



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial

**ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO, PARA LAS
INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO A LOS
MICROEMPRESARIOS**

Néstor Arnaldo Hernández Navas

Asesorado por el Ing. Carlos Alex Olivares

Guatemala, mayo de 2010

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

**ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO, PARA LAS INSTITUCIONES QUE
OTORGAN FINANCIAMIENTO A LOS MICROEMPRESARIOS**

TRABAJO DE GRADUACIÓN

**PRESENTADO A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERÍA**

POR

NESTOR ARNALDO HERNÁNDEZ NAVAS

ASESORADO POR EL ING. CARLOS ALEX OLIVARES

**AL CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE
INGENIERO INDUSTRIAL**

GUATEMALA, MAYO DE 2010

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA**



NÓMINA DE JUNTA DIRECTIVA

DECANO	Ing. Murphy Olympo Paiz Recinos
VOCAL I	Inga Glenda Patricia García Soria
VOCAL II	Inga. Alba Maritza Guerrero de López
VOCAL III	Ing. Miguel Ángel Dávila Calderón
VOCAL IV	Br. Luis Pedro Ortíz de León
VOCAL V	Br. José Alfredo Ortíz Henrincx
SECRETARIO	Inga. Marcia Ivónne Véliz Vargas

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

DECANO	Ing. Herbert René Miranda Barrios
EXAMINADOR	Ing. Francisco Arturo Hernández Arraiza
EXAMINADOR	Inga. Marta Guisela Gaitán Garavito
EXAMINADOR	Ing. Pablo Fernando Hernández
SECRETARIA	Inga Gilda Marina Castellanos de Illescas

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Cumpliendo con los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de graduación titulado:

**ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO, PARA LAS INSTITUCIONES QUE
OTORGAN FINANCIAMIENTO A LOS MICROEMPRESARIOS,**

tema que me fuera asignado por la dirección de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, el 15 de abril de 2003



NESTOR ARNALDO HERNANDEZ NAVAS

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERIA

Como Catedrático Revisor del Trabajo de Graduación titulado **ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO, PARA LAS INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO A LOS MICROEMPRESARIOS**, presentado por el estudiante universitario **Néstor Arnaldo Hernández Navas**, apruebo el presente trabajo y recomiendo la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Edwin Antonio Echeverría Marroquín
Catedrático Revisor de Trabajos de Graduación
Escuela Ingeniería Mecánica Industrial

Ing. Edwin Echeverría
COLEGIADO 478

Guatemala, enero de 2009.

/mgp



El Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, el Visto Bueno del Revisor y la aprobación del Área de Lingüística del trabajo de graduación titulado **ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO, PARA LAS INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO A LOS MICROEMPRESARIOS**, presentado por el estudiante universitario **Néstor Arnaldo Hernández Navas**, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Ing. **César Ernesto Urquiza Rodas**
DIRECTOR
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial



Guatemala, mayo de 2010.

/mgp



Ref. DTG.144.2010

El Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, al trabajo de graduación titulado: **ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO, PARA LAS INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO A LOS MICROEMPRESARIOS**, presentado por el estudiante universitario Nestor Arnaldo Hernández Navas, autoriza la impresión del mismo.

IMPRÍMASE.

A large, stylized handwritten signature in black ink, consisting of a large loop and several vertical strokes.

Ing. Murphy Olympo Paiz Recinos
Decano



Guatemala, mayo de 2010.

/gdech

DEDICATORIA

A:

- MI DIOS** Mi Creador, por darme hasta el día de hoy bendiciones incontables.
- MIS PADRES** Efrain Hernandez Ortiz, Maria Luz Navas de Hernandez, Por sus sacrificios al darme educacion y amor durante toda mi vida.
- MI ESPOSA E HIJOS** Clarita, Kenneth, Alvin y Luis Pedro(q.e.p.d). Por ser mis Amores y ser la bendicion más grande que he recibido en mi vida.
- MIS HERMANOS** Jeanne, Alex y Junior Omar. Por ser mis compañeros incondicionales.
- MIS SUEGROS** Oscar y Clarita. Por su apollo y ejemplo hacia mi persona.
- MIS AMIGOS** Isaac, Bryan, Hector(q.e.p.d.), Estuardo, Gustavo, Roberto, Luis Alvarez, Amelia, mis compañeros universitario, Rudi, Selvin, Edwin, Hugo y Jose Luis. Por su amistad y apollo en todos los sentidos.

AGRADECIMIENTOS A:

- MIS PADRES** Por su amor y sacrificio, el haberme dado mi educación, porque en todo momento confiaron en mi y me proveyeron de lo necesario para realizarme como persona. Les doy infinitas gracias en esta oportunidad que he finalizado esta etapa en mi vida.
- MI ABUELITA** Dolores (abuelita Lola) por su constantes muestras de amor y de optimismo hacia la vida, en todo momento.
- MIS HERMANOS** Jeanne, Alex y Junior, por su compañía y amor, que me han expresado siempre.
- MI ESPOSA E HIJOS** Clarita, Kenneth, Alvin y Luis Pedro(q.e.p.d.) por su extraordinaria inspiración y amor que me hacen ser feliz cada día.
- MIS SUEGROS** Clarita y Oscar, por darme el ejemplo de perseverancia y lucha en la vida.
- MIS AMIGOS** Isaac, Bryan, Hector (q.d.p) Estuardo, Roberto, Gustavo., por el placer de conocerlos y compartir momentos inolvidables en diferentes etapas de mi vida.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	V
RESUMEN	VII
OBJETIVOS	IX
INTRODUCCIÓN	XI
1. ASPECTOS GENERALES DE LAS MICROEMPRESAS EN GUATEMALA	
1.1 La microempresa en Guatemala	1
1.2 Origen	3
1.3 Características principales	4
1.3.1 Diversidad	6
1.3.2 Vulnerabilidad	7
1.4 Obstáculos principales	8
1.4.1 Acceso a recursos financieros	8
1.4.2 Acceso a tecnología.	11
1.4.2.1 Capacitación empresarial	12
1.4.2.2 Capacitación técnica	14
2. ASPECTOS GENERALES DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	
2.1 Origen	17
2.2 Organizaciones en el campo de las microfinanzas	19
2.2.1 Cobertura	20
2.1.1.1 Amplitud	20
2.1.1.2 Profundidad	20
2.1.1.3 Calidad	20

2.3 Viabilidad financiera	21
2.4 Capacidad para prestar	22
2.5 Fuentes de financiamiento	26
2.6 La Cooperación internacional y su influencia	27
2.7 Incursión del sector formal a las microfinanzas	29
2.8 Experiencia en Guatemala	31
2.8.1 Bancos	32
2.8.2 Organizaciones e Instituciones	33

3. POLÍTICAS DE CRÉDITO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

3.1 Definición de microcrédito	35
3.2 Capacidad de la institución	37
3.2.1 Políticas de crédito	37
3.2.2 Garantía de préstamos	39
3.2.3 Plazo y monto de los préstamos	41
3.2.4 Análisis y requisitos	42
3.2.5 Recuperación del préstamo	44
3.3 Métodos de microcrédito	46
3.3.1 Bancos comunales	46
3.3.2 Grupos solidarios	56
3.3.3 Crédito Individual	62

4. ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO

4.1 Generalidades del riesgo crediticio	63
4.2 Factores de riesgo	64
4.2.1 Generalidades	65
4.2.2 Antecedentes generales anteriores al crédito	66
4.2.3 Fuentes de pago y estructura	67

4.2.4 Seriedad y moralidad	67
4.3 Importancia de controlar la morosidad	68
4.3.1 Medir y vigilar la cartera	69
4.3.2 Calcular el grado de mora y recuperación.	70
4.4 Consecuencias financieras de la morosidad	72
4.5 Tratamiento de la cartera con mora	74
4.5.1 Imagen y principios del programa	75
4.5.2 Sistemas de información	75
4.6 Seguimiento y control	76
4.7 Clasificación de cartera	77
4.7.1 Cartera vigente	77
4.7.2 Cartera morosa	78
4.7.3 Cartera vencida	78
4.8 Seguimiento al cliente	79
4.8.1 Seguimiento de prestamos individuales	79

5. IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO, PARA LA INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA (IMF) QUE OTORGA FINANCIAMIENTO A MICROEMPRESARIOS

5.1 Características generales de la (IMF) sujeta a estudio.	81
5.1.1 Organigrama de la IMF objeto de estudio	83
5.1.2 Finalidad de la IMF	83
5.2 Sistema de análisis de riesgo crediticio utilizado	
Actualmente por la IMF	84
5.2.1 Clasificación de prestamos	84
5.2.2 Flujograma de análisis crediticio actual de la IMF	86
5.2.3 Registro actual de prestamos	90

5.3 Propuesta del diseño de un sistema de análisis de riesgo crediticio computarizado	91
5.3.1 Esquema del sistema propuesto	91
5.4 Elementos del sistema e implementar	92
5.4.1 Entidades	92
5.4.2 Entradas de información	92
5.5 Características del sistema a implantar	92
5.5.1 Componentes	93
5.6 Flujograma de datos, secuencia lógica de los procesos Previo al análisis crediticio	94
5.7 Flujograma de análisis y evaluación del riesgo crediticio por Medio del sistema RATIOS	95
5.7.1 C1 Carácter	98
5.7.2 C2 Capital	100
5.7.3 C3 Capacidad de pago	101
5.7.4 C4 Condiciones	104
5.7.5 C5 Colateral	104
5.7.6 Decisión del analista de créditos	105
5.8 Instrumentos de medición del riesgo crediticio	106
CONCLUSIONES	109
RECOMENDACIONES	111
BIBLIOGRAFÍA	113

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

1. Estructura de Junta Directiva	48
2. Organigrama de IMF	83
3. Flujograma proceso análisis crediticio IMF	86
4. Flujograma de datos, secuencia lógica de los procesos previo al análisis crediticio	94
5. Flujograma de análisis crediticio sistema RATIOS	95

TABLAS

I. Información básica de la microempresa (1999-02)	2
II. Tipos de microempresas	5
III. Distribución porcentual de las situaciones que más le dificultan obtener un préstamo	10
IV. Diferencia entre países en desarrollo y desarrollados en las microfinanzas	36
V. Garantías para respaldar un préstamo	40
VI. Plazo de un préstamo	41
VII. Crédito individual	62
VIII. Clasificación de préstamos	84

INTRODUCCIÓN

El sector microempresario, toma un papel fundamental en el desarrollo de Guatemala, se le reconoce como un sector informal en la economía, aunque se debería saber que representa más del 80% de los establecimientos urbanos del país, de allí la importancia de su atención, por dinamismo positivo como fuente de ingresos y de empleo, aunque este no será nuestro enfoque vale la pena reconocer a grandes rasgos su papel como propiciador de desarrollo de un país.

Dentro de los desafíos a los que deben enfrentarse los microempresarios se destacan como principales la diversidad y vulnerabilidad, por sus características se considera la diversidad como un desafío porque varios sectores en los cuales participan con su actividad económica, por ende no existe una adecuada atención a cada grupo al tratar de considerarlos en sus necesidades. La vulnerabilidad, primeramente en el aspecto legal y como consecuencia no se les toma en cuenta para tener acceso a servicios productivos. Además una de las debilidades más obvias es la falta de registros y un adecuado manejo de sus recursos por falta de conocimientos mínimos de gestión administrativa.

Se puede estimar que la actividad económica al cual se le ha otorgado un crédito pueda incurrir en un riesgo para la institución que se lo concedió, no con el fin de discriminar a un determinado sector micro empresarial, sino el de proveer atención a aquellos sectores que fueron eficaces con el manejo de sus créditos.

1. ASPECTOS GENERALES DE LAS MICROEMPRESAS EN GUATEMALA

1.1 La microempresa en Guatemala

El término microempresa (ME) se refiere genéricamente a las unidades económicas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobre vivencia de sus propietarios. En esta definición se incluye a la microempresa, propiamente, y al autoempleo. Específicamente, se entiende por microempresa a las unidades económicas que contratan habitualmente mano de obra asalariada, mientras que autoempleo son aquellos que trabajan por cuenta propia y no contratan mano de obra.

Es importante indicar que la baja capitalización inicial de las ME tiende a generar en la mayoría de ellas, un círculo vicioso: baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos, escasa capacidad de reinversión productiva. Se cree que este círculo, en ciertas condiciones, podría revertirse si se lograran flujos externos que recursos que faciliten financiamiento y servicios técnicos desde una concepción integral, y si la intervención de los estados a favor de la ME respondiese consistentemente a políticas que posibiliten su adecuada inserción en las economías de los países.

En las últimas estimaciones disponibles de lo Organización Internacional (OIT, 1999) indican que el empleo en el sector informal representó, para 1998, el 48% del empleo urbano en América Latina y su participación viene en aumento pues pesaba el 44% ocho años atrás.

De acuerdo a estas estimaciones, seis de cada diez nuevos empleos urbanos generados en la región entre 1990 y 1998 pertenecen al sector informal. Resultados similares encuentra la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Según estimaciones de la CEPAL (2000), de cada 100 nuevos empleos creados entre 1990 y 1997, 69 corresponden al sector informal, sector que represento el 47% de los ocupados urbano en 1997. Las ultimas estimaciones disponibles para Guatemala, que se refiere al año 1989, señalan que el 57% de los ocupados urbanos se ubican en el sector informal, por encima de la media regional (CEPAL, 1999). Otras estimaciones sobre la misma fuente, obtienen que el sector informal representa el 55% del empleo en ese año (Carrera, 1998).

Tabla I. Información básica de la Microempresa (1999-02)

PAISES	PERSONAS INVOLUCRADAS EN MICROEMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA				TIPO DE UNIDAD ECONOMICA %		PARTICIPACIÓN SEGÚN GÉNERO %	
	Comercio	Manufactura	Servicios	Total	ME	AE	H	M
Panamá	95.108	65.558	123.088	283.751	35	65	75	25
Costa Rica	95.165	75.146	90.175	250.486	19	81	66	34
Nicaragua	109.965	45.955	77.140	233.060	15	85	n.d.	n.d.
El Salvador	353.965	148.722	112.462	614.556	16	84	42	58
Honduras	156.386	116.760	86.480	359.926	15	85	62	38
Guatemala	252.000	134.400	173.600	560.000	20	80	n.d.	n.d.
TOTAL	1.061.994	586.541	662.947	2.601.482	20	80	n.d.	n.d.

Fuente Prosamiento PROMICO/OIT

1.2 Origen

El crecimiento del fenómeno de la microempresa evidencia la incapacidad estructural del sistema económico para absorber los contingentes de nuevos integrantes de la fuerza de trabajo y, cuando lo hace, suele ser a costa del nivel de sus ingresos. De aquí que el auge del autoempleo, la exagerada difusión de actividades terciarias y las formas de producción basadas en pequeñas unidades de carácter familiar. Aparece en escena el fenómeno de la informalidad.

En general se identifica a la microempresa con el fenómeno de la marginación, con el desempleo y con las estrategias de sobrevivencia de quienes son expulsados del “sistema formal”, pero también se reconoce la importancia que estas unidades de producción tienen sobre la conformación del Producto Interno Bruto (PIB).

El concepto de microempresa tiene una connotación cuantitativa: “micro”, es decir, pequeño. Esta connotación lleva fácilmente a una confusión: la de tratar de distinguir la microempresa de otros tipos de unidades económicas con los mismos indicadores con que se distinguen a la pequeña y la mediana empresa. Éstas se diferencian entre sí por parámetros cuantitativos, especialmente su tamaño. Pero esto no es tan claro en el caso de la microempresa, tal es así que no en pocas ocasiones puede darse el caso donde la pequeña empresa es más chica que aquella.

Una aproximación a la de definición del concepto es la que se refiere a las unidades muy pequeñas que generan ingresos, que son propiedad y administradas por los propios empresarios, que trabajan ellos mismos en sus unidades, las que constituyen su principal medio de vida; que no tienen empleados o emplea muy pocos, recurriendo principalmente a los miembros de la familia; que usan muy poco capital, y que pueden tener o no carácter semi legal o informal, según la estructura jurídica del país de que se trate.

El trabajo y el capital no se separan plenamente en la microempresa. El microempresario participa en el proceso de producción; es todavía, en cierto, sentido un obrero. En la pequeña empresa, por el contrario es ajeno a las labores de producción. La microempresa es una unidad de producción con escasa división de trabajo, en el sentido que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad del proceso de producción. En la microempresa puede haber máquinas, pero el empleo de herramientas manuales mantienen cierta predominancia.

1.3 Características Principales

Puede intentarse una clasificación preliminar de los distintos tipos de microempresa teniendo en cuenta los siguientes factores:

Tabla II. Tipos de microempresas

FACTORES	TIPO	TIPO
POR SECTOR	PRIMARIO	SECUNDARIO – TERCIARIO
Por producto	Bienes	Servicios
Por antigüedad	Iniciales	En actividad
Por tipo de propiedad	Unipersonal o familiar	Cooperativa, otras formas asociativas legales
Por tipo de acumulación	Subsistencia	Acumulación simple o ampliada
Por grado de legalidad	Formal	Semi – Formal Informal

Este sector de la economía reúne algunas características muy particulares se pueden mencionar las siguientes:

- La mayoría de las personas ligadas a la actividad microempresarial pertenecen a niveles socioeconómicos bajos.
- El ingreso corresponde al principal o único ingreso familiar.
- El lugar de trabajo corresponde, en un altísimo porcentaje, a la misma casa de habitación del propietario de la microempresa.
- Aproximadamente en el cincuenta o sesenta por ciento de los casos, estas empresas no tienen formalizadas sus actividades (no tienen iniciación de actividades, patentes municipales, permisos específicos, etc.) y, por tanto, no tributan.
- No tienen un fácil acceso al mercado del financiamiento. En la mayoría de los países latinoamericanos, el otorgamiento de crédito a estas empresas ha sido asumido por organismos no gubernamentales (ONG), que en muchos casos no tienen lucro y no cobran intereses de mercado.

1.3.1 Diversidad

La microempresa se caracteriza por su diversidad interna. No es un conjunto homogéneo de empresas sino un agregado heterogéneo de unidades de distinta, productividad, técnicas de producción, ubicación espacial y geográfica, tipos de trabajadores, etc. Resulta muy difícil establecer algún tipo de uniformidad y esto debe tenerse en cuenta al momento de considerar generalizaciones sobre la microempresa. La diversidad o heterogeneidad microempresarial, se expresa en aspectos productivos, regulatorios, actividades económicas, socioeconómicas, estructurales y de expectativas. Interesa relevar la diversidad productiva porque de su reconocimiento depende la definición de políticas y estrategias eficaces de atención. Se distinguen tres tipos de microempresa que se diferencian, básicamente, por el tipo de población involucrada, sus activos y su capacidad de generación de ingreso: de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada.

Microempresa de subsistencia: Son aquellas que tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato. Es el segmento más grande de la tipología productiva microempresarial porque representa alrededor del 70% de las microempresas. Es el segmento donde se concentran los mayores problemas de tipo social de la microempresa, en la medida en que es también, donde los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.

Microempresa de acumulación simple: Son aquellas empresas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital. Están ubicadas el 26% de las microempresas. Este segmento es el más fluido, y representa una fase de tránsito hacia alguno de los otros dos grupos. Corresponde al momento en el que la microempresa empieza su evolución productiva hacia el crecimiento, cuando el empresario puede cubrir los costos de su actividad aunque aún no tenga capacidad de ahorro o inversión. Sin embargo, puede también corresponder a una etapa de declinación productiva.

