



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
CAMPUS I



DIVISION DE INVESTIGACIÓN Y ESTUDIOS DE POSGRADO

**ANALISIS DE LA CARTERA VENCIDA DE LAS
EMPRESAS MICROFINANCIERAS EN TUXTLA
GUTIERREZ CHIAPAS.**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN FINANZAS**

PRESENTA:

VICTOR MANUEL CRUZ OCAMPO

DIRECTOR DE TESIS

MTRO. CÉSAR MAZA GONZÁLEZ

TUXTLA GUTIÉRREZ CHIAPAS

OCTUBRE 2011



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHIAPAS
Facultad de Contaduría y Administración C-I
Coordinación de Investigación y Posgrado



"Construyendo valores y actitudes. Gestión 2010-2014"

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
30 de Septiembre de 2011
Oficio No. CIP/0365/11

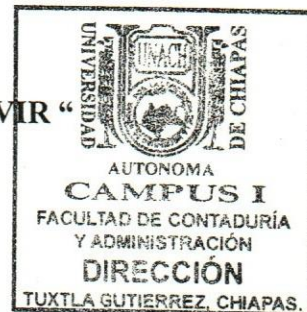
C. VÍCTOR MANUEL CRUZ OCAMPO
CANDIDATO AL GRADO DE MAESTRO EN FINANZAS
PRESENTE.

Por este medio me permito informar a usted que SE AUTORIZA la impresión de su tesis titulada "ANÁLISIS DE LA CARTERA VENCIDA EN LAS EMPRESAS MACROFINANCIERAS DE TUXTLA GUTIÉRREZ", en razón de haber sido liberada según oficio sin número de fecha 10 de agosto de 2011, suscrito por el Mtro. CÉSAR MAZA GONZÁLEZ, Director de la Tesis mencionada.

Cabe mencionar que se ha constatado que ha cumplido con los procedimientos administrativos y académicos relacionados con la modalidad de evaluación propuesta, conforme a lo dispuesto en el Reglamento General de Investigación y Posgrado y de Evaluación Profesional para los egresados de la Universidad, así como con el Plan de Estudios correspondiente.

ATENTAMENTE
"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"

DR. RAFAEL T. FRANCO GURRIA
DIRECTOR



Agradecimientos

A Dios. Por acompañarme todos los días y permitirme cumplir esta meta.

A mis padres, por haberme dado la vida, por sus enseñanzas, su paciencia, su generosidad al brindarme la oportunidad de estudiar y crecer con tranquilidad y paz. Mami, te quiero mucho y este esfuerzo es para ti principalmente.

Para Marlén y Josué, por ser mi motor, mi motivo de seguir adelante y superar todas las adversidades, por creer en mí, en seguir empujándome cuando pensaba que ya no era posible, gracias por ser mi fuerza, mi energía, mi razón de ser.

A mi Director de Tesis, Maestro César Maza, por darme su incondicional apoyo, por compartir sus experiencias y correcciones para enriquecer este proyecto y permitirme presentar este trabajo bajo su tutela.

A mis revisores de tesis, quienes cooperaron con su tiempo y realizando las observaciones y modificaciones necesarias para mejorar este proyecto.

A la institución, la UNACH, por admitirme en sus aulas para poder desarrollar los estudios de maestría con una excelente calidad y dedicación, a todos los maestros que impartieron cátedra y que tuve a bien conocer, y de los cuales obtuve grandes ideas, conocimientos, competencias que me han dado una alta proyección de mi carrera profesional

A mis compañeros de la maestría, con quienes compartí dudas, desvelos, pláticas, discusiones, alegrías y experiencias, un buen café, esa interacción nos concedió la oportunidad de crear lazos duraderos de amistad y afecto.

