.1	3.4	3.0	3.1	2.9	2.6	2.7
<b>Total sector Hogares</b>	4.3	4.6	5.4	4.0	3.5	3.5	4.2	3.7	3.8	3.3	2.6	2.4
<b>Sector Empresarial</b>												
Mayor	1.1	1.0	0.8	0.9	1.3	1.0	1.2	1.3	1.1	0.9	0.7	0.7
Menor	6.5	6.4	6.2	5.6	5.8	5.4	6.4	5.5	5.9	3.9	3.0	3.2
<b>Total Sector Empresarial</b>	2.4	2.1	1.8	1.8	2.2	1.9	2.2	2.1	2.1	1.5	1.1	1.4
<b>Sector Microcrédito</b>	5.1	4.1	3.5	3.5	5.2	6.9	9.7	9.9	10.3	5.6	3.7	3.4
<b>Cartera Total</b>	2.9	2.8	2.8	2.4	2.6	2.4	2.9	2.7	2.8	2.1	1.6	1.6

**Fuente:** Superintendencia de Bancos. Informe de Estabilidad Financiera /números 8 y 11). 2010 y 2012. Tabla V.3

**Anexo 18: Mecanismos de transmisión economía internacional a la nacional**

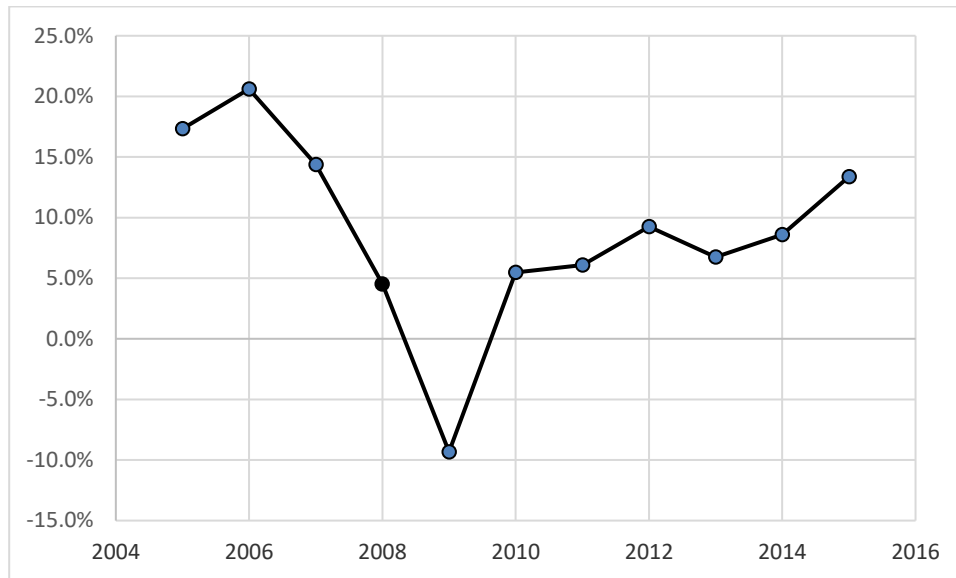
**Mecanismo de transmisión de la economía internacional hacia la nacional**



Fuente: Elaboración propia.

**Anexo 19: Guatemala: Remesas familiares**

**Guatemala: Remesas familiares  
2003-2019  
Tasa de crecimiento anual**



**Fuente:** Elaboración propia con información del Banco de Guatemala

## **Anexo 20: Criterios de calificación Planet Rating**

### **Criterios de Calificación Planet Rating**

<b>Escala</b>	<b>Definición</b>
A++	El actual desempeño institucional, operativo y financiero es óptimo. No hay ningún riesgo de degradación a corto plazo. La planificación de mediano y largo plazo está bien diseñada, la capacidad de ejecución es excelente y los objetivos tienen una alta probabilidad de ser alcanzados. Los riesgos en el corto y medio plazo son mínimos y/o bien manejados. Los riesgos en el largo plazo son adecuadamente monitoreados y anticipados. Los cambios en el entorno económico, político o social deberían afectar la condición financiera de la institución de forma mínima dada su alta resistencia.
A+ A A-	El actual desempeño institucional, operativo y financiero es excelente en comparación a los estándares del sector. La planificación de mediano y largo plazo está bien diseñada, la capacidad de ejecución es muy buena y los objetivos tienen una alta probabilidad de ser alcanzados. Los riesgos en el corto y medio plazo son mínimos y/o bien manejados. Los riesgos en el largo plazo son adecuadamente monitoreados y anticipados. Los cambios en el entorno económico, político o social deberían tener un impacto limitado en la condición financiera de la institución dada su habilidad para realizar ajustes rápidos a sus estrategias y/o para tomar acciones correctivas
B++ B+ B	El actual desempeño institucional, operativo y financiero es satisfactorio en comparación a los estándares del sector. La planificación de mediano y largo plazo está adecuadamente diseñada, la capacidad de ejecución es muy buena y los objetivos pueden ser alcanzados. Los riesgos en el corto y medio plazo son bajos y/o bien manejados. Las áreas de mejora han sido identificadas y están siendo atendidas. Los cambios en el entorno económico, político o social pueden tener un impacto en la condición financiera de la institución que sin embargo debería ser moderado.
B-	El actual desempeño institucional, operativo y financiero es cercano a los estándares del sector. Los riesgos en el corto y medio plazo son moderados, pero no están siendo atendidos completamente. La mayoría de las áreas de mejora han sido identificadas pero la planificación de mediano y largo plazo carece de uno o varios elementos críticos, la capacidad de ejecución es desigual y es poco probable que ciertos objetivos sean alcanzados. La institución es vulnerable a cambios importantes en el entorno económico, político o social.
C++ C+ C	El actual desempeño institucional, operativo y financiero está por debajo de los estándares del sector. Los riesgos de corto y medio plazo son moderados/altos, pero no se encuentran totalmente controlados. La mayoría de las áreas de mejora han sido identificadas pero la planificación a mediano y largo plazo carece de uno o varios elementos críticos, la capacidad de ejecución es débil y es poco probable que varios objetivos sean alcanzados. La mayoría de los procesos y sistemas están en pie, pero necesitan ser mejorados o actualizados. La institución es vulnerable a cambios importantes en el entorno económico, político o social.
D	Importantes debilidades en el desempeño operativo y financiero generan una alta vulnerabilidad institucional y un riesgo de no pago. El desempeño es muy deficiente en importantes áreas de evaluación.
E	Existen debilidades operativas y/o financieras y/o estratégicas que crean un riesgo sumamente alto de quiebra. El desempeño es muy deficiente en varias áreas importantes de evaluación.

**Fuente:** Planet Rating.