Microempresa de acumulación ampliada: Son las empresas en las que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedentes e invertirlo en el crecimiento de la empresa. Este es el pequeño 4% del total de microempresas, donde la adecuada combinación de factores productivos y posicionamiento comercializador, permite a la unidad empresarial crecer con márgenes amplios de excedentes. Es el segmento donde los programas de servicios técnicos obtienen resultados de mayor costo/eficiencia, ya que existe una idea clara de la utilidad y mecanismos de crédito, la gestión, la comercialización, etc.

1.3.2 Vulnerabilidad

La microempresa en su mayoría no se ajusta a las regulaciones de registro formal esta excluida de los derechos que la ley otorga a las empresas que acatan las disposiciones vigentes.

Una de las debilidades más importantes es su carencia de capacidad de gestión empresarial que se expresa en la amplia ausencia de registros contables en la mayoría de microempresas. Más aún, a la falta de conocimientos mínimos de las herramientas básicas de gestión, se debe añadir el hecho que se carece de conciencia sobre este problema.

Las microempresas compiten en mercados dominados por otras formas empresariales mejor dotadas lo cual plantea la necesidad de reforzar su competitividad frente a empresas de mayor tamaño. Se sabe que las articulaciones comerciales de la microempresa con otras empresas como mercados de insumo o finales, son indispensables para su consolidación. El marco institucional y la realidad del mercado muchas veces no ofrece otras alternativas a la microempresa que una desventajosa articulación con empresas grandes (ciertos tipos de subcontratación, trabajos a domicilio, etc.)

1.4 Obstáculos principales

1.4.1 Acceso a recursos financieros

Las investigaciones en torno a las microempresas han encontrado que el problema fundamental que enfrentan en materia de recursos financieros, se relaciona más con la colocación de éstos en las empresas, que con su disponibilidad en las instituciones financieras que atienden el sector.

Las causas objetivas encontradas que causan este problema son las siguientes:

1. No existe una definición homogénea entre los bancos nacionales para identificar a los sujetos de crédito, el tipo de préstamo y la tasa de interés.

2. Existe un exceso de requisitos para el otorgamiento de crédito.
3. El trámite y la aprobación de la solicitud son lentos. Se estima que se requiere alrededor de 45 días para obtener la documentación que exige la institución financiera.
4. Los gastos de formalización son altos e incluyen comisiones, peritajes, legalización de documentos y seguros. Se calcula que estos costos pueden ascender a un 6% del monto del crédito y deben, además, cancelarse por adelantado.
5. Falta el concepto de “cliente”, ya que cada nueva operación de un mismo cliente, debe cumplir el trámite regular.
6. El nivel de garantías reales exigidas es excesivo.

El principal obstáculo que impide al sector microempresa participar en el mercado de oportunidades con el resto de sectores económicos es, el escaso acceso a los recursos financieros del país, lo que a su vez le impide acceder a otros recursos productivos así como aprovechar las oportunidades de inversión.

Además tiene dificultades para satisfacer los requerimientos de licitaciones públicas para las que tiene capacidad de participar si contara con el respaldo financiero necesario y exigido. Como resultado, microempresa carece de oportunidades reales de aumentar su productividad y expandir sus operaciones, lo cual repercute en sus posibilidades de acumulación.

En diversas oportunidades la inconveniencia del proceso de trámite produjo efectos muy serios en las micros, como: el abandono de un proyecto; la imposibilidad de cumplir con un proceso de licitación pública; la dificultad de emprender mejoras en el funcionamiento de las empresas, entre otros. Sobre este éste aspecto, dirigentes empresariales ha asegurado que los trámites bancarios son muy engorrosos, señalando que no se ajustan al nivel de desarrollo de las empresas que buscan el financiamiento y por ello no se concretan las operaciones de crédito.

Tabla III. Distribución porcentual de las situaciones que más le dificultan obtener un préstamo

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	CONSENSO
Tasa de interés que se debe pagar	27.5	ALTO
Gastos de Formalización	9.8	MEDIANO
Garantías que respaldan el préstamo	9.6	
Trámites	5.9	
Duración para recibirle préstamo	5.0	
Requisitos para ser sujeto de crédito	4.6	
Flexibilidad de los requisitos	2.7	BAJO
Plazo para pagar	2.5	
Documentos a presentar	2.0	
Información sobre el préstamo	1.5	
Dependencia a consultar	0.9	
Otros	0.1	
No sabe/No responde	27.8	
TOTAL	100	

Fuente: FUNDES COSTA RICA

1.4.2 Acceso a tecnología

En un proceso de cambio y apertura comercial, es indispensable que las decisiones de los empresarios estén acompañadas de información oportuna. La rentabilidad de los diferentes proyectos está afectada directamente por el contexto económico en que se desenvuelven las empresas. Al mismo tiempo, el medio es dinámico y ello implica que las unidades empresariales deben tomar decisiones rápidas y acertadas que le permitan asignar sus recursos de la mejor manera posible. Por eso es que la información, el acceso a las mejores tecnologías y la asesoría son piezas fundamentales en el desarrollo de las empresas.

No obstante, la realidad muestra un panorama preocupante. La mayor parte de las empresas no tienen acceso a la tecnología más moderna y sus prácticas de manufactura, comercialización y servicios, no siempre siguen las mejores prácticas. Según la opinión de muchos empresarios que han sobresalido, la carencia de acceso a la mejor tecnología disponible incide negativamente en la competitividad de sus productos. En este mismo orden, la falta de tecnología se explica por la poca disponibilidad de capital, o bien, por cierto temor con respecto al aumento inmediato del costo financiero. Esto ha contribuido a crear una situación precaria para las microempresas, las cuales se describen frecuentemente como empresas con tecnología obsoleta.

Aunque la tecnología es el principal factor que permite ganar a las empresas de todo tipo y tamaño una ventaja competitiva en el mercado; las empresas pueden encontrar muchas dificultades para llevar a cabo, por si mismas desarrollos en el campo de la investigación y la tecnología. Por eso, la cooperación entre diferentes empresas y organizaciones de investigación, la asignación de recursos, la inversión en innovación tecnológica y la elaboración de políticas públicas pertinentes pueden ser soluciones para dejar atrás el rezago tecnológico.

1.4.2.1 Capacitación empresarial

Es frecuente observar que el apoyo político a la microempresas es decidido, especialmente en cuanto a la formación y capacitación de los recursos humanos. Desafortunadamente es frecuente que no se definen allí con exactitud las entidades que han traducir este planteamiento en los programas y apoyos específicos, ni la forma en que se coordinarán y financiarán los esfuerzos de las organizaciones responsables de los servicios, ni la estrategia para dar amplio acceso a las unidades empresariales. Si bien existen instituciones públicas y privadas de servicios para la capacitación empresarial, esta oferta, que puede calificarse como adecuada, parece no encontrarse con demanda planteada por las empresas. Ello permite advertir que falta un enlace o encuentro de los medios y las necesidades.

Lo anterior se aplica al caso de las Micros, Pequeñas y Medianas empresas en Guatemala. Existe una política nacional de capacitación, que es ejecutada por INTECAP, ésta no responde a sus necesidades, de acuerdo a los empresarios. “Los cursos que ofrece se ajustan más a las demandas y necesidades de las empresas grandes. Los pequeños empresarios optan por proveedores privados de capacitación que diseñan los cursos en función de sus necesidades. En INTECAP la asignación de los recursos que provienen de todas las empresas, lo decide la Junta Directiva, en donde las empresas pequeñas no tienen representación, por lo que tampoco puede esperar que sus intereses sean atendidos con la idoneidad que se requiere”(entrevista).

Las micros tienen necesidades distintas de capacitación, que las empresas grandes: mayor necesidad de la especialización ya que sus actividades generalmente son menos estandarizadas y mayor necesidad de apoyo ya que cuentan con menores recursos para destinarlos a esos fines. Se ha observado que las necesidades de capacitación de las ME son más básicas y generales que en relación a las empresas grandes. Se ha determinado que las principales debilidades respecto a la capacitación tecnológica se concentran en:

- 1) La baja disponibilidad de la mano de obra calificada
- 2) El carácter empírico de la administración y estructura organización
- 3) La falta de estándares de producción, métodos y procedimientos
- 4) Baja capacidad para adaptación y diseño
- 5) Falta de infraestructura y fomento a la aplicación de la calidad. Estos factores resultan en una calidad inadecuada de la producción que pone a las empresas en desventaja al competir con empresas grandes y principalmente ahora, ante el proceso de apertura comercial (FEPYME 1998)

1.4.2.2 Capacitación técnica

Una de las áreas específicas de apoyo requerido es la capacitación del recurso humano. Este sector propone acciones concretas respecto al adiestramiento y la capacitación. Se propone, primero, incentivar la capacitación y necesidad de subsidios del Gobierno para el sector de ME, en donde las áreas de capacitación necesarias son básicas. Acá el sector fortalece la educación básica, como primer paso para permitir construir una plataforma para el posterior aprovechamiento de la capacitación técnica.

Cabe indicar que actualmente las ME no tienen representatividad expresa como un sector distinto en la determinación de la política nacional de capacitación. Se propone incorporar la representación del sector PyMe a la junta directiva de INTECAP quizás estableciendo determinados requisitos no solamente de representatividad sino también de idoneidad. Sin embargo la intención de mejora la participación de las empresas en las decisiones del país en materia de capacitación no deberían quedarse en dicha acción, sino complementarse con otra serie de medidas que en conjunto favorezcan tal propósito.

La ME hacen una menor utilización de la infraestructura de capacitación disponible en INTECAP, y es por eso que éstas no han dedicado los recursos y el tiempo para identificar y plantear sus necesidades. El fortalecimiento de las ME requiere más del factor administrativo, para poder aprovechar el factor de tecnología y capacitación del recurso humano. Además dentro del núcleo familiar es necesario hacer una mejor distribución de las funciones (entrevista).

Para una mejor utilización del recurso de capacitación en función de incrementar la productividad el ME debe cambiar su actitud. Además de la importancia del financiamiento debe dar atención a las áreas de gestión de calidad y desarrollo tecnológico (entrevista)

2. ASPECTOS GENERALES DEL INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

2.1 Origen

Las microempresas –negocios muy pequeños que emplean de 1 a 10 personas- constituyen una fuente importante de ingreso y empleo para los pobres. En muchos países en desarrollo, entre el 30 y el 80 por ciento de la población trabaja en dichas empresas. Los microempresarios se dedican a la producción (como a la agricultura o la fabricación de prendas de vestir), al comercio (como los vendedores callejeros) y a los servicios (como la preparación de alimentos), la microempresas tienden a poseer las siguientes características:

1. Son informales, es decir, no están registrados ni licenciados y no pagan impuestos comerciales.
2. Utilizan tecnologías tradicionales en lugar de modernas.
3. Son manejadas por los propietarios.
4. No llevan libros formales y no mantienen los ingresos de la empresa en forma separada de los de la familia.

En los últimos 20 años una amplia variedad de instituciones, principalmente organizaciones de servicio social sin fines de lucro, han elaborado métodos que les permiten otorgar préstamos a microempresarios y otros clientes pobres a un costo manejable, mientras se mantienen tasas elevadas de reembolso

Tradicionalmente los microempresarios no han tenido acceso a préstamos bancarios. Los préstamos que necesitan, de US \$25 a US \$1.000, son demasiados pequeños para que los bancos convencionales los administren económicamente. Debido a su falta de garantía, teneduría de libros y situación informal, la mayoría de los banqueros han considerado a los microempresarios como riesgos de crédito inaceptables. Esto ha dado lugar a que sus fuentes de crédito se hayan limitado principalmente a miembros de la familia, proveedores y prestamistas informales que por lo general cobran tasas de interés sumamente elevados.

Las principales Instituciones Microfinancieras (IMF) han demostrado que el suministro de estos servicios puede ser financieramente sostenible. Los clientes pueden utilizar el capital prestado en forma tan productiva que pueden pagar, y están dispuestos a hacerlo, tipos de interés que cubren el costo total del servicio. Varias instituciones microfinancieras ya tienen operaciones que son lo suficientemente lucrativas como para permitir un crecimiento exponencial basado en financiamiento comercial. El departamento de microfinanzas del Banco Rakyat de Indonesia, de propiedad del estado presta servicios a casi 20 millones de clientes. Las ONG de microfinanzas exitosas del Asia, África y América Latina se están convirtiendo en bancos comerciales o financieras.

En varios países del negocio de las microfinanzas está trayendo a los bancos comerciales privados.

Hoy en día hay miles de IMF en el mundo. Pocas han logrado la sostenibilidad financiera, pero muchas esperan hacerlo. Su motivación sigue siendo principalmente social, pero creen que el logro de la rentabilidad les permitirá ampliar su alcance mucho más allá de los limitados fondos de donantes o del gobierno de los que dispone para sus operaciones.

Este acontecimiento está abriendo la perspectiva de llegar a cientos de prestarios pobres. En este entorno, las IMF y los donantes que las financian están dando cada vez más énfasis al desempeño y la información financiera.

2.2 Organizaciones en el campo de la Microfinanzas

La Oficina de Desarrollo Microempresarial, de la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID), esta patrocinando apoyo a instituciones financieras reguladas en el campo de las microfinanzas desde el año 1999, ha diseñado un programa que tiene como objetivo:

1. Prestar información sobre tecnologías existentes y emergentes y sobre productos destinados hacia las microfinanzas.
2. Poner en relieve formas creativas de comercializar los productos de microfinanzas y disminuir los costos de transacción.
3. Identificar las mejores prácticas de reclutamiento y adiestramiento de personal administrativo para minimizar las operaciones.
4. Explorar otros temas relacionados con el mejoramiento de la rentabilidad y estrategias para ingresar al mercado de las microfinanzas.

USAID está comprometida a ayudar a las IMF a mejorar su desempeño, su rentabilidad y penetración en los mercados, proporcionando asistencia técnica de alta calidad – por medio de referencias – con relación a productos y servicios clave en este campo.

2.2.1 Cobertura

En microfinanzas, la cobertura se refiere a la prestación de una amplia gama de servicios financieros a un número elevado de clientes que no tienen acceso al sistema formal y puede ser medida de diversas maneras.

2.2.1.1 Amplitud

La amplitud de la cobertura se mide por los montos desembolsados y el número de clientes atendidos. Una IMF que tenga vocación de crecimiento logra mejoras rápidas en sus indicadores de amplitud cobertura.

2.2.1.2 Profundidad

La profundidad de cobertura indica el éxito alcanzado en superar las dificultades de llevarle servicios financieros a clientes difíciles. Usualmente estas dificultades son mayores cuanto más informales son los clientes. La profundidad de la cobertura se mide por el tamaño promedio de los préstamos y por la distribución de la cartera con base en ciertos criterios socioeconómicos. Por ejemplo, la profundidad de la cobertura puede ser medida por la proporción de clientes que son mujeres o que viven en las zonas marginales o rurales. Mediciones de la profundidad de la cobertura son importantes para determinar si, en su afán de crecimiento, la IMF ido dejando atrás a la clientela meta.

2.2.1.3 Calidad

La calidad de la cobertura se mide por el nivel de los costos de transacciones que se le imponen a los clientes y según cuán apropiados sean los términos de los contratos de crédito y de depósitos para la clientela meta.

Los microempresarios valoran más que nada la simplicidad de los procedimientos y la oportunidad en el desembolso de los préstamos. La calidad de la cobertura está relacionada con la autosustentabilidad en la medida en que esta última hace posible la confiabilidad que acompaña a las relaciones de crédito permanentes.

2.3 Viabilidad Financiera

La autosustentabilidad de la organización es una condición necesaria para prestarle servicios valiosos a clientelas amplias y crecientes, por períodos de tiempo prolongados. La autosuficiencia financiera le permite al intermediario una capacidad de crecimiento con independencia de los caprichos de los donantes. Un diseño organizacional adecuado, por su parte, hace posible la permanencia en el tiempo de la institución y crea incentivos que, al afectar el comportamiento de todas las partes involucradas, conducen a su éxito. El reto estriba en lograr estructuras de incentivos que permitan asegurar la viabilidad sin necesidad de abandonar a la clientela meta.

Una de las lecciones más importantes de los programas asistenciales del pasado estriba en el reconocimiento de la deficiencia más seria de intervenciones para proporcionarles servicios financieros a la población menos favorecida, ha sido la falta de viabilidad institucional de las organizaciones que fueron creadas con este propósito. En última instancia, la perjudicada por esta falta de viabilidad ha sido la propia población.

¿Por qué importa tanto la viabilidad? una preocupación por la viabilidad surge, primero que nada, de un reconocimiento de la escasez de los recursos. Si los recursos disponibles (fondos de los donantes) son limitados, sin instituciones autosuficientes habrá poca esperanza de llevarle servicios financieros a los numerosos hogares-empresa de los sectores informales que son depositantes o deudores potenciales. Los montos que se requerirían están más allá de la capacidad y de la voluntad política de los gobiernos y de las agencias internacionales.

La alternativa a organizaciones financieramente autosostenibles son programadas cuasi-fiscales caros y no viables, que no logran alcanzar más que a un número reducido de beneficiarios. Por eso, la viabilidad importa principalmente desde esta perspectiva de equidad; para poder llevarle el crédito a más que a unos pocos beneficiarios. Ello requiere del crecimiento o al menos de mantener el valor de la cartera de fondos prestables en términos reales, sin necesidad de inyecciones constantes de fondos externos. En caso contrario, la descapitalización de la organización significa que la cobertura de la clientela meta será cada vez menor, es decir, un menor número de prestatarios o montos de crédito cada vez menores para cada uno.

2.4 Capacidad para prestar

La viabilidad de un programa de microfinanzas mejora cuando logra aumentar, o al menos mantener, el volumen de sus fondos prestables, medido en términos reales, a través del tiempo. La capacidad de prestar de un programa es sostenible cuando:

1. Protege su carrera contra la inflación.

2. Recupera vigorosamente los préstamos, a fin de poder mantener los clientes nuevos.
3. Genera ingresos suficientes para cubrir sus costos.
4. Moviliza recursos locales agresivamente, a fin de ampliar su servicio.
5. Impone costos de transacciones (llenado de formularios, requisitos para acceder el crédito, tiempo entre la solicitud y la aprobación, etc) bajo a su clientela.

La principal responsabilidad de un programa de microfinanzas es mantener la integridad de sus fondos prestables. El programa mantiene esos fondos en custodia, a nombre de los donantes, incluyendo las agencias internacionales, y los depositantes que le confiaron estos, de forma que puedan facilitar actividades productivas microempresariales. Si el programa no protege el poder de compra de estos recursos, está rompiendo el acuerdo con las fuentes de fondos, las que esperan recuperarlos o ver garantizada su utilización en propósito de interés público por el que fueron donados.

Para mantener los fondos íntegros de la organización, el programa de crédito debe evitar la posibilidad de que su poder de recuperación se vea afectado por la inflación. Esto se logra únicamente si las tasas de interés que se cobran por los préstamos son positivas en términos reales. Si este poder de compra no es protegido el intermediario encontrará imposible recuperar los créditos. Como consecuencia, la organización tendría que ir reduciendo la cantidad de préstamos a sus clientes.

Aquí es importante reconocer que, si bien eventos inesperados pueden modificar la capacidad de pago de los deudores (riesgo objetivo), en última instancia es el comportamiento mismo de la organización el que determinará el éxito de la recuperación de los préstamos.

Para mantener una sólida institución, debe también evitar las pérdidas de operación. Esto implica que deben mantener los costos de operación a niveles bajos, evitando desperdicios e ineficiencias y buscando tecnologías de crédito más eficaces. La tasa de interés cobrada por los créditos debe cubrir la inflación esperada y los costos de operación de la institución, a la vez que haga posible crear suficientes reservas para pérdidas por la falta de pago de los mismos. Alcanzar este balance no es tarea sencilla, sin embargo si no se evitan la institución llegará a desaparecer.