A todos mis compañeros de trabajo, amigos, los que he conocido a lo largo de estos diez años que llevo en este hermoso estado, por aportar ideas, consejos y sugerencias. Gracias a todos

INDICE

INTRODUCCION	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
Justificación	4
Objetivos	5
Objetivo general	5
Objetivos particulares	5
CAPITULO 1. MARCO TEÓRICO	
1.1 Crédito y Cobranzas	8
1.1.1 El Crédito	8
1.1.2 Crédito simple	10
1.1.3 Crédito de Habilitación o Avío	10
1.1.4 Crédito Prendario	12
1.1.5 Crédito solidario	13
1.1.6 Microcrédito	14
1.2 Comportamiento de la Cartera	16
1.2.1 Cartera vigente	16
1.2.2 Cartera vencida	17
1.2.3 Cartera castigada	18
1.2.4 Cartera reestructurada	18
1.2.5 Reserva para cuentas incobrables	19
1.3 Marco Legal	21
1.3.1 Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito	21
1.3.2 Código de Comercio	22

1.3.3	Ley de Títulos y Operaciones de Crédito	23
1.3.4	Ley de Transparencia y de fomento a la competencia en el crédito garantizado	24
1.3.5	Ley de Impuesto sobre la Renta	25
1.3.6	Reglas de carácter general que establecen los criterios de contabilidad y las bases para la formulación, presentación y publicación de los estados financieros para las entidades de ahorro y crédito popular con nivel de operaciones I y con activos iguales o inferiores a 2 750,000 udis	27
1.4	Microfinanzas en México	33
1.4.1	Antecedentes y evolución del mercado	34
1.4.2	Oferta crediticia	36
1.4.3	Expectativas del sector	40

CAPITULO 2 MARCO REFERENCIAL

2.1	Las microfinanzas en Chiapas	43
2.2	Composición actual del mercado (población)	46
2.3	Principales debilidades del sector	52

CAPITULO 3. METODOLOGÍA

3.1	Tipo de Investigación	60
3.2	Variables y dimensiones	60
3.3	Diseño de la investigación	60
3.4	Muestreo	61
3.5	Instrumentos para la recolección de datos	61

CAPITULO 4. RESULTADOS	66
Cuestionario aplicado a los clientes	67
Cuestionario aplicado a los promotores de crédito y gestores de cobranza	79
CONCLUSIONES	83
Causas principales de la cartera vencida en las empresas Microfinancieras de Tuxtla Gutiérrez Chiapas	87
RECOMENDACIONES	88
BIBLIOGRAFIA	90

**ANALISIS DE LA CARTERA VENCIDA DE
LAS EMPRESAS MICROFINANCIERAS EN
TUXTLA GUTIERREZ CHIAPAS.**

INTRODUCCIÓN

El mundo de los negocios en México representa un reto para toda empresa o negocio ya establecido o para aquellos emprendedores que quieren abrirse camino en la fuerte competencia económica que representa.

El crédito desde siempre ha representado una fuente que les permite a los negocios producir e invertir en nuevas aventuras o nuevos productos, pero no siempre su acceso está abierto o está muy limitado o condicionado, por lo que la mayor de las veces representa un dolor de cabeza para quienes pensamos en iniciar un nuevo proyecto o complementar otro, o simplemente de estar en mejores condiciones de salud financiera.

Esta limitación en el acceso al crédito, ha permitido que surjan empresas o instituciones microfinancieras, quienes brindan servicios de crédito y ahorro a personas principalmente, que no cuentan con las condiciones y requisitos que piden la banca tradicional. Esto ha abierto un nuevo panorama de alivio, pero también muchos dolores de cabeza tanto para estas empresas, como para sus clientes.

Los índices de cartera vencida en este tipo de empresas son altos, ya que por su propia naturaleza, tienen mucho riesgo, ya que se otorgan en condiciones de confianza, con pocas garantías y sin un estudio a conciencia de las condiciones de los acreditados.

Es por esto que este trabajo pretende entender, analizar y precisar las causas por las que los acreditados no logran cumplir en tiempo y forma con sus obligaciones de pago.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas microfinancieras están enfocadas al sector de la población que no tiene acceso al crédito bancario o comercial, es un sector que regularmente se encuentra en la base de la pirámide poblacional en cuanto a sus ingresos y no cuenta con servicios de seguridad social, o ésta es limitada; negocia y comercializa a corto plazo, es decir, vive al día, con una frágil y deficiente economía familiar, por lo que tiene amplias necesidades de financiamiento para iniciar un negocio, para invertir en alguna actividad productiva rural o comercial, o simplemente para sobrevivir. Este segmento de mercado por sus características específicas, tiene un alto grado de riesgo de crédito.

La operación eficiente de una empresa microfinanciera depende en gran parte de la recuperación oportuna de los pagos de los créditos otorgados, ya que con las recuperaciones periódicas, se proyectan flujos de fondos de efectivo suficientes para ministrar nuevos créditos. El hecho de que uno o varios créditos, no sea cobrado oportunamente, desequilibra y atrasa todo el plan de colocaciones proyectado por la administración de estas empresas.

La viabilidad de un programa de crédito exitoso se determina por la generación de ingresos suficientes para hacer frente a sus costos operativos y administrativos. Al incurrir en mora (el retraso en los pagos), las utilidades esperadas se reducen drásticamente, ya que, sin una nueva colocación que conlleva otra generación de intereses (ingresos) los costos fijos tienden a elevarse por el simple paso del tiempo.

El costo operativo de la recuperación efectiva de un crédito aumenta porque requiere invertir tiempo, recursos económicos adicionales para realizar la cobranza, sueldos, uso de servicio telefónico, pasajes, combustibles, etc. Primero como recordatorios, a través de visitas ordinarias, extraordinarias, y posteriormente los gastos de juicio, por trámites judiciales, pago de honorarios de

un abogado o tener la necesidad de crear un departamento jurídico dentro de la empresa microfinanciera.

Las empresas microfinancieras tienen a la cartera vencida como su principal problema a vencer. Por ser un negocio de alto riesgo, la recuperación oportuna de los créditos se vuelve la meta principal, los índices de recuperación son los más importantes indicadores de eficiencia de estas empresas. La cartera vencida es, entonces, un efecto monetario importante de las microfinancieras, ya que les reduce drásticamente sus posibilidades de éxito, su rentabilidad se ve mermada y su impacto económico es importante.

JUSTIFICACION

El mercado financiero en México, en las últimas décadas ha adolecido de múltiples problemas, principalmente en el limitado acceso a los servicios financieros y al crédito por una gran cantidad de la población del país, el estado de Chiapas y su capital Tuxtla Gutiérrez no son ajenos a esta situación; la economía chiapaneca por tanto requiere de diversas fuentes de financiamiento para su potencial desarrollo, por tal suerte, las microfinanzas juegan un papel muy importante al ofrecer estos servicios financieros y crédito a la población de escasos recursos, la cual difícilmente podría obtener un crédito a través de la banca comercial.

Existe un significativo número de empresas, nacionales, regionales y locales que han invertido una importante cantidad de recursos propios y externos en el otorgamiento de microcréditos, lo que ha permitido un gran dinamismo y desarrollo económico en la región, aunque de forma desordenada, ha generado un mercado amplio y diverso, y ha generado también una competencia, que a la larga ha repercutido en un exceso en las colocaciones, en otras la dificultad en la recuperación ha provocado una cartera vencida considerable.

El presente estudio es con la finalidad de conocer los problemas que enfrentan estas empresas en la cartera vencida, observar las causas que inducen a que los clientes de estas empresas, incurran en mora en los créditos.

Esta investigación beneficiará a las empresas microfinancieras locales, regionales y nacionales en la colocación de sus créditos con un grado de riesgo menor o ponderado, con lo que podrán medir y administrar mejor su cartera.

Así también contribuye a una mejor información para las acreditadas, en su mayoría mujeres con pequeños negocios que toman esta opción por ser de las más accesibles, que valoren el riesgo que conlleva no cumplir con los compromisos que este préstamo establece, por un lado su patrimonio, y por otro el convivir con el grupo, que solidariamente crea derechos y obligaciones.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar y reflexionar sobre las principales causas y costos de la mora en los pagos de los créditos otorgados a los grupos solidarios y su repercusión en la situación financiera de las empresas microfinancieras.