La IMF necesitan márgenes de operación adecuados para ofrecer servicios de calidad a los microempresarios. Esta implica que las tasas de interés son más altas que los que cobrarían los bancos. Bajar esas tasas de interés a niveles que no permitan que el programa cubra todos sus costos no garantiza que el crédito sea barato y casi siempre es contraproducente. Es necesario reconocer que unos servicios de baja calidad le imponen costos de transacción adicionales al microempresario. Préstamos que no se dan oportunamente reducen la rentabilidad de sus actividades productivas. Procedimientos engorrosos desperdician su tiempo y esfuerzos. Lo que parece barato, si se toma en cuenta únicamente la tasa de interés, puede así resultar caro. La mayor parte de los programas de crédito subsidiados le ha impuesto elevados costos de transacción a sus beneficiarios.

Lo que interesa muchas veces para decisiones de inversión a los microempresarios es el costo total de los créditos. Las tasas de interés son sólo una porción de este costo, frecuentemente no la más importante. Hay otros costos implícitos, tales como el costo de oportunidad del tiempo utilizado en la transacción o las pérdidas debidas a retrasos en el desembolso de los fondos.

En el caso del crédito formal hay gastos legales, comisiones, estados contables, estudios de factibilidad, impuestos, costos de viajes, etc.

Cuando estos costos son altos, los créditos son caros para el cliente. No es de extrañar, que estas circunstancias para el microempresario no acuda a los bancos. Estos costos adicionales el pago de intereses tienden a ser altos en el caso de pequeñas transacciones crediticias, ya que con frecuencia son independientes del monto del préstamo. En lugar de cobrar tasas de interés bajas, los programas de microfinanzas deben concentrar su atención más bien en simplificar y flexibilizar sus procedimientos de otorgamientos de créditos. Aunque deben buscar una innovación constante a fin de reducir sus costos de operación y que tengan la necesidad de cobrar tasas excesivamente elevadas.

Como objetivos primordiales la IMF deben buscar:

Un margen financiero que cubra plenamente sus costos.

Un margen financiero que cubra el riesgo de prestar.

Un margen financiero que haga posible el crecimiento de la organización.

2.5 Fuentes de Financiamiento

Actualmente existen instituciones que se preocupan por el sector de la microempresa, actualmente el BID apoya : *el programa de pequeños proyectos*, que financia a organizaciones sin fines de lucro que trabajan con la microempresa; los *programas globales de la microempresa*, iniciativa lanzada en 1990 con el fin de crear líneas de crédito o líneas de redescuento para instituciones financieras formales y, en algunos a las ONG; y el *Fondo Multilateral de Inversiones*, FOMIN, creado en 1991 con el propósito de fortalecer al sector privado. Lo mas relevante de este fondo es apoyar a la pequeña y micro empresa.

Desde 1978 el BID ha financiado unos 600 millones de dólares en proyectos de apoyo a la microempresa, de esta experiencia han obtenido las siguientes conclusiones.

¹Primero: el sector microempresarial es muy heterogéneo y, por lo tanto, requiere de diversas formas de apoyo, dependiendo del tipo de microempresa de que se trate. En los últimos años en el BID existía una tendencia a formular proyectos que tenían más o menos la misma estructura, independientemente del tipo de microempresa a que se quería llegar; ahora se considera que la estructura de los proyectos debe adecuarse más específicamente al segmento de la microempresa que se pretende promocionar.

¹ Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Segundo: el marco regulatorio o marco político. Se ha observado sobre todo en las operaciones globales de financiamiento a la microempresa, que las políticas regulatorias, son elementos clave para la constitución y puesta en marcha de fondos de inversión orientados a la microempresa, sobre todo cuando se apoya programas de microfinanzas en el sector financiero: si no existe un marco legal apropiado, muchas veces el crédito no llega a la microempresa; lo mismo ocurre si no existe competencia en el sector financiero o si no hay posibilidades de crear nuevas instituciones aptas para financiar a la microempresa.

Tercero: se ha llegado a la conclusión de que, más importante que desembolsar un cierto número de créditos o prestar numerosos servicios, es la creación de capacidad permanente de ofrecer aunque sea unos pocos servicios financieros esenciales dirigidos a la microempresa. Las microempresas requieren fuentes permanentes de financiamiento y no solo de un crédito, que a veces se otorga como si se tratara de una dosis que se toma un día y se pretende que los problemas de inversión ya desaparecieron. Por estas razones, es imprescindible mantener la solvencia institucional de los servicios financieros para la microempresa.

2.6 La cooperación internacional y su influencia

Es creciente el interés de las diversas organizaciones internacionales y agencias bilaterales de cooperación por el tema de la promoción y financiamiento de la microempresa. El tema de la microempresa está en la agenda de organismos como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Unión Europea, entidades de cooperación como AID(EEUU), GTZ(Alemana) y la Cooperación Holandesa.

Son varias las razones por la que estas organizaciones se interesan tanto en el desarrollo microempresarial:

1. La mayoría de estas microempresas utilizan materias primas locales, otorgándoles un carácter multiplicador eslabonando su desarrollo con otras empresas.
2. Esta crean empleos tanto para hombre como para mujeres y, por tanto fuentes de ingresos para sectores, representado un instrumento efectivo para la erradicación de la pobreza de muchas regiones.
3. Estas se adaptan con mucha flexibilidad al mercado.

En junio de 1993 se creó una reunión de donantes y expertos convocada por el Banco Mundial un grupo consultivo para enfrentar la pobreza a través de programas micro financieros un Consejo Consultivo, decidieron implementar en 1995 un fondo de financiamiento a la microempresa con un compromiso de apoyo de 200 millones de dólares.

El BID ha formulado también una estrategia de desarrollo de la Microempresa en América Latina en los próximos cinco años (Programa Micro 2001). Considerando que los microempresarios realizan una contribución significativa a crear empleos, producción y generación de ingresos para la región.

La AID, jugó un papel pionero en la cooperación hacia el sector. Un ejemplo como el programa Gemini comprometió a universidades líderes a investigar el tema de la microempresa. El congreso norteamericano comprometió a la AID a asignar creciente importancia a la microempresa comprometiéndose con un presupuesto que debía llegar a un mínimo de 500 millones de dólares en 1995, pero cuya efectividad se redujo del presupuesto en un 30% de ayuda externa.

La UE y varios países miembros como la GTZ alemana y la Cooperación holandesa, han desarrollado programas específicos de apoyo a la microempresa. Además en Europa se formó un sistema de financiamiento alternativo, orientado a impulsar la economía popular. Surgen allí unas entidades que otorgan créditos como por ejemplo: La Sociedad Ecuménica de Desarrollo SCOD, FUNDES o RAFAD en Suiza, la Sociedad de Inversiones para el Desarrollo Internacional SIDI en Francia, FACET en Holanda.

2.7 Incursión del sector formal a las microfinanzas

Estas empresas (MIPYME) históricamente no han tenido acceso al sistema financiero formal, pero el éxito creciente de muchas instituciones da confianza en que en muchos casos el acceso al financiamiento puede proporcionarse en forma sustentable. Actualmente, es posible identificar y estar de acuerdo sobre los principios básicos del financiamiento exitoso a nivel micro, para que los donantes puedan trabajar conjuntamente en asegurar que las elecciones exitosas sean traspasadas a las instituciones que ellos apoyan.

El marco conceptual de apoyo de los donantes al financiamiento de la micro y pequeña empresa se centra en dos objetivos igualmente importantes y complementarios. En primer lugar, la cobertura incorpora el objeto de expandir el acceso a un número creciente de clientes de bajos ingresos. En segundo lugar la sostenibilidad otorga los medios para expandir y mantener la cobertura de la institución de crédito.

Los distintos tipos de clientes, micro y pequeñas empresas, tienen diferentes características y demandan servicios diferentes. Por lo tanto, es deseable incentivar una gran variedad de instituciones que usen métodos especializados para que atiendan a nichos particulares de mercado. Estas instituciones deben incluir bancos comerciales y de desarrollo, cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, organizaciones no gubernamentales (ONG), compañías financieras, cooperativas, asociaciones de ahorro y préstamo, y otros intermediarios especializados.

En América Central, las políticas de fomento de la MIPYME no son recientes. Se tiene noticia que existen desde fines de los años cincuenta, con normas legales. Sin embargo hasta comienzos de los noventa se conocen que el interés en el sector se hace cada vez más obvio, con acciones y políticas de amplio alcance.

2.8 Experiencia en Guatemala

En Guatemala opera, desde el 2000, el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, adscrito al Ministerio de Economía. Este Viceministerio esta encargado de facilitar el desarrollo competitivo de las MIPYME productoras de bienes y servicios. Está encargado también de coordinar todas las políticas y estrategias que faciliten el desarrollo competitivo de los sectores productivos MIPYME. Para ello, el Viceministerio tiene asignadas las siguientes funciones, entre otras:

Propiciar y gestionar la canalización de recursos financieros nacionales e internacionales para el desarrollo competitivo del sector.

Contratar, supervisar y dar seguimiento a los servicios financieros, de capacitación, asistencia tecnológica, comercial y otros.

Actuar como rector y coordinador del sector público de acuerdo con las políticas nacionales para la MIPYME, además coordinar para que otras organizaciones complementen actividades en su beneficio.

Favorecer y facilitar el desarrollo de mercados de servicios financieros y técnico-empresarial en el sector.

2.8.1 Bancos

En América Latina y El Caribe se afirman con particular frecuencia que el sistema bancario ha sido diseñado para atender en operaciones rentables únicamente a las empresas grandes y medianas, afirmación que se extiende a las instituciones de respaldo empresarial, en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte técnico.

En los últimos años, se han generado expectativas de los bancos del sistema, con objetivos reales de apoyo al sector informal, tales son los casos de BANCAFE, BANRURAL, BANCO DE ANTIGUA, BANCO INTERNACIONAL.

Las modalidades de los créditos en los bancos son: Crédito Individual: Con garantía Fiduciaria, Prendaria, Hipotecaria o Mixta; Grupos Solidarios; Bancos Comunales; Leasing.

Los requisitos para optar a un prestamos son los siguientes:

- Ser Guatemalteco y mayor de edad
- Ser Microempresario y tener un año de operar
- Estar solvente de compromisos financieros
- Poseer solvencia moral y buenas referencias
- Abrir una cuenta de ahorros con la institución
- No darle otro destino al crédito otorgado
- Asistir a las capacitaciones que se le requieran

2.8.2 Organizaciones e Instituciones

Entre los objetivos del financiamiento a los microempresarios por parte de las IMF, es facilitar un crédito que de deba utilizarse exclusivamente para facilitar el funcionamiento y crecimiento de las empresas y en consecuencia mejorar la vida del microempresario y su familia algunas de que trabajan en Guatemala son: FENACOAC, R.L. Fundación Génesis Empresarial, Fundación Mentores Empresariales, FEPYME, FUNDAP, FUNDESPE, FUNDESEM.

La forma de trabajar de estas instituciones son muy similares; Primero: Identifican microempresas cuyos propietarios tengan el deseo de mejorar su negocio, Segundo: Mantienen con regularidad una serie de capacitaciones para desarrollar en los microempresarios la capacidad de trabajar hacia los objetivos deseados por ellos, Tercero: Les ayudan a identificar sus necesidades reales, Cuarto: Les proporcionan ideas para iniciar el cambio deseado, cuando el recurso necesario es el crédito les ayudan a tener acceso a ellos, Quinto: Mantienen un entrenamiento constate, para observar su progreso.

Existen además programas que permiten que de una manera ordenada, los interesados en el financiamiento alcancen la posibilidad de obtenerlo. Principiando en hacerse miembros por medio de una membresía la cual les permite: Asistir a sesiones de la Asociación, en la cual podrá relacionarse con otros microempresarios que tienen sus mismos propósitos.

Los programas que caracterizan el proceso de financiamiento son: Capacitación, Financiamiento y, Convenio. Con lo cual se pretende lograr que el crédito ayude a facilitar el funcionamiento y crecimiento de la microempresa.

3 POLÍTICAS DE CRÉDITO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

3.1 Definiion de Microcrédito

Este no es un concepto nuevo: los bancos Raiffeisen y otras cooperativas de ahorro y crédito que surgieron en Europa en el siglo XIX prestaban servicios a los granjeros y artesanos. Tenían todo de las instituciones de microfinanzas excepto el nombre. Lo que diferencia a la microfinanciación de la financiación convencional es que se propone servir a los pobres (y en general a las personas que están fuera del alcance del mercado financiero formal) y seguir siendo sostenibles. El microcrédito promete reducir la pobreza si las subvenciones perpetuas y utilizar el mercado para obtener un bien social.

Tres son los beneficios socioeconómicos de la microfinanciación:

Creación de empleo

Reducción de la pobreza

Potenciación

El microcrédito se asocia primeramente con la reducción de la pobreza en los países en desarrollo, y en los últimos 15 años se ha extendido globalmente, con planes, programas y políticas gubernamentales en todo el mundo. Casi 90 países cuentan con instituciones de microfinanzas (IMF) con concentraciones relativas en América Latina y Asia.

Aunque la microfinanciación es un fenómeno global, existen importantes diferencias, en particular entre países en desarrollo y países desarrollados, en lo que respecta al tamaño, volumen de las carteras de préstamos, y resultados de las instituciones que prestan servicios de microfinanzas. En los países en desarrollo, la microfinanciación es una estrategia para desarrollar el sector financiero, y lograr que el mercado sea más accesible para los pobres. Dada la enorme demanda reprimida de capital, la microfinanciación puede ser una estrategia rentable que ayuda a los trabajadores pobres a sobrevivir, mejorar su calidad de vida, y crear empleos para éste y otros sectores de la población.

Tabla IV. Diferencias entre países en desarrollo y desarrollados en las microfinanzas

	Países en Desarrollo	Países Desarrollados
Objetivos	Prestación de servicios financieros a los pobres sobre una base sostenible	Concesión de crédito para asistir a grupos destinatarios específicos
Tamaño del mercado	La mayoría de la población: entre el 60 y el 80 por ciento de los hogares	La población en la minoría
Densidad del mercado	Alto, lo cual disminuye los costos de transacción	Bajos, altos costos de transacción
Acceso a los servicios financieros	Existe una financiación informal generalizada	Sector financiero competitivo
Alternativas de ingresos	Recursos limitados, sueldos y transferencias	Ingresos, recursos y seguridad más amplia
Monto de los préstamos	Reducido, a menudo superior al PIB per cápita	Inferior al 5% per cápita
Posibilidad de recuperación total de los costos	Más del 60% de las IMF son rentables	Poco probable

Adaptado: Calmeadow Metrofound: A Canadian Experiment in Sustainable Microfinance 2001

Para nuestro estudio definiremos al “crédito como un acto de confianza o credibilidad en el que se entregan recursos para ser destinados a un fin, confiando en que se acepten las condiciones y estipulaciones para el pago del capital y el precio justo por el uso de tales recursos”.¹

3.2 Capacidad de la Institución

La microfinanciación se lleva a cabo en una variedad de estructuradas instituciones, como se ha observado la mayoría de IMF son ONG sin fines de lucro. Estas se establecieron con el único propósito de proporcionar servicios de microfinanzas, y en otros casos estas comenzaron proporcionando servicios no financieros, para luego decidieron agregar microcrédito a sus programas. Con frecuencia estas instituciones continúan proporcionando servicios financieros y no financieros.

La ONG no financieras que agregan una operación de microcrédito con frecuencia halla que, debido a la gran demanda, el servicio financiero termina por dominar sus operaciones.

3.2.1 Políticas de Crédito

Las políticas de crédito establecen las directrices generales que se debe tomar en cuenta para que el servicio de crédito, que se presta a las microempresas sea ordenado. Estas directrices ofrecen orientación para que se mantenga una cartera sana y se pueda desarrollar aumentando a sus beneficiados, con la finalidad de mantener los ingresos óptimos para la autogestión y capitalización de la organización.

¹ Fundación Mentores Empresariales

De acuerdo a la fuente de financiamiento podemos mencionar los siguientes:

Capital Institucional: Estos recursos podrán utilizarse para financiar proyectos de créditos de hasta 12 meses.

Aportaciones: Podrán financiarse con esta fuente operaciones de crédito hasta 12 meses.

Fuentes Externas: Cuando los fondos provengan de préstamos externos, estos se utilizaran para financiar proyectos de crédito bajo las condiciones contractuales que se realicen con la entidad financiera que le otorgue el crédito a la Organización.

Con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social de sus asociados, el servicio de crédito será principalmente para las actividades productivas.

LINEA	PRIORIDAD
Comercio e Industria	1
Servicios	2
Otros	3

Para determinar la tasa de interés a cobrar sobre préstamos, se toma en cuenta: Los productos necesarios que requiere la Organización, el valor real de la moneda y la necesidad de manejar las tasas de mercado financiero. Por esta circunstancia:

- a. La tasa de interés a cobrar sobre préstamos concedidos con fondos propios será del 3% mensual sobre el monto autorizado, pudiendo variar con la autorización del Consejo de Administración, previo análisis del Comité de Créditos.
- b. La tasa de interés a cobrar sobre préstamos concedidos con fondos externos será determinada por el Comité de Créditos, de conformidad con la tasa de interés pactada del crédito externo.
- c. En los casos de novaciones, se aplicará adicionalmente a la tasa de interés vigente que tenga la Organización, el 1% sobre el monto a novar. En casos de novaciones del contrato, el plazo máximo a conceder será de 12 meses máximo a criterio de comité financiero, independientemente de cual sea la línea financiera.

3.2.2 Garantía de préstamos

La capacidad de pago, tanto para el microempresario como para los que sirvan como codeudores, constituye el elemento más importante para decidir sobre la concesión del crédito, para ello se consideran los siguientes aspectos:

- a. La capacidad de pago normal sobre la base de los ingresos normales del prestatario o de sus codeudores si se da el caso. Se calculará un máximo del 35% sobre los ingresos individuales y/o familiares, según sea el estado civil del prestatario; y el 39% de ingresos individuales de sus codeudores.

A los porcentajes anteriores se les aplicará el índice inflacionario visualizado durante el período de vigencia del contrato crediticio.

La diferencia entre sus ingresos y gastos normales regulares, será lo que defina la capacidad de pago.

- b. En un proyecto productivo, la utilidad neta originada de las ventas de la producción, debe ser capaz de pagar el capital, los intereses y otros que se deriven del crédito y dejar una proporción en concepto de utilidades o retorno de la inversión del asociado.
- c. Se deberá contar con un fiador que tenga estabilidad laboral mínima de un año.
- d. La capacidad de endeudamiento del fiador deberá ser igual o mayor a la del deudor.