OBJETIVOS PARTICULARES

Conocer las razones por las cuales los miembros de grupos solidarios de diferentes empresas microfinancieras que en algún momento de su operación crediticia, hayan incurrido en incumplimiento, parcial o total de su crédito.

Analizar información sobre los montos de la cartera vigente y vencida en diferentes empresas de microfinanzas en periodos mensuales para su organización y análisis.

Conocer las metodologías de cobranza establecidas en algunas de estas empresas, para tener posibilidad de medir su eficiencia en el combate de la morosidad de la cartera.

Interpretar y analizar información recabada de los promotores de crédito de diversas empresas de este sector, reuniendo datos sobre experiencias personales sobre las conductas de los miembros que han incurrido en incumplimiento de pagos.

Conocer las medidas de control interno establecidas sobre las acciones de colocación, seguimiento y recuperación de los créditos otorgados a grupos solidarios en algunas de las empresas microfinancieras de Tuxtla Gutiérrez.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

El dinero es la energía que mueve a los negocios, es el combustible que hace fluir a la economía de un país, de un negocio o una familia, sin ese instrumento, la mayor parte de las actividades se estancan y no es posible generar riqueza ni desarrollar las potencialidades de la gente, individualmente o de manera conjunta.

El dinero es escaso, o se encuentra concentrado en una pequeña parte de la población y la gran mayoría de la población, requiere del efectivo, para poder desarrollarse, o por lo menos sobrevivir, en estas situaciones, tiene que recurrir a los dueños de este bien, para solicitar su uso, mediante el pago de un castigo o premio por el uso en un determinado periodo de tiempo, esto es la operación de crédito o financiamiento, la cual desarrollaré en este capítulo.

1.1 CRÉDITO Y COBRANZAS

La función del crédito es proveer de recursos a un negocio o para realizar una actividad económica, función de la cobranza es recuperar en el tiempo indicado los recursos prestados más su respectivo interés, así que acción de completar este ciclo económico es primordial.

1.1.1 EL CRÉDITO

La economía de los negocios depende del capital, del dinero. Sin embargo el dinero en muchas ocasiones escasea, o se encuentra en pocas manos. Esto ocasiona que muchos negocios fracasen por la falta de recursos financieros disponibles, o que su desarrollo sea más lento, por no poder iniciar o avanzar proyectos productivos.

El crédito surgió con la finalidad de cubrir parte de estas necesidades financieras en las empresas y los negocios, juega un importante papel en el desarrollo económico y financiero de una comunidad, de una región o de un país.

Etimológicamente Crédito proviene del latín CREDERE, que significa creer, es decir, creer o confiar en que el compromiso que se adquiere se cumplirá.

El crédito conlleva un traspaso de la propiedad temporal, regularmente de dinero o de bienes, mercancías, con la promesa de la devolución posterior del bien, más un agregado, regularmente llamado interés, pactado con anticipación y siempre considerado por el tiempo transcurrido.

Emilio Villaseñor (2004), dice que una operación de crédito es la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado.¹

También menciona que el crédito es una promesa de pago que establece un vínculo jurídico entre el deudor y el acreedor. Por una parte, el deudor tiene la obligación de pagar, y por la otra, el acreedor tiene el derecho de reclamar el pago.

Según las reglas emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicadas el 10 de julio de 2003, donde establecen criterios de contabilidad para Entidades de Ahorro y Crédito Popular, *el Crédito es un Activo resultante del financiamiento que otorgan las Entidades con base en el estudio de la viabilidad económica de los acreditados.*²

El crédito es un préstamo de dinero que el acreedor otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma

¹ VILLASEÑOR, Emilio, Elementos de la Administración de Crédito y Cobranzas 7ª reimpresión, Editorial Trillas.

² REGLAS DE CARÁCTER GENERAL QUE ESTABLECEN LOS CRITERIOS DE CONTABILIDAD Y LAS BASES PARA LA FORMULACIÓN, PRESENTACIÓN Y PUBLICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LAS ENTIDADES DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR CON NIVEL DE OPERACIONES I Y CON ACTIVOS IGUALES O INFERIORES A 2'750,000 UDIS, S.H Y C.P. 10 de Julio de 2003

gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Acreedor por todo el tiempo que no tuvo ese dinero.

1.1.2 CRÉDITO SIMPLE

El crédito simple es el que da derecho a disponer de una cantidad de dinero o de bienes fijados en un contrato, mediante la promesa de devolución del importe de la disposición o su equivalente en efectivo.

1.1.3 CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO Y REFACCIONARIO

a) Crédito de Habilitación o Avío

Ricardo Mora (1982) nos define al Crédito de Habilitación o avío como aquel que se otorga a plazos de dos a cinco años, primariamente para la adquisición de activos circulantes, en la agricultura, -de donde proviene la palabra *avío*- para la compra de semillas, fertilizantes, para la industria, fundamentalmente para la adquisición de materia prima directa, material de consumo y herramientas.³

Así entonces, es un crédito a mediano plazo utilizado originalmente en las empresas agropecuarias, pero su uso se ha extendido a la industria en general, destinado en la compra de materias primas y materiales, así como para capital de trabajo, pago de mano de obra, gastos, etc., necesarios para la operación principal o de un proyecto en especial de la empresa que lo adquiere.

Este tipo de crédito se conoce como Créditos a la producción ya que su monto debe de aplicarse a la adquisición de bienes o medios productivos. Es decir, que con esos se produzcan otros llamados bienes finales. Su objetivo es incrementar o mejorar el ciclo productivo de las empresas, principalmente agrícolas, ganaderas e industriales, esto es con el fortalecimiento de su capital de trabajo.

³ MORA, Ricardo. La función financiera en la empresa, Editorial Interamericana.

Ordinariamente, en el contrato de este tipo de crédito, se especifican estas obligaciones, de invertir el monto del préstamo en la adquisición de estos recursos materiales y el pago de salario y gastos directos

Estos créditos están garantizados con los bienes, materiales o materias primas adquiridas o con los productos que deriven de ellos. Aunque estos se consideren futuros.

Proceso:

1. Elaboración de un estudio de crédito, para evaluar la capacidad productiva y de viabilidad financiera del proyecto de inversión y del solicitante.
2. Determinación de la capacidad de pago y por tanto el monto del crédito. Así como el destino del mismo, especificando la obligación de adquirir los bienes proyectados.
3. Determinación del plazo, tasa de interés, así como el calendario de amortizaciones del crédito, en pago de capital y de intereses pactados, ya sea mensual, trimestral, anual.

b) Crédito Refaccionario

Este tipo de crédito tiene como característica su fin específico: la adquisición o mejora de activos fijos industriales, agrícolas o ganaderos, con el propósito de fortalecer su infraestructura y por consiguiente la mejora de su planta productiva. Es un financiamiento a mediano y largo plazo.

Se establece en este tipo de crédito que el acreditado (refaccionado) queda obligado a invertir el importe del crédito otorgado por el acreditante (refaccionador), en lo que fue solicitado, ya sea en la adquisición de instrumentos, útiles de labranza, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria o en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del refaccionado.

Proceso:

1. Evaluación del proyecto de inversión presentado por el solicitante. Determinando su capacidad de pago, la viabilidad del proyecto, costos y tiempos de recuperación, valores de los bienes a adquirir.
2. Instrumentación de contrato de apertura del crédito, detallándose el importe, destino, el plazo, fechas de disposiciones y montos, fechas de amortizaciones, garantías y otros requisitos.

En los contratos de estos dos tipos de crédito debe de especificarse, por lo menos, los siguientes datos:

- a) El objeto de la operación
- b) La duración y la forma en que el aviado o refaccionado podrá disponer del crédito
- c) Los bienes que se afecten en garantía
- d) Los demás términos y condiciones que convengan las partes

1.1.4 CREDITO PRENDARIO

Un Crédito prendario es aquel que se otorga sobre el monto de un bien mueble o inmueble que se entrega en garantía, es un crédito a corto plazo, cuyos fines pueden ser diversos.