Con el propósito de garantizar el reembolso de los préstamos se aceptaran las siguientes garantías:

Tabla V. Garantías para respaldar un préstamo

FINDUCIARIAS	Cuando se respalde con el sueldo de un codeudor el crédito
DERECHOS DE POSESIÓN	Cuando sea respaldado por derechos de posesión declarados en protocolo de escritura pública, ya sea esta del prestatario o de su fiador
HIPOTECARIA	Cuando la garantía sea sobre bienes inmuebles debidamente registrados
MIXTA FIDUCIARIA Y DERECHO DE POSESIÓN	Este tipo de garantía sólo se promocionará para aquellos asociados que hayan demostrado buen record y cumplimiento total en sus créditos y que se les imposibilita registrar su propiedad

GARANTIAS NO ACEPTABLES	Garantías prendarias bienes perecederos Bienes litigiosos Bienes en propiedad pro indiviso (varios dueños) Egidos Municipales Declaración Jurada de derechos de posesión Documentos privados de compra-venta Garantías hipotecarias en 2º o 3er lugar cuando las anteriores no estén a favor de la Organización Otras cuya situación sea dudosa
--------------------------------	--

3.2.3 Plazo y monto de los préstamos

Se podrá otorgar préstamos a sus asociados, para financiar las actividades económicas siguientes con sus respectivos plazos:

TABLA VI. Plazo de un préstamo

DESTINO	PLAZO y MONTO	OBERVACIONES
Comercio	Hasta 12 meses de acuerdo a las opciones de comercio. De Q500 hasta Q6,000	Analizar opciones de la línea de crédito de acuerdo al tipo de negocio
Industria	Hasta 12 meses de acuerdo al tipo de negocio. De Q500	Tomaremos énfasis a las micro y pequeñas empresa

	hasta Q6,000	
Servicios	Hasta 12 meses. De Q500 hasta Q6,000	Compra de equipo, mobiliario para oficinas profesionales, herramientas, maquinaria u otras empresas de servicio.

Un comité de créditos examinará las solicitudes que excedan los límites anteriores, otros montos se concederán si son aprobados por este comité.

3.2.4 Análisis y requisitos

Por medio de un asesor de crédito, todo aquel microempresario que necesite financiamiento, debe presentar su solicitud con los siguientes documentos:

- a. Cédula de Vecindad
- b. Información de ingresos y egresos
- c. Constancia de ingresos. (Si los tuviera)
- d. Garantía
 1. Escritura pública o registrada
 2. Certificación del Registro de la Propiedad Inmuebles del bien puesto en garantía y comprobante de pago del impuesto del último trimestre en relación a la presentación de la solicitud.
 3. Fotocopia de cédula de vecindad de los fiadores
 4. Codo de cheque del mes anterior a la solicitud (Si el o los fiadores son empleados del gobierno)

5. Estados patrimoniales, relación de ingresos y egresos o balance general, y estado de resultados (Si el usuario es comerciante grande, según sea el caso)
 6. Otros que a consideración del comité de créditos deben de ser solicitados de acuerdo a la magnitud del crédito.
- e. Cualquier otro documento o constancia que el comité de créditos considere conveniente para ejecutar el trámite.

Para la concesión de préstamos se tomarán en cuenta los siguientes aspectos:

Destino: Los préstamos se concederán para fines productivos, o bajo las condiciones pactadas por la entidad financiera y la organización.

Plazo: El plazo será fijado por el consejo de administración, tomando en cuenta el origen y destino de los fondos.

Monto: La cantidad máxima de acuerdo a los rubros existentes en el servicio de crédito, lo determinará el consejo de administración, tomando en cuenta el origen de los fondos.

Garantía: Las garantías serán bienes inmuebles o fiadores (asalariado público, privado y comerciantes) aceptables para asegurar la recuperación de los fondos invertidos en préstamos, los que serán determinados por el consejo de administración en su política administrativa.

Forma de pago: Los préstamos serán pagados mediante cuotas semanales, quincenales o mensuales (formadas por capital e intereses), los cuales serán determinados de acuerdo al capital y al tiempo solicitado, los que será normado por el consejo de administración en sus políticas.

Una vez se llenen estos requisitos, el asesor o el personal de crédito, será el encargado de obtener y consignar la información a los asociados solicitantes en las formas establecidas para ello, debiendo efectuar una entrevista al requiriente con el fin de obtener y afinar la información, para contar con un expediente de crédito con información confiable y elaborando técnicamente. Además debe proporcionar al requiriente los lineamientos para el buen manejo o inversión del crédito y las consecuencias normales y judiciales de los procedimientos utilizados en cobranza o si se incurre en mora.

Una vez se haya realizado esta entrevista, toda la información será confidencial, para que luego el sub-comité de créditos evalúe las solicitudes y emitirá el dictamen respectivo, tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Veracidad de la información proporcionada, la que deber verificarse antes del análisis crediticio.
- b. Verificación del record crediticio, referencias personales y/o comerciales según sea el caso.

3.2.5 Recuperación del préstamo

El proceso de cobranza se realizará de la siguiente manera:

- a. Estará a cargo de la sección de cobros del departamento financiero, quien coordinará los esfuerzos y labores de cobranza administrativa, extrajudicial y judicial.

- b. Cobranza administrativa se efectuará a partir del primer mes de atraso, con envío de la notificación de cobro.
- c. Se efectuará una comunicación personalizada con los usuarios de crédito morosos (especialmente los que tengan créditos grandes) mediante avisos previos de pago, citaciones en la oficinas administrativas y visitas domiciliarias. Todas las citaciones y/o notificaciones serán enviadas con copia par el codeudor o codeudores.
- d. Efectuar visitas domiciliarias a partir de la tercera cuota de atraso, en créditos difíciles. Durante el tercer mes de atraso podrán llegarse a arreglos de amortizaciones de cuotas vencidas, con el aval del jefe de la sección de cobros, convenio que se respetará por ambas partes.
- e. Los asesores deben responsabilizarse por la cobranza en los casos de asociaciones de su área y mantener estrecha comunicación con la sección de cobranza en cuanto a la información y resultados.
- f. A partir del cuarto mes de atraso, traslado del préstamo moroso a cobro extrajudicial y judicial según sea el caso.
- g. Procedimiento de demanda automática a partir del quinto mes de atraso, así como procuraduría propia (de la Organización) en el trámite ante el juzgado y notificaciones respectivas. En este período ya no se podrá llegar a convenio de amortizaciones entre el asesor y el asociado moroso.
- h. Se buscará todos los medios necesarios para que la cobranza judicial sea ágil y efectiva, para controlar y atacar la morosidad.

3.3 Métodos de Microcrédito

3.3.1 Bancos Comunales

¿Qué son bancos comunales? son grupos de mujeres que se agrupan localmente en una organización financiera, propiedad de las usuarias miembros de una comunidad, cuya finalidad es captar recursos otorgar préstamos e incentivar el ahorro, en los productos rurales artesanales comerciales y prestadoras de servicio, apoyando las actividades de desempeño su estrategia se dirige a fomentar el desarrollo local que sugieran las socias y las organizaciones cooperantes.

Las socias potenciales de la organización deben vivir en la comunidad. Desarrollar actividades productivas, de servicio y/o comerciales ser de reconocida solvencia moral, compartir intereses comunes y tenerse confianza mutuamente.

La participación y compromiso de las socias se manifiesta a través del aporte en tiempo que realizan, desarrollando de esta manera, el sentido de propiedad de los mismos.

La estrategia de capacitación con mecanismos claros y sencillos, orienta para que sean las propias socias, contando para ello con el acompañamiento de un facilitador financiero, quienes seleccionan a las usuarias, desarrollan sus propios reglamentos y establecen las normas y procedimientos para el trabajo interno. Contribuyendo ha fomentar y crear una conciencia de propiedad y respeto hacia su propio producto.

Programa de capacitación: Pre-crédito, Primera etapa: formación de los bancos comunales. Paralelamente se atiende un programa de alfabetización para personas analfabetas. Segunda Etapa: formación de directivos/ administración del crédito y del banco comunal

Primera etapa de capacitación: Formación del Banco. Visitas de reconocimiento

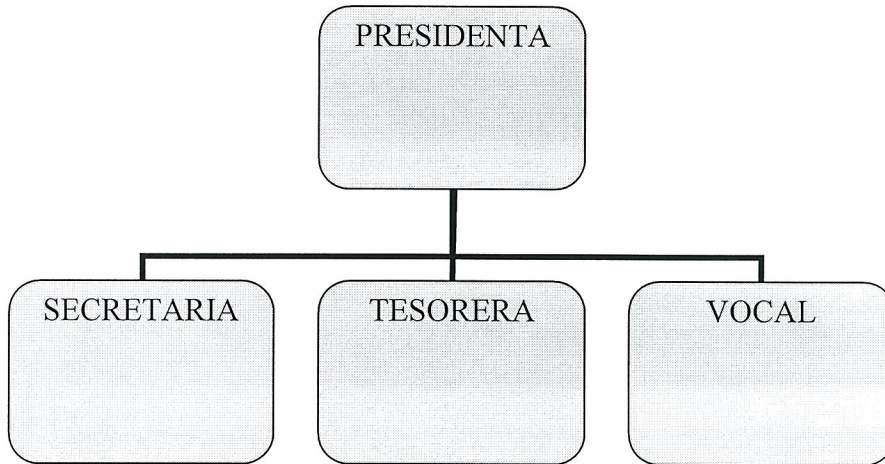
Reglamento interno: Se determina el perfil social, condiciones de ingresos, sanciones estructura organizativa.

Reglamento de ahorro: Se define tipo de ahorro para socias y asociadas, condiciones de ahorro (plazos, monto, tasas de interés a cancelar, uso del dinero, etc.)

Reglamento de crédito: Se establece requisitos para solicitantes, condición del crédito montos y actividades que se financian con recursos propios. Se aprende sobre condiciones aportes externos

ESTRUCRUA DE JUNTA DIRECTIVA

Figura I. Estructura Junta Directiva



Presidenta, secretaria, tesorera, vocal una persona

FISCAL COMITÉ DE CRÉDITO Y DE COMERCIALIZACIÓN

Para el comité de crédito y de comercialización se sugiere sean tres personas respectivamente.

Durante este periodo se propone que las socias aprendan a leer y a escribir aunque se entiende que por el corto tiempo, será a nivel básico, lo mínimo para poder ingresar al banco comunal.

Segunda etapa de capacitación: Formación de junta directiva del comité de crédito y fiscalía.

Con el fin de cumplir con una administración ordenada y al día en esta etapa se faculta a las personas con cargos directivos a manejar, llenar y presentar controles administrativos. Sin embargo, también se hace necesario capacitar a las demás socias del banco, para que en determinado momento por cuestión de renuncia, haya más personas preparadas.

ELEMENTOS COMUNES QUE IDENTIFICAN ESTRATEGIAS FINANCIERAS

REALIZACIÓN DE APORTES

Forman sentido de propiedad en las socias del banco. El monto lo establecen las socias, dependiendo de sus posibilidades económicas.

CAPTACIÓN DE AHORRO LOCAL

Contribuye a: buscar mecanismos que permitan el acceso al servicio del ahorro; movilizar recursos que de otra forma estarían ociosos; e incrementar el monto de la cartera de préstamo. Este último factor contribuye, en primera instancia a reducir el monto ha colocar de los organismos crediticios y, por último, a reemplazar los fondos provenientes del estado

CRÉDITO VINCULADO AL APORTE

Se busca la capacitación del cliente y de la organización, aumentando los fondos financiar en proporción a los montos del aporte

PRÉSTAMOS INICIALMENTE PEQUEÑOS

Se busca conocer al cliente garantizar el retorno del crédito reducir los costos y crear una relación cultural de pago.

PLAZO CORTO

Los préstamos iniciales se otorgan a plazo corto con la finalidad de lograr la capitalización y el flujo de dinero de la organización. Los plazos no están necesariamente ligados a la actividad financiera, sino a la capacidad de pago del prestatario

DIVERSIFICACIÓN DE LA CARTERA

El financiamiento de actividad agrícola, pecuaria, pesquera, forestal, artesanal, agroindustriales y de servicio contribuyen a reducir los riesgos en la cartera.

PERIODICIDAD Y REGULARIDAD EN LOS COBROS

La gestión de cobro es de carácter local esto permite establecer una relación constante entre la institución financiera o rural y el cliente reduciendo la morosidad.

UTILIZACIÓN DE MECANISMOS LOCALES PARA REDUCIR LOS RIESGOS LA MOROSIDAD Y LOS COSTOS

Las usuarias de la organización deciden sobre la admisión de las socias: ejercen la presión del cobro, a través de la responsabilidad. Solidaria efectiva mantiene el control y supervisión del crédito. A estas usuarias se les transfiere, a través de la capacitación. El conocimiento para realizar los análisis técnico financiero de las operaciones de crédito y el manejo total de la organización con ello se reduce los riesgos de pérdida, morosidad y de los costos.

TASAS DE INTERESES REALES

Tradicionalmente las tasas de interés cobrados en los créditos otorgados por el estado tienden hacer subsidiadas en un porcentaje, ya que se estima que los préstamos, al estar dirigidos a los más necesitados, deben cobrarse ha un costo menor. Sin embargo, las tasas pagadas por los créditos suministrados por el sistema informal de crédito, son significativamente superiores. La capacidad de pago de estas tasas de interés depende del nivel de desarrollo de las actividades productivas.

OBJETIVOS DE ESTOS MODELOS CREDITICIOS

- contribuir al desarrollo de una cultura local de participación y competencias para razonar y promover el desarrollo;
- promover la organización de los miembros de las comunidades;
- desarrollar el sentido de propiedad;
- mejorar el conocimiento local sobre las alternativas de financiamiento;
- procurar los recursos requeridos, tanto de origen interno como externo, para cubrir las necesidades de financiamiento;

- promover el ahorro de los miembros de la comunidad y áreas de influencia;
- crear una conciencia de pago en la población;
- incrementar los niveles de productividad en las actividades económicas que confirman los proyectos para los cuales se solicitan los préstamos; y Mejorar la calidad de vida de los miembros de la comunidad.

METODOLOGÍA DE CRÉDITO

BANCOS COMUNALES

1. El programa de mujer inicia a visitar a los consejos comunales de las comunidades asociadas, en el cual se les da a conocer que el programa requiere organizar a las mujeres y como estrategia se les otorga créditos para cualquier actividad productiva.
2. Las agentes de desarrollo colocan carteles en lugares visibles, visitan a organizaciones religiosas, sociales y en algunas ocasiones visitas domiciliarias.

II ORGANIZACIÓN

Después de la organización, se inicia con la organización del banco, que también llama sus fases:

1. identificación de las participantes.
2. inscripción de las interesadas.
3. constitución formal del banco.
4. elección y formación de la Junta Directiva.
5. presentación del banco entre el consejo comunal.

III CAPACITACIÓN

Antes de recibir el crédito, el banco comunal debe recibir una capacitación en forma intensiva de parte de la agente de desarrollo del programa de la mujer, con los siguientes temas:

1. diagnóstico.
2. organización.
3. estudio de mercado.
4. proyectos.

IV PROYECTOS

En esta etapa en cuando se redacta el perfil del proyecto en forma narrativa y financiera, que esta bajo la responsabilidad de la agente de desarrollo del programa de la mujer.

En seguida se le da a conocer al consejo comunal de la comunidad de manera que es avalado por escrito.

Inmediatamente el proyecto es trasladado a la sección de crédito para su respectivo análisis y dictamen financiero.

V APROBACIÓN DEL CRÉDITO

En esta etapa viene la intervención del comité financiero central para la respectiva aprobación, la cual se realiza todos los martes de cada semana.

VI LEGALIZACIÓN DEL CRÉDITO

Para esta etapa interviene la sección jurídica, para la elaboración de un documento legal y grupal, donde debe firmar la Junta Directiva del banco comunal y consejo comunal.

VII OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO

Para el otorgamiento del crédito, se requiere los siguientes pasos:

1. Emisión del cheque por la contadora o contador dependiendo del fondo y esto va a nombrar del consejo comunal.
2. el consejo comunal se encarga de hacer efectivo para otorgarle a la junta directiva del banco.
3. en seguida a la directiva del banco otorga el crédito a cada una de sus socios del mismo, con la presencia del consejo comunal, personal del programa de la mujer y la intervención de la supervisora de créditos.

VIII SEGUIMIENTO

Para la etapa de seguimiento se realizan las siguientes actividades:

- reuniones mensuales.
- Capacitaciones específicas.
- Recaudación de fondo; ahorros, intereses y capital.
- Supervisiones a nivel del banco e individual.

IX RECUPERACIÓN

Para la recuperación del crédito, ahorro e intereses, se realizan reuniones mensuales, donde la junta directiva del banco recauda el fondo, por lo general los ahorros e intereses son efectuados mensualmente y no así el capital que en la mayoría de los grupos es cancelado al final del vencimiento del crédito.

En segunda la junta directiva es la responsable en entregar el dinero a la supervisora de créditos, para que ella deposita en caja del Sistema Financiero comunitario Pop.

CONDICIONES GENERALES

PLAZO: seis meses a un año.

INTERESES: el 18% al 24% anual.

AHORROS: el 12% sobre el monto de capital y tarifa de
Q. 30.00 mensual.

METODOLOGÍA DE CRÉDITOS PARA BANCOS COMUNALES

Interés como ahorro

Proceso de capacitación mensual

Una promotora se reúne con Junta Directiva

Intereses al 29% sobre saldos

NOTA: no garantía solidaria.

La promotora(o) programa sus visitas

Cada promotor solo puede tener 29 grupos
Montos a otorgar 1500 máximo a cada una
Cada persona paga en el banco
Luego se le pasa a otra organización cuan ya requieren montos altos.

3.3.2 Grupos Solidarios

El crédito grupal se otorga a grupos formados por 3 mínimo a 5 máximo miembros muy afines, cada uno de sus integrantes con su propia actividad comercial, quienes acuden juntos a solicitar una línea de crédito y sus servicios colaterales.

Los montos y los plazos de los créditos se ajustan a las políticas de la institución financiera; sin embargo, en términos generales, el primer préstamo no debe ser mayor de lo que el empresario puede invertir inmediatamente en el negocio y pagar fácilmente. Ya que los grupos solidarios están integrados por gran número de comerciantes, cuya rotación de capital es alta, los plazos no superan los cuatro meses y las amortizaciones pueden llegar a realizarse hasta quincenalmente. La entrega de créditos subsiguientes puede realizarse el mismo día en que el grupo cancela el préstamo anterior.

A todo el que pide un préstamo se le encarga que constituya un grupo de personas ajenas a su familia, pero con las mismas aspiraciones y el mismo nivel económico y social.

Las solicitudes individuales de préstamo deben ser aprobadas por el grupo, que desde ese momento asume cierta responsabilidad.

En caso de dificultad, los miembros del grupo ayudan entre si.

Los créditos se otorgan a los propios individuos. Aunque las responsabilidades son compartidas al interior del grupo, cada quien que pide un préstamo es técnicamente responsable de su propia situación. Además, se prefiere que el grupo se constituya por sí solo, en vez de hacerlo con ayuda, pues la solidaridad será más fuerte.

Los grupos solidarios están constituidos por microempresarios que buscan obtener microcrédito. El número de integrantes de cada grupo varía entre 3 y 6 personas que tienen que ser residentes de la misma zona geográfica. Dichos grupos se conforman por propia voluntad o son seleccionados por las organizaciones que otorgan créditos y funcionan como garantía de los préstamos en ausencia de garantías reales, es decir, sus integrantes son responsables solidarios por los préstamos de todos sus miembros.

Así mismo, los grupos solidarios cumplen otras funciones como el contribuir a la creación o afianzamiento de lazos sociales de sus miembros e, incluso, pueden decidir sobre los montos y plazos de los créditos otorgados a los integrantes del grupo por estar más cercanos a la realidad de los demás microempresarios.

Bases para conformar un grupo

Los miembros potenciales forman grupos solidarios seleccionando amigos y compañeros de trabajo que consideran pueden pagar un préstamo. El respeto mutuo y la amistad son las bases normales para conformar grupos. No más de dos miembros del grupo deben pertenecer a la misma familia y en ese caso el grupo no puede ser menor que 4.

Los miembros del grupo deben ocuparse en actividades económicas semejantes, vendiendo, fabricando u ofreciendo servicios.

Los negocios deben ser aproximadamente del mismo tamaño.