Respecto a este tipo de crédito Emilio Villaseñor (2004) nos dice que: son préstamos directos garantizados con una prenda, prenda es un bien mueble (materia prima, maquinaria y equipo de oficina, títulos de crédito y títulos valor) que se entrega a la institución bancaria o comercial, para que en caso de incumplimiento por parte de la empresa acreditada, se disponga de él y con los fondos obtenidos de su remate, poder recuperar el crédito insoluto.

A este respecto, James Van Horne (1977) nos dice que los prestamistas exigen garantía al conceder un préstamo con el fin de reducir sus riesgos de pérdidas, los acreedores tienen dos fuentes para recuperar un préstamo cuando existen

garantías: la capacidad de flujo de caja de la firma para servir al pasivo, y si la fuente falla por alguna razón, el valor de los bienes dados en garantía.⁴

Es la operación financiera mediante la cual el prestatario entrega una prenda como garantía del crédito recibido, pudiendo ser un bien o un valor mobiliario

Se destina generalmente para la adquisición de inventarios, aunque bien puede ser también la adquisición de bienes inmuebles (hipotecario) quedando el mismo bien como garantía de pago del crédito en caso de incumplimiento por parte del solicitante.

Proceso:

1. Evaluación de la solicitud, ya sea mediante proyecto productivo o de acuerdo a la capacidad de pago del solicitante.
2. Determinación del valor de la garantía, ya sea mediante avalúo (en el caso de los bienes inmuebles o activo fijo), valor histórico o de mercado. Este valor es importante ya que representa una parte del monto del préstamo a otorgar. Regularmente se considera del 30% hasta el 200% del valor del crédito.
3. Determinación del fin específico del crédito, monto, tasa de interés, plazo del crédito, número e importe de las recuperaciones de capital e interés.

1.1.5 CRÉDITO SOLIDARIO

El crédito solidario se otorga a un grupo de personas, que se constituyen como grupo solidario, cuya característica principal es que todos los miembros, responden por el pago, es decir, solidariamente. Si alguno de los integrantes no cumple con lo que le corresponde pagar, los demás miembros del grupo están obligados a cubrir el monto total del pago.

⁴ VAN HORNE, James. Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Prentice Hall

El monto del crédito está en función de la capacidad individual, aunque el crédito se otorga de manera global. Así mismo, los pagos se hacen de manera global, regularmente son créditos a corto plazo, tres, cuatro, seis meses, dependiendo de cada empresa. De manera general se garantizan en efectivo, por un porcentaje del total del crédito.

Los créditos son otorgados principalmente o exclusivamente para emprendedores que deseen iniciar un negocio propio o consolidar su empresa familiar

Muhammad Yunus (banquero y economista de Bangladesh) quien es considerado como el creador de esta operación de crédito, el microcrédito, menciona lo siguiente:

- Las personas físicas o negocios que no tienen acceso al crédito quedan en desventaja en los mercados competitivos.
- "El crédito es uno de los derechos de la humanidad. La falta de crédito coloca a la gente pobre en desventaja"
- "El crédito es un arma poderosa. Cualquiera que posea crédito, ciertamente estará más equipado para aprovechar ventajosamente sus capacidades".

1.1.6 EL MICROCRÉDITO

Banco Grameen de Bangladesh (BG) de Muhammad Yunus, creó un modelo financiero eficaz en la reducción de la marginación de las mujeres pobres.

La metodología financiera de BG garantiza que los créditos sean recuperables, que estos lleguen a los más pobres y en consecuencia, contribuye a elevar el nivel de vida de los participantes. La alta tasa de interés garantiza la viabilidad financiera de la institución.

Los individuos en extrema pobreza pueden obtener crédito si forman grupos de cinco personas, a los que se otorgan préstamos sin garantías colaterales. Cada

miembro recibe un crédito individual pero todos los integrantes del grupo responden solidariamente de las cinco deudas.

Los créditos van dirigidos principalmente a mujeres, por ser el grupo "más vulnerable".

No debe de considerarse a este modelo bajo el concepto de beneficencia o filantropía. Esto es, no es como mal se ha llamado "banca social" si no es en realidad un negocio muy lucrativo para las empresas que han incursionado en esta actividad, ya que los altos costos cobrados a los clientes, precisamente proveen a la empresa de grandes ganancias.

- Microcredit is not charity
It is a business, it's a social business
It is a business to make good to people
It is not a profit maximizing business...
You are not here for personal gain

En México, los microcréditos llevan esta metodología pero se han ido flexibilizando y diversificando sus productos, adaptándose al entorno nacional y regional, así pues, tenemos que son créditos a corto plazo, que varía de tres a seis, nueve meses, en pagos semanales, quincenales, mensuales.

Son créditos pequeños, dependiendo de la capacidad de pago de los sujetos, se establecen en grupos solidarios, que también varían su número de integrantes de acuerdo a cada microfinanciera, esto le da al grupo cierta obligación moral de cumplir con el crédito para que no verse afectados todos los miembros.

Son créditos dirigidos principalmente al consumo y a la inversión (productividad).

La tasa de interés es alta, varía de acuerdo a cada empresa pero en promedio podemos hablar de un 4.8% mensual, puede ir desde el 3% hasta el 6% en algunos casos.

Estas empresas tienen una forma peculiar de calcular sus intereses, lo hacen a través del cálculo de interés global y no sobre saldos insolutos, es decir, les cobran al cliente intereses sobre la totalidad del préstamo, y no sobre lo que vaya quedando de capital de acuerdo a los pagos realizados.

1.2 COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA

LA CARTERA, representa el monto de los préstamos realizados a los clientes y que están pendientes de recuperación o cobro.

La clasificación de la Cartera puede definirse como la siguiente:

1.2.1 CARTERA VIGENTE

Son las cantidades otorgadas en crédito que aun no han sido recuperadas, pero cuyo vencimiento está próximo a vencer.

Esta cartera está representada por créditos otorgados a clientes que cumplen con el pago oportuno de los mismos. Pero está constituida por los saldos pendientes por recuperar, que se espera sea en tiempo y monto.

Para una Institución de Crédito (Banco) o para una Organización Auxiliar de Crédito (Arrendadora Financiera, Empresa de Factoraje Financiero, etc.), la cartera VIGENTE es la compuesta por todos sus clientes (deudores) que se encuentran al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones de pago.

Según lo mencionado en las REGLAS de carácter general que establecen los criterios de contabilidad el concepto de **Cartera vigente** es que representa todos aquellos créditos que están al corriente en sus pagos tanto de principal como de

intereses, o bien, que habiéndose reestructurado o renovado cuentan con evidencia de pago sostenido.⁵

1.2.2 CARTERA VENCIDA.

La cartera vencida representan los créditos otorgados a los clientes, que por alguna razón no han sido recuperados en tiempo y en monto determinados.

Se consideran dentro de este concepto las cuentas que presentan desde un día de atraso en su recuperación, y los que aún habiéndose realizado puntuales, no fueron completos.

La cartera vencida generalmente es "calificada" de acuerdo a la sensibilidad del retraso en el cumplimiento de las obligaciones de pago, desde la menos riesgosa (una o dos parcialidades vencidas), pasando por la cartera ya litigiosa (que se encuentra en pleito ante los tribunales para intentar recuperar lo adeudado o ejecutar las garantías), hasta la que se considera prácticamente incobrable (aquella que a pesar de gestiones judiciales, no pudo obtenerse la recuperación del adeudo y se la considera un quebranto (pérdida)).