Un grupo debe constar por lo menos de tres miembros. El número ideal es cinco. Los grupos de tres o cuatro miembros a veces son demasiado pequeños para pagar el préstamo de un miembro moroso y no son apropiados si uno o más miembros se van. Los grupos mayores de cinco miembros tienden a carecer de suficiente cohesión. El número máximo puede ser flexible, pero se debe tener en cuenta que los grupos deben ser “pequeños”.

Los miembros de un grupo deben trabajar o vivir cerca para facilitar los reembolsos del préstamo.

La mayoría de los negocios del grupo deben tener un lugar fijo. Esto hace más fácil mantener contacto con el grupo.

Los grupos pueden retirar a los miembros morosos al final de cada préstamo.

Incluso cumpliendo estas pautas directrices, se han presentado problemas: la persona responsable de realizar el pago del préstamo se ha quedado con el pago; “organizadores” inescrupulosos han formado grupos para su propio beneficio y un jefe ha formado el grupo con acuerdo previo de que todo el préstamo será para él. La orientación apropiada, la capacitación y las visitas periódicas del personal a cada negocio puede normalmente prevenir o resolver esta clase de problemas.

Política General de Crédito

La política de crédito permite que los préstamos sean ofrecidos a gran número de personas, a bajo costo, con una buena tasa de recuperación. Las razones para esto son las siguientes:

El mecanismo de grupos solidarios crea presión para el reembolso

Los miembros del grupo son responsables solidariamente de los préstamos otorgados a cada miembro; así, la presión del grupo hace que se realice el reembolso de préstamo en alto grado. Si un miembro del grupo no puede o no quiere pagar, los otros miembros del grupo deben hacer el pago. Ningún miembro del grupo será elegible para un nuevo préstamo mientras el préstamo anterior no sea reembolsado.

La Cohesión del grupo respalda a los miembros que fallan en los pagos

El hecho de saber que el pago de las cuotas semanales es una responsabilidad de los miembros como un todo y no de una sola persona de solidez al grupo. En Guatemala, casi el 90% de los grupos solidarios han pagado préstamos de miembros que no han podido pagar.

Los préstamos se otorgan en pequeños montos y con frecuentes períodos de reembolso

Cuando un préstamo se paga, el siguiente préstamo estará disponible inmediatamente. El desembolso es mensual o semanal, porque es difícil para los prestatarios ahorrar lo suficiente trimestralmente o hacer pagos menos frecuentes.

Para personas acostumbradas a préstamos de un día y una semana hechos por los prestamistas particulares, un préstamo de un año es un período interminable y se tiende a fallar después del cuarto mes. Un grupo puede tener un miembro incumplido por un mes o dos, pero hacer pagos por un miembro incumplido durante un año puede desintegrar al grupo.

Esta política de pequeños préstamos funciona con dueños de negocios pobres por las siguientes razones:

1. El préstamo no es mayor de lo que el microempresario puede invertir inmediatamente en el negocio y pagar fácilmente. Los préstamos iniciales serían tan pequeños como de Q.1,000 a Q.2,000 pagables en un mes. Los préstamos grandes son arriesgados. Si el dinero no se invierte inteligentemente, el dueño del negocio quedará con una deuda empobrecedora.

2. Las consignas para la administración de estos fondos son: “agilidad” y “eficiencia”. Los primeros préstamos serán otorgados inmediatamente después de completar la tercera parte de la sesión de orientación. Los préstamos subsiguientes se otorgarán el día en que se cancele el préstamo anterior. Con respecto a esto, se puede aprender bastante de los prestamistas particulares que hacen préstamos muy pequeños a corto plazo casi inmediatamente. Para ellos, la reputación personal es la garantía del préstamo. El reembolso del préstamo es fácil, pues los prestamistas visitan a los prestatarios en sus tiendas y puestos. Todos estos elementos están presentes en la metodología de grupos solidarios.

3. Los plazos cortos facilitan la cancelación de la deuda sin usar todo el capital de trabajo para rembolsar el préstamo

Al mismo tiempo, estas normas son beneficiosas para el proyecto porque los préstamos pequeños a corto plazo reducen los riesgos de pérdida. Los prestatarios que han dado muestra de cumplimiento reciben posteriormente, préstamos más grandes y con un plazo más largo, mientras que los prestatarios incumplidos son excluidos del proyecto. Los préstamos rotan rápidamente y se puede servir a más prestatarios, los cuales están motivados a pagar a tiempo porque comprenden que el otorgamiento del próximo préstamo depende de la cancelación del préstamo inmediatamente anterior.

3.3.3 Crédito Individual

Para tener acceso a este tipo de crédito se requiere ser propietario y administrador del negocio y establecer una relación individualizada con el promotor crediticio. El crédito está basado en el análisis cuidadoso su viabilidad. Las condiciones del crédito se adaptan a las necesidades de los clientes según el tipo del negocio. Se requiere un fiador y/o garantías, prendarías y/o hipotecarias. Los montos aprobados dependerá de la garantía otorgada. Usualmente se puede acceder a montos más altos que en las modalidades de Bancos Comunales y Grupos Solidarios. El ahorro generalmente no es un requisito.

Tabla VII. Crédito individual

Clientes	Individuos o empresas individuales
Características del Crédito	Se adapta a las necesidades del cliente
Garantías	Colateral (prendería o hipotecaria) y/o codeudores (fiadores)
Ahorros	No es necesario

4 ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO

4.1 Generalidades del Riesgo Crediticio

Antes de tratar de definir que el Riesgo Crediticio o hacer cualquier comentario al respecto es necesario conocer la variable y el concepto de riesgo con la cual convivimos en el día a día en una institución financiera. En términos muy simples existe riesgo en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá al futuro. En otros lugares Riesgo es sinónimo de Incertidumbre, es a la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá.

En general es importante conocer al riesgo en el ámbito financiero, ya que la mayoría de las decisiones financieras de importancia son en base a predecir el futuro y no se da en base a lo que se había previsto, seguramente se habrá tomado una mala decisión.

Hay quienes se rehúsan a aceptar riesgos y quienes no son tan reacios, en todos los casos la idea es asumir el menor riesgo posible en la medida de las posibilidades.

Pero no siempre el riesgo es malo se puede convivir con el a través de un incentivo. Es decir aceptaremos más Riesgo en la medida que haya recompensa. Es por ello que existe una relación muy estrecha entre riesgo y rentabilidad.

A lo largo de toda la evolución del riesgo crediticio y desde sus inicios el concepto de análisis y criterios utilizados han sido los siguientes: desde principios de 1930 la herramienta clave de análisis ha sido el balance. A principios de 1952, se cambiaron al análisis de los estados de resultados, lo que más importaban eran las utilidades de la empresa. Desde 1952 hasta nuestros tiempos el criterio utilizado ha sido el flujo de caja. Se otorga un crédito si un cliente genera suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.

El análisis de créditos se considera un arte ya que no hay esquemas rígidos y que por el contrario es dinámico y exige creatividad por parte del Oficial de crédito o de Negocios. Sin embargo, es importante dominar las diferentes técnicas de análisis de créditos y complementarla con una buena cuota de experiencia y buen criterio, así mismo es necesario contar con la información necesaria y suficiente que nos permita minimizar el número de incógnitas para poder tomar la decisión correcta.

4.2 Factores de riesgo

Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y evaluación de los factores del riesgo, así como la clasificación de los clientes. Estos procesos de análisis de riesgos precisan de fuentes de información, tanto internas como externas y de unos sistemas específicos.

La gestión de riesgos puede afrontarse de una forma masiva o adoptando unos criterios cualitativos. La gestión cualitativa, que tiene un carácter más personal e individualizado, tomando en consideración al individuo frente al número, es factible en empresas con menor número de clientes.

En la gestión de riesgos pueden adoptarse mecanismos preventivos o defensivos y mecanismos curativos. Dentro de los procesos preventivos, que tienen el objetivo de evitar la asunción de riesgos por encima de la política de la empresa, se encuadran el análisis previo del cliente, la vigilia de riesgos, los informes comerciales, los sistemas de análisis financiero, el control de la deuda del cliente, los sistemas de control de límites, el scoring (especialmente aplicable a sistemas masivos según reglas estadísticas), etc. En los mecanismos curativos, tendentes a asegurar la recuperación de la deuda en las condiciones pactadas con el cliente, pueden incluirse los sistemas de cobertura, las fianzas, avales y garantías, los seguros de crédito, los sistemas de aviso de vencimiento, la gestión proactiva de incidencias, los sistemas de recobro y las acciones jurídicas.

4.2.1 Generalidades

Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación por más simple y rápida que esta sea. Todo crédito tiene riesgo por fácil y bueno y bien garantizado que parezca.

El análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre del futuro, sino que solo disminuya, por eso en materia de crédito no hay que pretender ser infalible, incluso quien lleva muchos años de créditos y nunca se ha equivocado, podría no ser un analista por su excesivo conservatismo.

Dado que en las decisiones de crédito no estamos actuando con variables exacta, debe jugar un rol muy importante el buen criterio y sentido común.

4.2.2 Antecedentes generales anteriores a crédito

En este punto es necesario saber cual es el destino que se le dará al crédito y/o préstamo solicitado, por ello existen cuatro motivos por los cuales es necesario conocer el destino del crédito: Para comprobar la coherencia con las políticas de créditos de la Institución. Para poder evaluar correctamente el crédito. Fijar condiciones acordes con las necesidades y poder ejercer un control al deudor.

Por ello y para efectos de sugerencias es necesario saber que las causas más comunes que pueden producir una solicitud de crédito son:

Incremento de las ventas permanentes (aumento de cuentas por cobrar, inventarios, etc).

- Disminución velocidad de cobranza y/o índice de cobranza (aumento de cuentas por cobrar).
- Aumento de plazo de ciclo operacional.
- Compra de materia prima (comercio exterior).
- Todo lo anterior a través de las líneas de créditos rotativas.
- Reemplazo y/o aumento de activos fijos y/o mantenimiento y Reparación.
- Inversiones en otras empresas.
- Problemas de caja por pagos inesperados.
- Financiar gastos operacionales en negocios poco rentables.
- Prepago para obtener mejores condiciones de créditos.

- Pago de pasivos a otra institución financiera (compra de deuda).

4.2.3 Fuentes de pago y estructura

Aquí surge la pregunta al igual que en el anterior ¿Con qué recursos se pagaran el crédito?, es decir cual es la fuentes de donde se obtendrán los recursos para cancelar el crédito. Estos pueden ser:

Primera fuente de pago: se refiere al flujo propiamente de una empresa

Fuentes intermedias de pago: ante una complicación de la primera fuente de pago se puede tener refinanciación obteniendo créditos de otros acreedores, eso dependerá de la habilidad de los directivos de la empresa si como sus influencias y/o contactos; fuentes externas obtener financiamiento de fuentes externas tales como aportes de capital y/o accionistas nuevos; valor de liquidación patrimonial cuando se liquide la totalidad de sus activos puede para la totalidad de sus pasivos

4.2.4 Seriedad y moralidad

Es importante considerar por ejemplo los años que la empresa trabaja con la institución ya que se puede contar con un historial crediticio y financiero de la empresa, es decir cumplimiento histórico de al empresa, solicitud de préstamos inusuales o excesivos, falta de programación en sus pagos, cumplimiento de pago en tiempo difíciles, puntualidad, manejo de su cuentas corriente, días de sobregiros, manejo ordenado de sus documentos y papeles, que tan accesible es cuando solicitamos una entrevista o llamada telefónica, comportamiento, educación, cordialidad, reacción ante los cambios, etc.

Son todas aquellas actividades con un orden sistemático, encaminadas a mantener las instalaciones y sistemas en las mejores condiciones, para su buen funcionamiento y aseguramiento de la calidad del servicio que se presta, de acuerdo con las necesidades de los usuarios.

4.3 Importancia de controlar la morosidad

Una Institución Micro Financiera que otorga créditos no puede estar segura de que va a recuperar el dinero que tiene prestado. Tener una cartera de préstamos automáticamente implica que existe un riesgo de no recuperación de por lo menos algunos de los préstamos otorgados.

El monto, las características y la calidad de su cartera cambian continuamente a medida que se desembolsan los préstamos, se realizan los pagos y van venciendo los plazos pactados. Por ende, el riesgo cambia continuamente.

Controlar la morosidad en la Institución y el análisis del riesgo, es una tarea vital por las siguientes razones:

- Su cartera de préstamos constituye su principal activo.
- La recuperación de esta cartera le permite continuar proporcionando sus servicios.
- La cartera de préstamos es crucial para la supervivencia ya que genera ingresos mediante el cobro de intereses.
- Las fuentes de financiamiento saben que la morosidad alta implican costos altos y menor credibilidad para la institución, y por ellos no clasificarían para financiarla.

- La mora es contagiosa: una vez la institución permite y no corrige una mora incipiente, esta mora puede causar serios problemas de indisciplina en el pago no solamente de los “morosos”, sino también de otros clientes quienes se dan cuenta que el incumplimiento no resulta en castigos.

Proteger una cartera de préstamos puede resultar una tarea difícil porque como ya se ha dicho un préstamo debería de estar recuperado antes de otorgarlo: o sea una vez otorgado un crédito, ya no se puede hacer mucho para asegurar su recuperación.

4.3.1 Medir y vigilar la cartera

Solamente con un buen entendimiento de la calidad de la cartera, la cual depende de su recuperación y por ende la morosidad, los administradores podrán diseñar y llevar a cabo estrategias efectivas para protegerla.

Se usan generalmente tres maneras de describir la calidad de las carteras de préstamos en las instituciones, las cuales son:

- a. Morosidad
- b. Pagos o recuperaciones
- c. Prestamos incobrables

En conjunto, estos tres tipos de indicadores proporcionan una imagen precisa de la calidad de una cartera de préstamos, y de las recuperaciones de ella; de la misma manera en que los estados financieros presentan una imagen confiable de la situación financiera de una empresa. La cartera de préstamos se divide en los siguientes rubros:

- a. El saldo de los préstamos vigentes que están al día; Son todos los préstamos que no tienen ningún atraso en los pagos.
- b. El saldo de préstamos vigentes con cierto atraso o mora; Son los préstamos cuya fecha del último pago programado no ha vencido, pero que muestra atrasos en el pago. Los dividimos en Saldos vigentes: El valor de las cuotas cuya fecha pactada de pago no ha pasado. Saldos vencidos: El valor de las cuotas cuyo pago esta atrasado (cuotas en mora).
- c. El saldo de préstamos vencidos; Préstamos cuyo última fecha de pago ha pasado.

4.3.2 Calcular el grado de mora y recuperación

Para administradores es vital saber rápidamente y en forma detallada como se comporta su cartera y como se van recuperando los préstamos activos para tomar medidas correctivas que permitan que las instituciones financieras obtengan los ingresos de sus carteras de préstamos.

Una fórmula usada para medir la morosidad es la siguiente:

Morosidad simple o financiera

Saldos vencidos / Saldos totales pendientes de pago

Esta índice también es conocido como el atraso en los pagos o los pagos tardíos, mide el porcentaje de la cartera de préstamos que esta en riesgo. Se considera que los préstamos están en riesgo cuando ha vencido el plazo de pago de una parte cualquiera del préstamo. Si bien esta medida es la que más se utiliza en los programas de crédito, subestima el riesgo de la cartera porque sólo toma en cuenta los pagos a medida de que su vencimiento se va cumpliendo, no la cantidad total pendiente de pago (el saldo) del préstamo realmente en riesgo.

Ahora cada vez más se usa la siguiente fórmula:

Cartera en riesgo

Saldos total de préstamo con cuotas vencidas / saldo de prestamos pendientes de pago

En esta fórmula, se considera en riesgo el saldo pendiente de cada préstamo que tiene por lo menos una cuota con atraso. La fórmula es estricta en el sentido que considera que un préstamo completo esta en riesgo cuando hay un atraso en la recuperación. Al otro lado, que incluye el saldo completo de un préstamo como en riesgo no más que observa incumplimiento, no le importa si el cliente ha faltado solo un pago o talvez ya tres. Por eso el índice no distingue entre préstamos que tiene solo una cuota en mora (que puede ser causada por enfermedad, descuido, vacaciones, no aceptación de cheques) y préstamos con ya varias cuotas para los cuales se observa serios problemas e inclusive falta de voluntad de pago del cliente.

Un análisis importante también es el porcentaje de préstamos en mora.

Porcentaje de préstamos en mora

Cantidad de préstamo con saldos en mora / Cantidad total de préstamos con saldo

Este índice nos dice poco sobre el riesgo financiero de la cartera, porque no se expresa en valores monetarios. Para este fin la fórmula es inadecuada.

Sin embargo, para muchos supervisores, especialmente los que tienen poca preparación financiera, es un dato interesante porque da una indicación simple y clara de la disciplina de pago de su clientela en general.

4.4 Consecuencias financieras de la morosidad

Los índices altos de morosidad son costosos, reducen el ingreso por concepto de interés y pueden producir fallas que debiliten el activo básico de un programa, su cartera de préstamo.

No existe una definición común de morosidad, la cual incapacita a los observadores para interpretar tasas de morosidad. No obstante la importancia de la morosidad para la salud y la viabilidad de los programas de crédito es vital, muchos directores de programas no están al tanto de la verdadera calidad de su cartera, e ignoran el impacto que la morosidad ejerce sobre su situación financiera. A menudo se culpa a los prestarios por los niveles altos de morosidad, cuando en realidad la institución misma es culpable.

La supervivencia de las instituciones de financiamiento, se basa en la capacidad que tenga la institución para cobrar sus préstamos. Muchos programas de crédito se han visto forzados a cerrar sus puertas debido a la escasa recuperación de los préstamos.

Los beneficiarios y los donantes afrontan igualmente, las consecuencias como aportadores de fondos. La administración de la institución que lleva a cabo los programas, junto con aquellas que las reglamentan, son responsables. Parte de la razón es que muchas de las organizaciones que ejecutan los programas tienen limitada experiencia como instituciones de financiamiento y de manejo de fondos. No están acostumbrados hacer evaluados mediante medidas financieras cuantitativas como la calidad de la cartera y el costo por quetzal prestado, que se utiliza para medir la efectividad de los programas de crédito.

Si bien la morosidad se considera como una medida importante del éxito de un programa, no se ha definido de manera unánime. A pesar de la importancia que tiene la morosidad para la salud de los programas de crédito, algunos programas de crédito, no pueden o no están dispuestos a determinar su nivel de morosidad de una manera oportuna y no saben de qué manera afectan a su institución y a los prestatarios.

Entre las consecuencias de la morosidad podemos mencionar unas de mucha importancia:

Cuando no se recupera el crédito según el plazo establecido, existe un desfase

4.5 Tratamiento de la cartera con mora

Existen dos tipos de factores que nos ayudarán a determinar el control de la morosidad, factores incontrolables y los factores controlables. Los factores incontrolables son: los desastres naturales y los cambios en las políticas gubernamentales pueden tener efectos súbitos y tremendos sobre la calidad de una cartera de crédito. Factores controlables, el comportamiento del prestatario es un factor culpable de los altos niveles de atraso. Los programas con bajos niveles de morosidad demuestran que el comportamiento del prestatario es realmente un factor sobre el cual el programa tiene considerable influencia. Por ejemplo, los prestatarios pueden no cancelar los préstamos adquiridos de una institución nueva debido a su percepción que no es necesario pagar. El prestatario de determinada cultura puede sentirse avergonzado, si se atrasa en el pago de un crédito, el prestatario de un país diferente puede estar más inclinado a jactarse por burlar el sistema. un programa de crédito puede estructurar su respuesta a la morosidad cuando se presentan estos factores culturales e influir principalmente en el comportamiento del prestatario, los programas podrán verse obligados a llevar a la cárcel a los prestatarios morosos para sentar un precedente, en tanto que en otros, podrá publicarse los nombres de los prestatarios morosos, con los mismos resultados.

Un buen servicio de crédito anima a un comportamiento hacia el pago cumplido por parte de los prestatarios. Existen tres áreas críticas para los programas en orden a promover el cumplimiento del pago: imagen y principios del programa, metodología del crédito y sistemas de información. La pobre ejecución en estas tres áreas animan al pago atrasado, mientras que la efectiva ejecución de dichas áreas, minimizan la morosidad.

4.5.1 Imagen y principios del programa

El programa debe diferenciarse de los programas tipo donación que pueden ser familiares a los prestatarios. Si se quiere asegurar pagos al día, el programa deberá establecer relaciones financieras de institución a prestatario, en contraposición a las relaciones entre institución de caridad y beneficiario. Los prestatarios deben comprender que el programa depende de que cumplan con sus pagos para poder otorgar nuevos préstamos, en la misma forma que en los miembros de las cooperativas de crédito comprenden que cada préstamo proviene en realidad de los ahorros de la comunidad, los programas deben ajustar sus servicios, en la medida de lo posible, a las necesidades y demandas del sector de la microempresa. Los programas que tiene n mucha demanda de parte del grupo que constituirá su clientela, podrán seleccionarla. La selección debe basarse en la confiabilidad, su buen nombre en la comunidad no solamente en las garantías o activos del prestatario.

4.5.2 Sistema de información

Sin información exacta y apropiada, los directores de los programas no pueden comprender a cabalidad por qué y de qué manera los afectan los pagos atrasados, ni tampoco pueden diseñar estrategias adecuadas para afrontar la morosidad.

Puntos importantes de la información administrativa, cuando los programas fracasan:

1. carecen de infraestructuras contables.
2. no han establecido sus necesidades de personal de campo. Si el sistema de información administrativa es inadecuado se dificulta considerablemente la capacidad del programa para detectar estos problemas.

3. la falta de supervisión adecuada mediante un sistema de información administrativos.

4.6 Seguimiento y control

- El seguimiento debe ser altamente dinámico y para ello debe contarse con medios eficientes de seguimiento no limitativos, sin restricciones y con la mayor libertad de funcionamiento posible.
- Es importante anotar que el seguimiento no tiene propósito de supervisión, tampoco el propósito de verificar el plan de inversión del crédito. Su propósito será la real recuperación.
- La finalidad del seguimiento es mantener un bajo nivel de morosidad que no afecte la rentabilidad de la cartera no los niveles de liquidez de la institución.

En esto deberá identificarse los reportes que se generarán y circularán sobre la cartera, el área o funcionario responsable de ello, frecuencia de emisión y destino de los reportes.

Para el correcto seguimiento y control de la cartera mínimamente se requerirá:

Para el funcionario de Crédito:

- Relación de desembolso del día. Basándose en este reporte planificará una visita para validar la correcta aplicación del crédito otorgado.
- Relación de cartera vigente por cliente.
- Relación de vencimientos, será la base para la llamada o visita de servicio que hará al cliente recordándole fecha de pago y pormenores del capital e interés a cubrir.

- Relación de pagos vencidos por cliente. A partir de su antigüedad la política deberá precisar el proceso a cargo de promotor y en su caso del área jurídica, señalando tiempo de ejecución en cada fase.

Para el Supervisor del Promotor:

Los reportes antes mencionados ordenados por promotores y añadiendo información sobre metas previstas o ejercicios anteriores le permitirán contar con un marco integral sobre el comportamiento de la cartera.

La ausencia de normas o políticas que definen el marco de actuación de los principales puestos de la Organización será el factor que propicie caos, confusión en el alcance de las responsabilidades y que facilite actividades fraudulentas todo ello en perjuicio de la intermediaria, de las personas y del Socios o Donantes.

4.7 Clasificación de Cartera

La clasificación de la cartera es importante, para poder darle un tratamiento especial a cada caso, generalmente se clasifica en cartera vigente, en mora y vencida.

4.7.1 Cartera vigente

A fin de que la información contable nos permita distinguir el nivel de riesgo de la cartera vigente, es recomendable que dentro de esta se distinga la cartera reprogramada y refinanciada. Con esta destitución se facilita la tarea de análisis y evaluación de riesgo del oficial de crédito, de su supervisor y de la dirección en general.

4.7.2 Cartera Morosa

Aquí se clasifican los préstamos que no son pagados en tiempo, y se toman como morosos al día siguiente del vencimiento de la cuota, también la cartera morosa se clasifica generalmente de 1 a 30 días, de 31 a 60 días de 60 días a 90 días y los demás a más de 90 días. Con el fin de ir monitoreando la calidad de cartera.

4.7.3 Cartera Vencida

Como se señaló la identificación y el riesgo de la cartera vencida y sus intereses son clave de este método por lo que las siguientes definiciones y acciones son recomendadas:

- A cartera vencida, deberán incorporarse por su saldo total aquellos adeudos en los que se haya omitido el pago de dos vencimientos o bien el adeudo este pendiente desde hace 60 días. En el caso de créditos con vencimientos semanales, el plazo para su traspaso a cartera vencida será de 7 días y tratándose de créditos con vencimientos mensuales el plazo será de 30 días.
- El saldo total de los créditos con amortizaciones vencidas, deberá ser transferido de cartera vencida y la reserva para perdidas por intereses, debe ser incrementada para eliminar el efecto de las provisiones de intereses por cobrar creadas sobre el crédito. Además, se suspende el cálculo y registro de intereses devengados.

- Esta definición debe llevarnos al inicio de acciones más fuertes dirigidas a obtener del deudor el pago del crédito. Esto puede ser mediante la notificación del ejercicio de garantías colaterales, procedimientos legales, presión del grupo o cualquier otro mecanismo que se considere aceptable.

4.8 Seguimiento al Cliente

El sistema de seguimiento al cliente debe contener la información específica de los clientes que la institución requiere para operar y la información sobre actividades:

Información general de los clientes:

- Nombre
- Número de identificación
- Rama de actividades o sector
- Tipo de negocio, dirección de la casa o negocio
- Fecha de nacimiento
- Sexo
- Promotor u oficial de crédito
- Número de empleados.

4.8.1 Seguimiento de préstamos individuales

Se debe llevar un seguimiento o un control de cada crédito individual. Los datos requeridos para el seguimiento individual son los siguientes:

- Monto prestado
- Destino del Crédito
- Plazo
- Plan de amortización

- Tasa de interese
- Cuota
- Monto de interés
- Monto de la amortización
- Tasa de interés monetario
- Fecha del próximo pago
- Fecha del último pago
- Saldo

5 IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO COMPUTARIZADO PARA LAS INSTITUCIONES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO A MICROEMPRESARIOS

5.1 Característica generales de la Intitucion Microfinanciera (IMF) sujeta a estudio

Como marco de referencia se presenta la situación en la que se encuentra la (IMF) sujeta a estudio, describiendo la forma en que esta organizada, los prestamos que otorga a sus Asociados y los procedimientos manuales que utilizan para el registro de los mismos, información obtenida mediante la observación y entrevista realizadas a los colaboradores de la (IMF); seguidamente, se da a conocer la propuesta para mejorar dichos procedimientos.

La entidad a investigar es una IMF sin fines de lucro que proporciona la formación empresarial, asesoramiento, y servicios de microfinanciacion a los empresarios que luchan en las naciones en desarrollo. El objetivo de esta institución es ayudar a los más pobres de Guatemala para que logren autosuficiencia a través de auto-ayuda. Su capital esta integrado por donaciones internacionales y por las aportaciones de sus Asociados.

Actualmente todos los Asociados tiene derecho a hacer varios préstamos según sus aportaciones, sus ahorros, su capacidad de pago y su comportamiento en los créditos anteriores. Por cada préstamo otorgado, se lleva un registro manual de cuentas corrientes, bajo el sistema kardex en el que se hacen abonos respectivos a capital, los cargos generados por los intereses y se llevan de los saldos. El análisis crediticio es llevado a cabo manualmente según la información adquirida por el analista de créditos por los que se invierte más tiempo en esta actividad con los siguientes riesgos.

La IMF no cuenta con un espacio físico suficiente para archivar todos los documentos de soporte que se genera con el registro de los préstamos y el análisis crediticio de los mismos ya que estos se tienen que llevar a cabo por medio en formatos en papel..

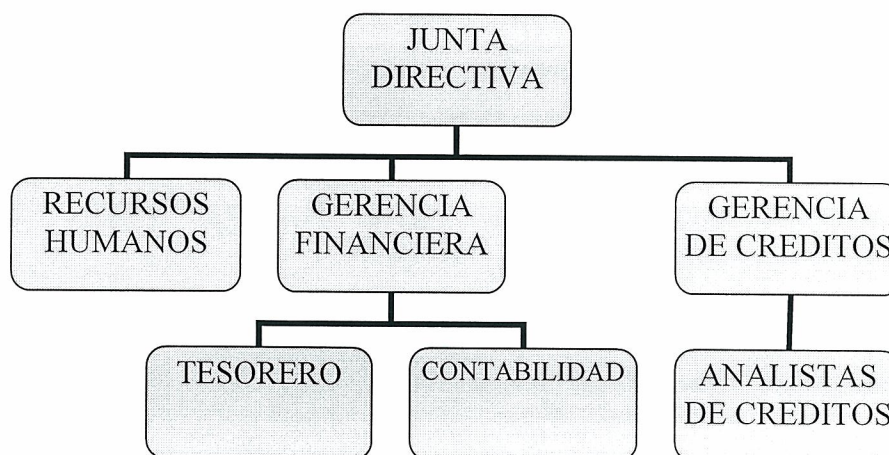
Por lo anteriormente expuesto, existe la posibilidad de incurrir en error al procesar información crediticia que afecte en operaciones matemáticas y esto puede alterar el análisis de riesgo y la toma de decisión del analista de riesgo. A esto se une la debilidad que existe en el control interno, lo que no permite verificar datos, ni llevar un registro adecuado de los mismos. A raíz del crecimiento de su capital y del número de Asociados, el volumen de operaciones se ha incrementado, paralelamente a la necesidad de diseñar un sistema de análisis de riesgo computarizado, que fortalezca y agilice los préstamos que se efectúan, para poder correr menos riesgo en los préstamos efectuados.

Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y evaluación de los factores del riesgo, así como la clasificación de los asociados. Estos procesos de análisis de riesgo precisan de fuentes de información, tanto internas como externas y de sistemas específicos.

La gestión de riesgo puede afrontarse de una forma masiva o adoptando unos criterios cualitativos. La gestión cualitativa, que tiene un carácter más personal e individualizado, tomando en consideración al individuo frente al número, es factible en empresas con menor número de clientes.

5.1.1 Organigrama de IMF objeto de estudio

Figura 2. Organigrama de IMF



5.1.2 Finalidad de la IMF

Los objetivos que persigue la IMF son los siguientes:

- a) Ayudar a los más pobres a convertirse en exitosos empresarios.
- b) Procurar el mejoramiento social y económico de sus asociados, a través de la realización de proyectos y servicios relacionados con tales aspectos;

- c) Fomentar el hábito de ahorro entre los asociados, creado con ello servicios de crédito ágil con interés razonable.

5.2 Sistema de analisis de riesgo crediticio utilizado actualmente por la IMF

A continuación se presenta el sistema manual de registro de créditos utilizado actualmente por la IMF objeto de estudio, presentado inicialmente la clasificación de préstamos que tienen vigentes, como una breve descripción de cada uno de ellos, seguido de un flujo grama de procedimientos previo a la propuesta del diseño del sistema computarizado del sistema RATIOS.

5.2.1 Clasificación de préstamos

Se presentan los diferentes préstamos que la IMF proporciona a sus Asociados, plazo máximo para su cancelación, el porcentaje de interés mensual aplicable, los límites máximos autorizados y las amortizaciones anuales.

Tabla VIII. Clasificación de préstamos

NOMENCLATURA DE PRESTAMOS	PLAZO	% INTERES MENSUAL	MAXIMO AUTORIZADO	AMORTIZACIONES ANUALES
Préstamo Largo Plazo	5 años	1%	Q50,000.00	26/24
Préstamo Plazo Fijo	9 meses	1%	Q3,000.00	18
Préstamo Emergencia Medica	1 año	1%	Q10,000.00	26/24
Préstamo Funerario	2 años	1%	Q10,000.00	26/24

Los préstamos de emergencia médica y funeraria, no requieren de mayor explicación ya que como sus nombres lo indican, son utilizados para los fines específicos y son exclusivamente para los asociados. Se requiere que el asociado envíe a la solicitud, el original y las copias del formulario debidamente firmado. Si se aprueba el préstamo, este documento se envía para su respectivo proceso.

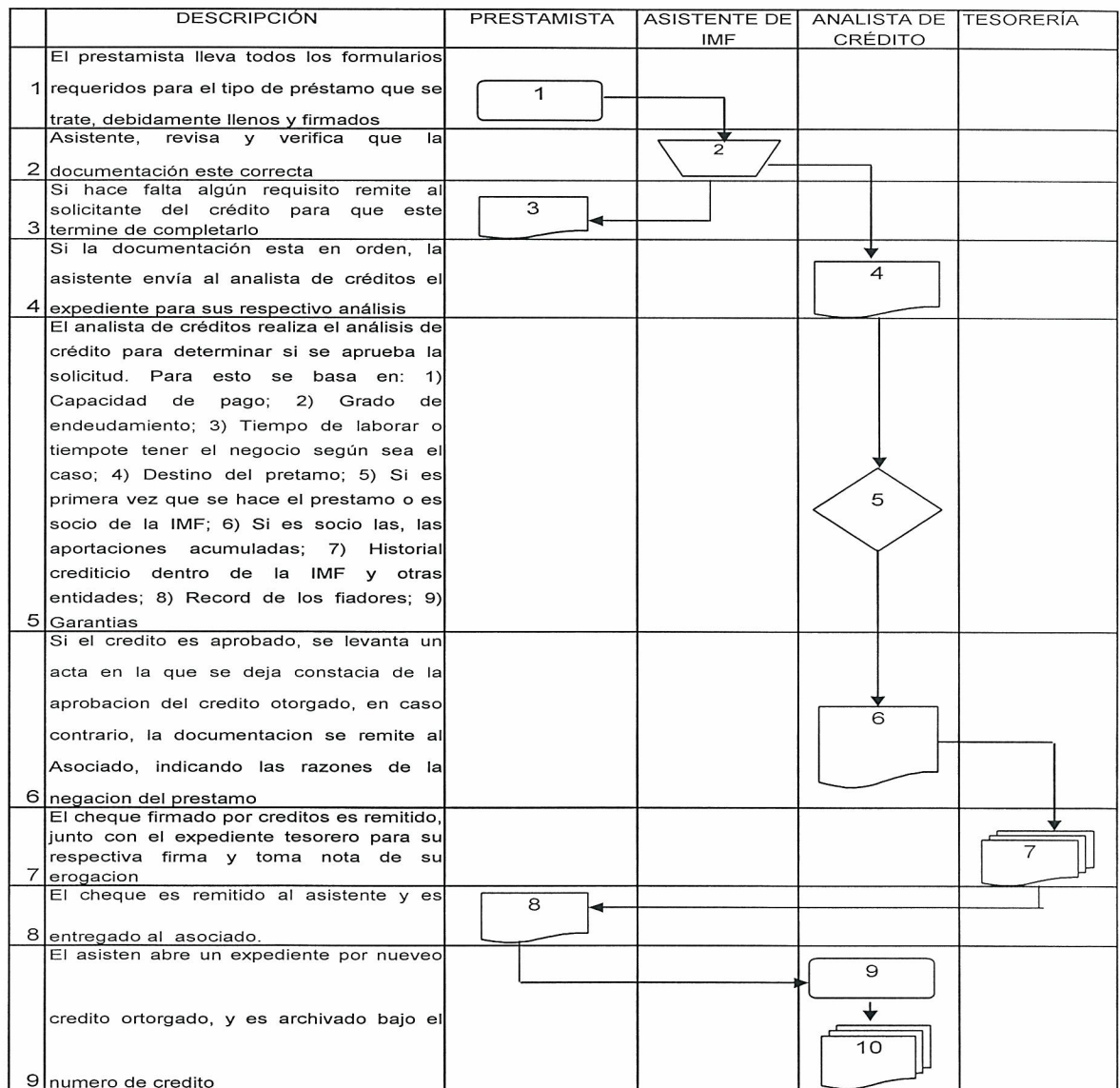
El préstamo a plazo fijo, es un préstamo hasta de Q. 3,000.00 que se da a Plazo Fijo, a un plazo de 9 meses (18 amortizaciones). Para este tipo de préstamo, se requieren fiadores y garantías, llenar la solicitud correspondiente y una carta compromiso del deudor. Si la persona que pide el crédito no es asociado se hará un análisis crediticio mas exhaustivo con la información recabada y si la persona es asociada se analiza su record crediticio con la institución siempre tomando en cuenta el formulario llenado por la misma.

El préstamo a largo plazo es otorgado a todo aquel solicitante del préstamo que reúna los requisitos mínimos indispensables para poder aplicar al mismo, por ejemplo: capacidad de pago, solvencia económica, grado aceptable de endeudamiento, aportaciones acumuladas, solicitud de préstamo firmada por el interesado y por 2 fiadores, carta compromiso del deudor, carta de compromiso del fiador, contrato mutuo, formulario correspondiente. La finalidad de este préstamo varia dependiendo de las necesidades de cada uno de los prestatarios y dependiendo del tipo de inversión que le dará al préstamo. El análisis crediticio lo hará el analista de créditos tomando en cuenta esta información. La tasa de interés que se aplica a este préstamo en la actualidad es de 1% mensual, con 26 amortizaciones anuales a un plazo no mayor de 5 años. Cuando un prestamista se atrasa en algún pago de su préstamo, la IMF tiene como política aplicar el 3% de interese anual por mora sobre interés vencido.

5.2.2 Flujogramagrama de analisis crediticio actual de la IMF

A continuación se detallan los pasos que se realizan actualmente para poder aprobar un crédito y su respectivo análisis crediticio en la IMF sobre la que se realiza el presente estudio, acompañado de su respectivo flujograma.

Figura 3. Flujograma proceso analisis crediticio IMF



El paso uno el cliente debe presentar la documentación y los formularios requeridos con todos los datos y debidamente firmados. En algunos casos son asesorados por personal de la IMF.

Paso dos se presenta la documentación y los formularios requeridos ante el asistente asignado de la IMF, para que verifique los documentos y así el formulario con todos los datos requeridos, si en dado caso la documentación no esta en orden se rechazara, para que sea completada.

Paso tres, si la documentación esta correcta el asistente pasa la documentación al analista de créditos para su debido análisis crediticio.

Paso cuatro, ya en orden toda la documentación es recibida por el asistente de crédito para que este le asigne una analista de créditos para pasarle el expediente.

Paso cinco, análisis crediticio:

1. Capacidad de pago: determina si el microempresario puede honrar o cumplir con el pago de la obligación crediticia. Los factores que se analizan son ingresos mensuales, egresos mensuales y análisis de pago.
2. Grado de endeudamiento: analiza la estructura de capital de trabajo de una microempresa. Mide la proporción del total de activos aportados por los proveedores de la empresa. En donde:
$$Re = \text{Pasivos Totales} / \text{Activos totales}.$$

3. Tiempo de laborar o tiempo de tener el negocio según sea el caso: para estos casos si es empleado de empresa se le pide carta de debidamente firmada y sellada por el contador indicando el tiempo de laborar en ella y si es microempresario la patente del negocio.
4. Destino del préstamo: en que va ser invertido el préstamo. Recordemos que para los asociados existen prestamos de tipo emergencias y funerarios.
5. Aportaciones acumuladas: La IMF fomenta al microempresario a ahorrar una cierta cantidad en cada cuota del préstamo, en el momento de requerir otro préstamo estas aportaciones son importantes para el análisis crediticio.
6. Historial crediticio: hace un análisis del comportamiento con respecto a otros prestamos otorgados dentro de la IMF y dentro de otras instituciones similares.
7. Historial crediticio de los fiadores: al igual que el deudor los fiadores se les hace un análisis del historial crediticio similar al del deudor.
8. Las garantías, en estos casos se requieren aparatos eléctricos que respaldan los microcréditos.

Aquí es donde el analista debe de usar su experiencia y criterio propio ya que uno de estos factores podría ser indispensable en la toma de decisión de aprobar o rechazar un crédito.

Paso seis, si el crédito es aprobado por el analista de créditos se levanta el acta por la dirección donde hace constar la aprobación del crédito, para su respectiva papelería.

Paso siete, el expediente es remitido al departamento de tesorería para que sea emitido el cheque y para sus respectivas firmas.

Paso ocho, el cheque es remitido al asistente de créditos y entregado al cliente.

Paso nueve, el asistente abre expediente por el nuevo crédito otorgado y es archivado bajo el número de asociado.

Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación por mas simple y rápida que esta sea. Todo crédito tiene riesgo por fácil y bueno y bien garantizado que parezca.

El análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre del futuro, sino que solo disminuya, por eso en materia de crédito no hay que pretender ser infalible, incluso que lleva muchos años de crédito y nunca se ha equivocado, podría no se un analista por su excesivo conservatismo.

Dado que en las decisiones de crédito no estamos actuando con variables exactas, debe de jugar un rol muy importante el buen criterio y sentido común del analista.

El sistema de análisis actual para un analista de créditos le lleva mas tiempo para llevarlo a cabo ya que no cuenta con un sistema que agilice dicho análisis y por ende tendrá menos tiempo para poder medir y vigilar la cartera de clientes lo que es muy importante para la IMF

5.2.3 Registro actual de prestamos

Esta etapa del proceso se refiere al los prestamos que previamente fueron aprobados. Al recibir la copia del cheque voucher firmada de recibido por parte del Asociado que salio beneficiado con el préstamo, el Asistente administrativo agrega toda la documentación al expediente del Asociado.

A cada Asociado se le abre un expediente en el momento que comienza a formar parte de la Cooperativa y en se mismo expediente (kardex), se lleva el historial de todos los prestamos adquiridos por el asociado, tanto los vigentes como los cancelados.

En el citado Kardex se detalla el nombre y numero del Asociado, el monto aprobado del préstamo, los abonos a capital, el pago de intereses y el saldo final. Estos registros se deben actualizar cada catorcena o quincena, según sea el caso. El ingreso de la información se hace en forma manual.

Luego de haber ingresado toda la información de pago, el Asistente debe revisar tarjeta por tarjeta y recolectar los saldos finales para incluirlos en el recibo prenumerado que se le entrega a cada Asociado. Cada recibo consta de un original y 2 copias, es llenado a maquina de escribir por el Asistente, entrega original al Asociado en los siguientes 6 días posteriores a la recepción del pago; una copia es para contabilidad y la otra para los archivos de administración de la IMF.

5.3 Propuesta del diseño de un sistema de análisis de riesgos computarizado

5.3.1 Esquema del sistema propuesto

Se creara una aplicación orientada a satisfacer los requerimientos específicos de la oficina de la IMF que se describe ante la Junta Directiva y se capacitara al personal e el uso de la aplicación del sistema propuesto que es el análisis del riesgo crediticio computarizado. En el plan se describen los objetivos, alcance y actividades necesarias que el Ingeniero Industrial deberá realizar para coadyuvar a lograr un adecuado diseño de un sistema análisis crediticio computarizado en el área de créditos de una IMF

PLAN DE DISEÑO DEL SISTEMA DE ANÁLISIS CREDITICIO COMPUTARIZADO

No.	DESCRIPCIÓN
1	OBJETIVOS Diseñar un sistema de análisis crediticio computarizado cuyo objetivo primordial es dotar al analista de crédito de los elementos necesarios a fin de optimizar el trabajo de evaluación crediticia en beneficio de la institución y que permita: 1. Una base sólida para la aprobación del crédito. 2. Rapidez en el análisis. 3. Atención de las necesidades reales del solicitante. 4. Conceptos legales y éticos. 5. Delegación de autoridad. 6. Participación y respaldo en la toma de decisiones.
2	ALCANCE La participación del Ingeniero Industrial en el proceso del diseño del sistema de análisis crediticio para agilizar los procesos administrativos y de control en la institución.
3	ACTIVIDADES. 1. Evaluación del costo beneficio del sistema a implementar 2. Evaluación de requerimiento de información, ingreso y salida 3. Evaluación del nuevo sistema 4. Elaborar guías de controles y procedimientos para usuarios

5.4 Elementos del sistema a implementar

5.4.1 Entidades

Solicitante de crédito (Microempresario)

Analistas de Créditos

Junta Directiva

5.4.2 Entradas de información

FORMULARIO DE SOLICITUDES DE INGRESO DEL SOLICITANTE

El solicitante deberá contar con una estructura en la base de datos en la que se pueden ingresar los siguientes datos:

- I. Generalidades del solicitante: Nombre del solicitante, fecha de solicitud, tasa de interés, monto solicitado, forma de pago destino del préstamo, tipo de garantía y finalidad.

5.5 Características del sistema a implementar

Para sistematizar el área de créditos se considera necesario implementar un sistema de análisis de riesgo crediticio con las siguientes características:

- Manipulación de Datos
- Procesar Datos
- Generación de Estadísticas
- Producir Información.

De lo anterior se concluye que por el tipo de procesamiento requerido, el sistema ideal es el RATIOS, el cual involucra:

- Considera las "5C s" de crédito

- Evalúa cada “C” automáticamente
- Recomienda la decisión
- Deja la decisión final para el oficial de crédito
- Deja constancia de la evaluación
- Es de fácil uso

5.5.1 Componentes

Como fundamento del análisis crediticio, RATIOS utiliza el concepto de las cinco “C” de crédito. Cada “C” tiene factores de evaluación que al calificarlos y ponderarlos da un puntaje para la “C” respectiva.

C1 = Carácter

C2 = Capital

C3 = Capacidad de pago

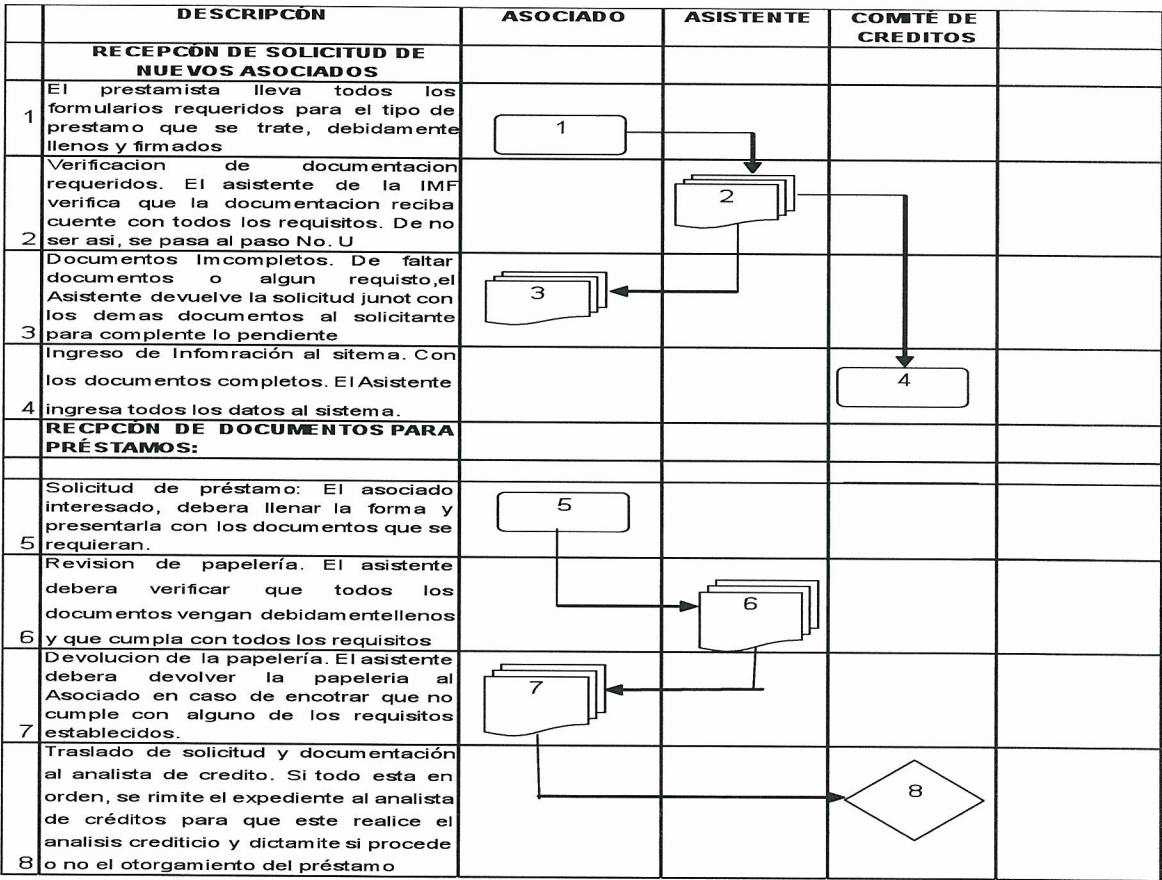
C4 = Condiciones

C5 = Colateral

El puntaje total se obtiene mediante la suma ponderada de cuatro “C”: carácter, capital, capacidad de pago y condiciones. La “C” de colateral solamente evalúa la garantía ofrecida sin tomarse en cuenta para el puntaje total, ya que por principio la garantía debe considerarse como respaldo adicional a la decisión que tome el analista en base a los otros condicionantes. “Una buena garantía no convierte en buen préstamo, a un mal prestatario”.

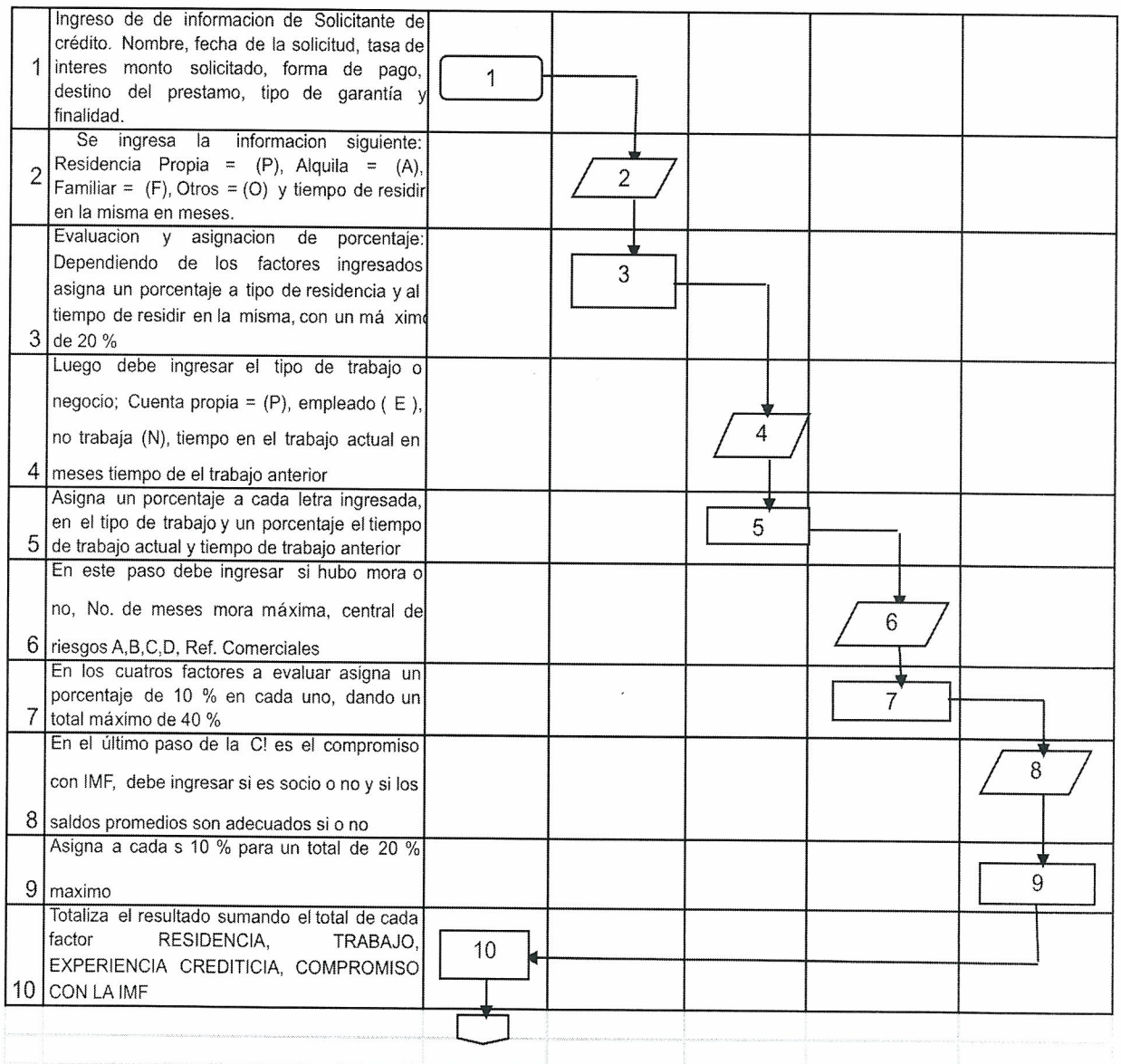
5.6 Flujoograma de datos, secuencia logica de los procesos previo al análisis crediticio

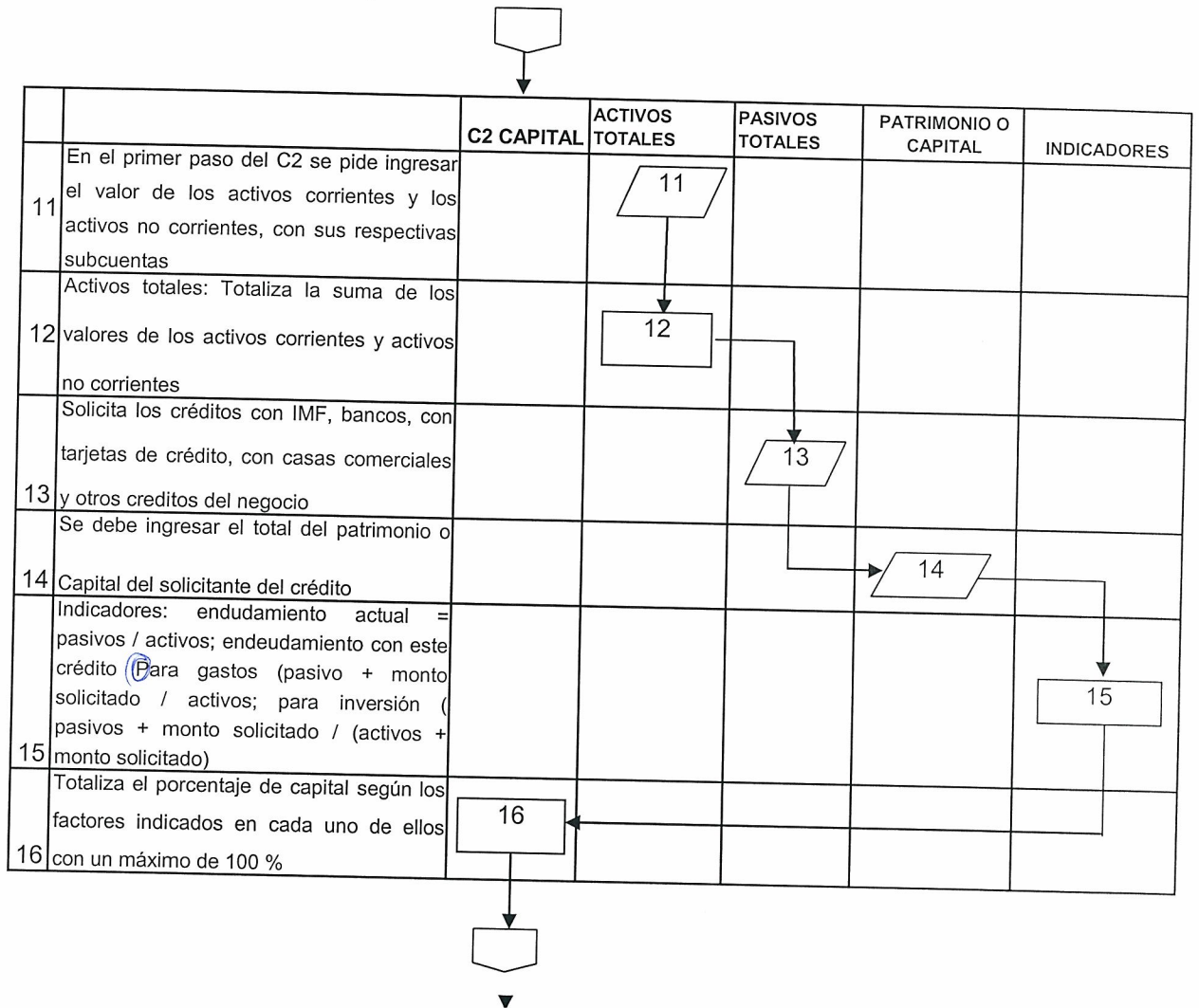
Figura 4. Flujoograma de proceso previo a analisis crediticio

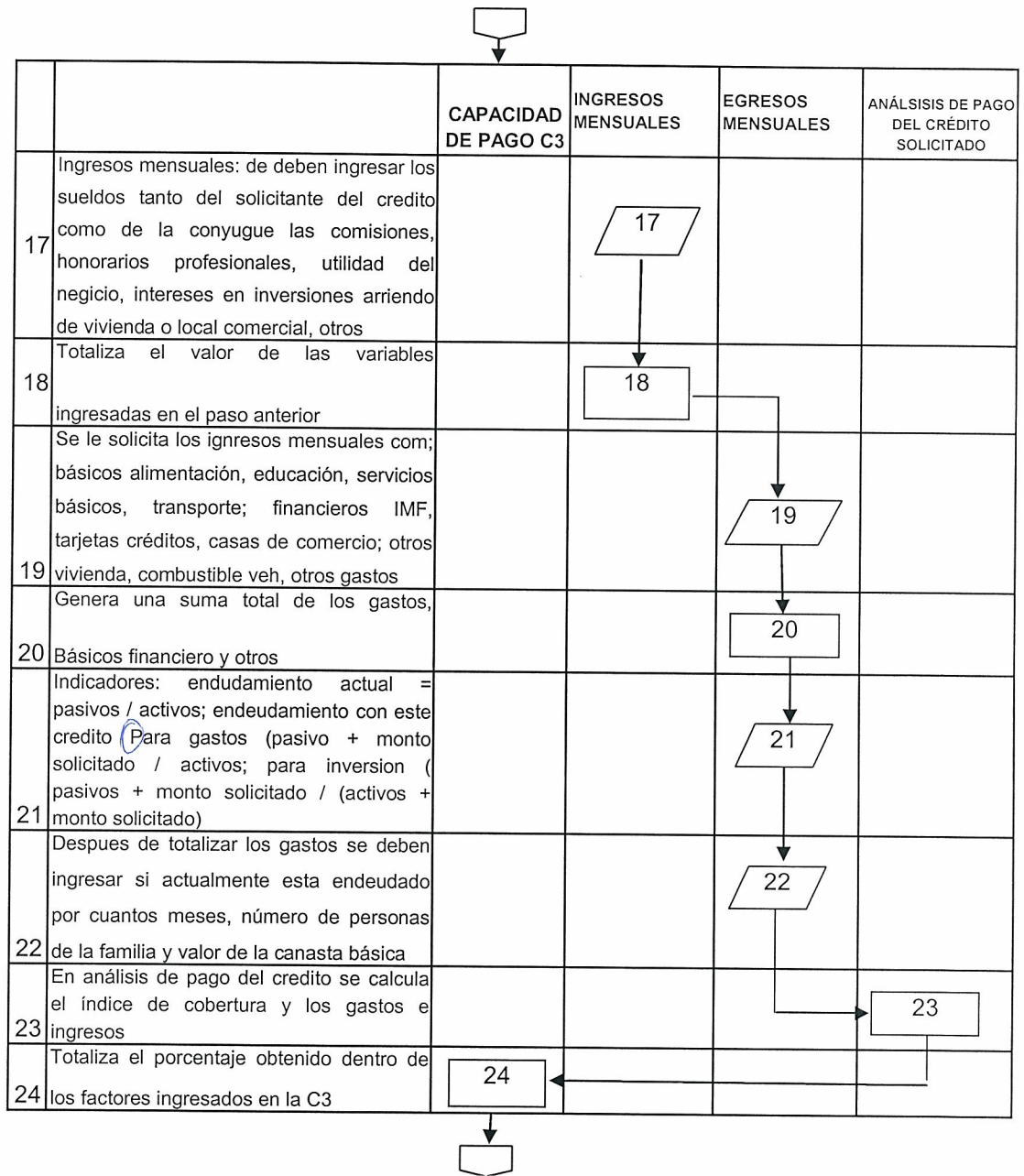


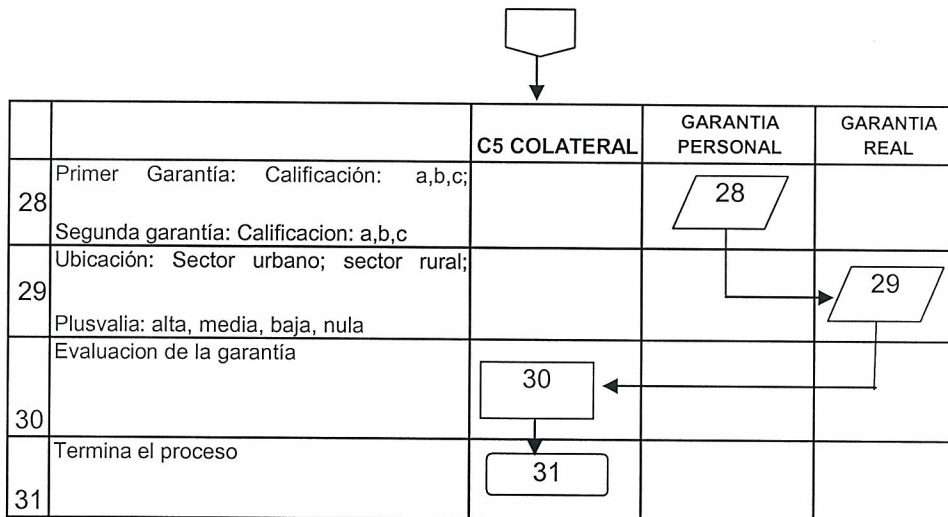
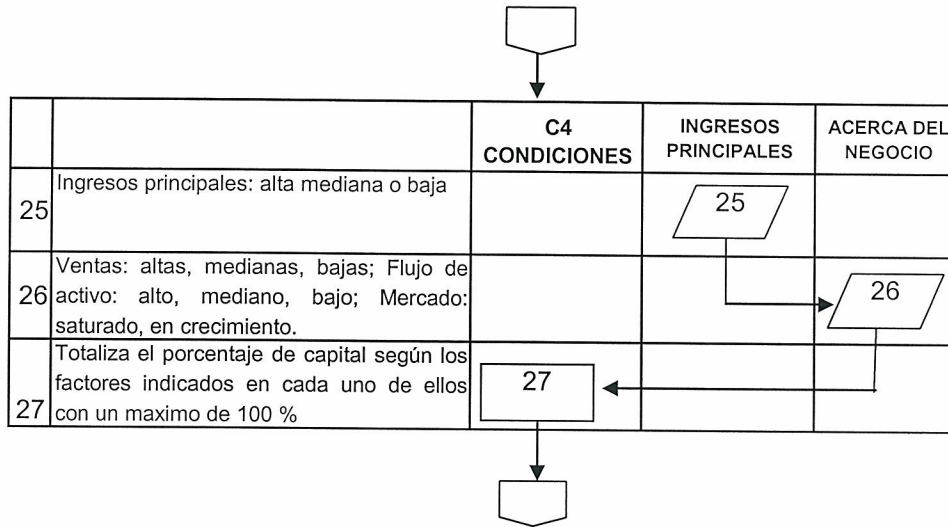
5.7 Flujoograma de análisis y evaluación del riesgo crediticio por medio del sistema RATIOS.

Figura 5. Flujoograma de analisis crediticio sistema RATIOS









5.7.1 C1 Caracter

Evalúa la estabilidad del sujeto y su actitud frente a los compromisos asumidos con la organización. Los factores que valoran son: residencia, trabajo experiencia crediticia, y compromiso con la institución microfinanciera.

Se deberán llenar las casillas en blanco con las letras que tienen como especificaciones cada uno de los renglones, ej:

Si la casa del solicitante es alquilada

A. Residencia: Propia (P), Alquilada (A), Familiar (F), Otros (O).

A la derecha de la celda aparecerá el puntaje correspondiente. La suma ponderada de los cuatro aspectos de Residencia da el puntaje de este factor.

Una vez que se hayan llenado las casillas anteriores, llegando al factor C (experiencia crediticia), el usuario deberá especificar si el solicitante ha o no mantenido mora en su crédito anterior, si la respuesta es afirmativa el usuario colocara una S en el primer renglón evaluando y seguidamente deberá especificar el numero de meses que el socio se mantuvo moroso en el segundo renglón de evaluación.

Al llegar al renglón central de Riesgos se utilizará la siguiente tabla como referencia para la colocación de la letra correspondiente.

Se utiliza esta tabla como referencia ya que en nuestro país no existe una Central de riesgos, la cual tiene la función de facilitar a las instituciones financieras información sobre el historial crediticio de los solicitantes.

En lo referente a al compromiso con la institución microfinanciera, se considera si el solicitante es afiliado a ésta y además si cumple con los requisitos mínimos en cuanto a saldos en sus diferentes cuentas ya sea en aportaciones o ahorros, según lo estipula las políticas vigentes de crédito.

5.7.2 C2 Capital

Evalúa la suficiencia patrimonial del solicitante de crédito. Los factores que se valoran son: Activos, Pasivos y Capital, con los cuales se determina el indicador de endeudamiento.

En este segmento recopila la información financiera sobre el solicitante para establecer cuál es su capital neto, ya que es éste, el que ofrece un mayor respaldo a la Institución Microfinanciera al momento de determinar la capacidad de pago.

Adjunto a la información financiera existen, los botones de Anexo C10 y C16, que son macros utilitarios que solicitan información financiera más específica debiéndose transcribir ésta en la página del mismo nombre “Anexos”, por el usuario del programa, según detalles brindados por el solicitante.

El sistema Ratios calcula el patrimonio a partir de la información que sobre los activos y pasivos se ingrese y sobre esta base se presenta dos indicadores a evaluar:

- Endeudamiento actual = pasivos / activos: en caso que el solicitante no posea pasivos de ningún tipo, por operatividad en el programa se deberá transcribir en número uno (1) en cuales quiera de los renglones evaluados por la literal “B” (Pasivos Totales).
- Endeudamiento con este crédito: Para este segundo indicador el cálculo es diferente si el préstamo es para gasto o inversión, así:
Para Gastos: $(\text{pasivos} + \text{monto solicitado}) / \text{activos}$
Para inversión: $(\text{pasivos} + \text{monto solicitado}) / (\text{activos} + \text{monto solicitado})$

La identificación de gasto o inversión se hace en la sección datos generales. Si el porcentaje del indicador es mayor al 80%, el sistema RATIOS niega el crédito.

Uno de los objetivos de analizar el endeudamiento del solicitante es para analizar la calidad de activos con que cuenta el solicitante, con la finalidad de saber si estos podrían ser un respaldo, en caso de que nos pudiera pagar el crédito según lo pactado.

5.7.3 C3 Capacidad de pago

Determina si el sujeto puede honrar o cumplir con el pago de la obligación crediticia. Los factores que se valoran son: Ingresos mensuales, egresos mensuales y análisis de pago.

En este segmento se hace una relación entre los ingresos y egresos totales que el solicitante declara, obteniendo una diferencia que se utilizara en el calculo del índice de cobertura ($\text{ingresos netos} / \text{cuotas a pagar}$) esta deberá ser mayor al 100%.

Es necesario ingresar tanto los ingresos como los egresos mensuales. Dentro de los primeros se cuenta, tanto para el solicitante como para el conyugue, los sueldos, las comisiones, los honorarios profesionales, las utilidades de negocio propio (no las ventas, si no lo que deja neto mensualmente), los intereses pro depósitos a plazo y otras inversiones, al arriendo de vivienda o local comercial y otros.

Existen celdas que advierten que se deben digitar los ingresos respectivos. Si el factor "Trabajo" es "E: empleado" aparecerá la palabra "ingrese" y una vez que se digite la cantidad percibida pro sueldo aparecerá "oK" si se digita "P: cuenta propia" se deberá ingresar las utilidades de negocio propio y asimismo aparecerá "ok". Si en la "C" de Capital, declara que tiene depósitos a plazo y otras inversiones, aparecerá "ingrese" y una vez digitado el valor percibido, se muestra "oK".

En cuanto a los egresos mensuales, éstos se clasifican en tres categorías:

Básicos: Alimentación, educación, servicios básicos y transporte.

Financieros: IMF – Bancos, tarjetas de crédito, casas comerciales, otros créditos.

Otros: Vivienda, combustible de vehiculo, otros gastos.

Así mismo existen celdas de advertencia que muestran "dato" cuando hay la necesidad de ingresar el valor del gasto y "ok", una vez digitado el monto correspondiente.

Del total de gastos obtenidos, del sistema RATIOS considera un margen de seguridad que cubren una posible mala información acerca de gastos. El margen que la IMF considere que se reserva debe ingresarse el de la hoja "Datos" en la celda D22 en porcentaje.

Se dispone de un dato que solo es informativos: Actualmente esta endeudado por (ingresar por el número de meses)

Este dato se obtiene al dividir los pasivos totales para los gastos financieros y nos dice el número promedio de meses en que se pagarían los pasivos. De esta información, el analista deberá concluir si el solicitante está endeudado en promedio, en corto, mediano o largo plazo y tiene un elemento adicional de juicio para la toma de decisión sobre la solicitud.

Para tener mayor certeza acerca de la veracidad de los datos incluidos en gastos básicos, el sistema RATIOS requiere que se ingrese el número de personas de la familia (incluido el solicitante), con lo cual al dividir el total de gastos básicos para el número de personas de la familia, da como resultado un valor promedio de gastos básicos pro persona que aparece en la celda “declara”.

Valor de la canasta familiar (por persona): Declara Real

En la celda “real” aparecerá el valor que la IMF considera que en promedio es el gasto de una persona en gastos básicos (alimentación, educación, servicios básicos, transporte) en la ciudad, pueblo o localidad en que vive el solicitante. Este valor debe ingresarse en la hoja “Datos” en la celda D25.

Si el valor que declara es igual al mayor al valor real, no aparecerá ninguna leyenda adicional de advertencia, pero si el valor declarado es mayor que el real aparecerá la advertencia en color rojo: “Revisar gastos básicos, están subestimados”.

5.7.4 C4 Condiciones

Efectúa un análisis de la calidad y seguridad de los ingresos principales del sujeto de crédito provenientes ya sea del salario o de las ventas. Los factores que se valoran son: ingresos principales personales y los del negocio si este tuviera.

Es importante mencionar que el factor acerca del negocio aparecera solamente si los ingresos por utilidades de este son al menos el 30% del total de ingresos, si es menor, se considera que no es necesario evaluar este factor.

5.7.5 C5 Colateral

Efectúa un análisis de las fuentes secundarias de pago, así como el respaldo del crédito ante una eventual morosidad. Los factores que se valoran son: Garantías personales y reales. Colateral o garantía es la fuente secundaria de pago que el solicitante pone a consideración de la IMF. El oficial o la persona que haga el análisis respectivo deberá determinar, según la naturaleza del riesgo del crédito y las políticas crediticias vigentes, la clase de garantía por solicitar, a fin de dar la suficiente cobertura al monto requerido.

Dependiendo del puntaje que se obtiene, el sistema RATIOS muestra la evaluación de la garantía de acuerdo a la siguiente tabla:

EVALUACIÓN DE GARANTÍA	
PORCENTAJE	EVALUACIÓN
0% a 60%	No aceptable
60% a 70%	Bajo respaldo
70% a 80%	Mediano respaldo
80% a 90%	Aceptable
90% a 100%	Muy buena

El puntaje en Colateral, no se toma en cuenta para el puntaje total del sistema RATIOS, ya que se considera como principio, que siempre una garantía debe ser aceptada por la IMF, independientemente del resto de factores de evaluación.

5.7.6 Decisión del analista de créditos.

Se presenta a continuación el puntaje total del sistema RATIOS, el nivel de riesgo asociado y la decisión del oficial de crédito o analista.

El nivel de riesgo esta en función del puntaje total, de acuerdo a la siguiente tabla:

NIVEL DE RIESGO	
PORCENTAJE	EVALUACIÓN
0% a 50%	No recomendable
50% a 60%	Alto
60% a 80%	Potencial
80% a 90%	Moderado
90% a 100%	Normal

El oficial o analista de crédito, basándose en la información del nivel de riesgo tomará una de las siguientes decisiones:

- A) Aprobado (A)
- B) Recomendado (R)
- C) Negado (N)
- D) Stand-by (S)

De esta manera, el sistema RATIOS se constituye en una ayuda para la toma de decisiones. Adicionalmente, el sistema RATIOS resenta factores de riesgo eventual a considerar, como una ayuda mas para la toma de decisión. Estos factores son:

- El solicitante no viene en esta ciudad o pueblo
- El solicitante no mantiene saldos adecuados
- El endeudamiento es relativamente alto
- El mercado para el negocio esta saturado

Existe la posibilidad de que el oficial o analista de crédito escriba observaciones sobre la operación.

5.8 Instrumentos de medición del riesgo

Una Institución Micro financiera que otorga créditos no puede estar segura de que va a recuperar el dinero que tiene prestado. Tener una cartera de préstamos automáticamente implica que existe un riesgo de no recuperación de por lo menos algunos de los préstamos otorgados.

El monto, las características y la calidad de su cartera cambian continuamente a medida que se desembolsan los préstamos, se realizan los pagos y van venciendo los plazos pactados. Por ende, el riesgo cambia continuamente.

Controlar la morosidad en la Institución y el análisis del riesgo, es una tarea vital por las siguientes razones:

- Su cartera de préstamos constituye su principal activo.

- La recuperación de esta cartera le permite continuar proporcionando su servicios.
- La cartera de préstamos es crucial para la supervivencia ya que genera ingresos mediante el cobro de intereses.
- Las fuentes de financiamiento saben que la morosidad alta implican costos altos y menor credibilidad para la institución, y por ellos no clasificarían para financiarla.
- La mora es contagiosa: una vez la institución permite y no corrige una mora incipiente, esta mora puede causar serios problemas de indisciplina en el pago no solamente de los “morosos”, sino también de otros clientes quienes se dan cuenta que el incumplimiento no resulta en castigos.

Proteger una cartera de préstamos puede resultar una tarea difícil, porque como ya se ha dicho un préstamo debería de estar recuperado antes de otorgarlo: o sea una vez otorgado un crédito, ya no se puede hacer mucho para asegurar su recuperación.

CONCLUSIONES

1. Las Instituciones Microfinancieras son entidades sin fines de lucro, porque su prioridad es tratar de solucionar los problemas económicos, sociales y también humanos de los microempresarios que no tienen acceso a un préstamo en sistema bancario. Fueron creadas para servir a los microempresarios y ofrecer un lugar seguro, cómodo y conveniente para depositar sus ahorros, acceder préstamos y otros servicios a tasas razonables, contribuyendo al desarrollo de la comunidad y representan una buena alternativa ante la inestabilidad que actualmente presenta el Sistema Bancario guatemalteco.
2. La aplicación adecuada de controles y la sistematización de procedimientos en el proceso de análisis crediticio, permite proporcionar información exacta, confiable y oportuna, para una adecuada toma de decisiones a la hora de aprobar el crédito.
3. El diseño e implementación del sistema RATIOS propuesto en este trabajo permite manejar la información bajo un ambiente adecuado, reduce el tiempo invertido en el proceso de análisis crediticio, permite obtener exactitud en los datos que genera el sistema, incrementa la oportunidad y confiabilidad de la información obtenida en los porcentajes.

RECOMENDACIONES

1. Se debe promover la cultura de las Instituciones Microfinancieras dentro de los microempresarios, procurando mantener la fidelidad a los principios bajo los que fueron creadas, reflejándolos en el giro normal de sus operaciones y evitando cualquier desvío de sus objetivos; recordando que su base es la cooperación, la acción conjunta y la ayuda mutua. Dar la forma de operar, el funcionamiento y los beneficios se obtienen de las IMF, a las microempresas que desconocen del tema.
2. Evaluar constantemente el sistema de RATIOS, para determinar que opera debidamente y actualizarlo según los cambios que llegaran a surgir.
3. Analizar y evaluar por parte de los miembros de las juntas directivas de las IMF, los beneficios en la cartera de créditos que se obtienen al sistematizar el análisis crediticio, brindando entre otros aspectos, un mejor servicio a los asociados de las mismas, con adecuados procedimientos del análisis crediticio, automatizado, adaptados a las necesidades, contando con datos exactos y oportunos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Centro Regional de ayuda técnica, Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) Mexico / Buenos Aires. ADMINISTRACIÓN MODERNA DE COOPERATIVAS. Editorial Roble – México 1973 – 609p.
2. Congreso de la República de Guatemala. Decreto 19-2002. LEY DE BANCOS Y GRUPOS FINANCIEROS. Impresos en Ediciones Legales Comercio e Industria. Guatemala 2006. s.p.
3. Congreso de la República de Guatemala. Decreto 82-78. LEY GENERAL DE COOPERATIVAS Y SU REGLAMENTO. Guatemala 1998. 47 p.
4. Folleto con información general emitidos por INACOP
5. [http// www.monografias.com/trabajos/microfinanzas](http://www.monografias.com/trabajos/microfinanzas), noviembre 2009
6. Lucas, Henry C. Jr. CONCEPTOS DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN. Traducción Arturo Garcia del Razo y José Gerardo Lara Portal – 2ª. Edición – México: McaGraw Hill, Interamericana de México S.A. de C.V., 1989 – 551 p.
7. O' Braian, James A. SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL. 4ª. Edición. McGraw-Hill Interamericana, S.A. Colombia 2001 – 700p.
8. Van Home, James C. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. Traducción Maria del Carmen Paniagua Gomez de Reyes. 9ª. Edición. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. – 894p