Así también lo mencionado en las reglas emitidas por la S.H. y C.P. dice que la Cartera vencida está *Compuesta por créditos cuyos acreditados son declarados en concurso mercantil, o bien, cuyo principal intereses o ambos, no han sido liquidados en los términos pactados originalmente.*⁶

⁵ REGLAS DE CARÁCTER GENERAL QUE ESTABLECEN LOS CRITERIOS DE CONTABILIDAD Y LAS BASES PARA LA FORMULACIÓN, PRESENTACIÓN Y PUBLICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LAS ENTIDADES DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR CON NIVEL DE OPERACIONES I Y CON ACTIVOS IGUALES O INFERIORES A 2'750,000 UDIS.

⁶ Ídem

1.2.3 CARTERA CASTIGADA

El Castigo de cartera *es la cancelación del crédito cuando existe evidencia suficiente de que no será recuperado.*⁷

Se realiza un procedimiento administrativo a través del cual, la alta dirección o el comité de crédito (dependiendo de la estructura de la empresa) decreta la eliminación de las cuentas incobrables del saldo de la cartera, debido a la notoria imposibilidad de cobro o al solo transcurso del tiempo sin poder recuperarlas, según la política establecida (también de acuerdo a la empresa).

1.2.4 CARTERA REESTRUCTURADA

La reestructuración de una cartera vencida conlleva una negociación entre el cliente y la empresa, donde se restablece la relación existente, en un cambio en las condiciones de cobro diferentes a las que previamente existían.

El Crédito reestructurado es aquel crédito que se deriva de modificaciones a las condiciones originales del crédito o al esquema de pagos, respecto a: garantías, tasa de interés, plazo, o transformación de UDIS a pesos.⁸

El Crédito renovado es aquel crédito en el que al llegar a su vencimiento se amplía el plazo de liquidación, o bien, el crédito se liquida en cualquier momento con el producto proveniente de otro crédito contratado con la misma Entidad, en la

⁷ REGLAS DE CARÁCTER GENERAL QUE ESTABLECEN LOS CRITERIOS DE CONTABILIDAD Y LAS BASES PARA LA FORMULACIÓN, PRESENTACIÓN Y PUBLICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LAS ENTIDADES DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR CON NIVEL DE OPERACIONES I Y CON ACTIVOS IGUALES O INFERIORES A 2'750,000 UDIS.

⁸ Ibidem. Pag. 17

que sea parte el mismo deudor u otra persona que por sus nexos patrimoniales constituyen riesgos comunes.

En estos términos, no se considera renovado un crédito cuando se efectúe al amparo de líneas de crédito preestablecidas, así como créditos que desde su inicio se estipule su carácter de revolventes.

1.2.5 RESERVA PARA CUENTAS INCOBRABLES

Representa el riesgo de pérdida por incobrabilidad que la empresa reconoce de antemano y asume en un momento dado. La provisión se ajusta mes a mes cargándose a resultados, que es la manera en que se reconoce la pérdida sin que por este hecho se dejen de hacer gestiones de cobro.

Existen criterios en cada empresa en la creación y calculo de esta reserva, cuantificada en dinero, pero que es medida en tiempo, en los días de atraso con que cuenta la cartera como vencida. Sin embargo la Comisión Nacional Bancaria y de Valores emitió una circular única donde establece los parámetros legales para la calificación de la cartera y la estimación preventiva para riesgos crediticios, de acuerdo a lo siguiente:

PORCENTAJES DE CARGO

CONCEPTO	PORCENTAJE DE CARGO
Cartera de crédito comercial	
Días de Mora	
0	1%
1 a 7	4%
8 a 90	50%

ANÁLISIS DE LA CARTERA VENCIDA DE LAS EMPRESAS MICROFINANCIERAS DE TUXTLA GUTIERREZ

91 a 180	90%
181 o más	100%
Cartera de crédito al consumo	
Días de Mora	
0	1%
1 a 7	4%
8 a 90	50%
91 a 180	90%
181 o más	100%
Cartera de crédito a la vivienda	
Días de Mora	
0	1%
1 a 7	4%
8 a 90	50%
91 a 180	90%
181 o más	100%

Esta tabla contiene los porcentajes que representan al cargo en la cartera vencida, en la contabilidad, por los días de mora en que vayan cayendo los créditos de acuerdo a su vencimiento, esto es, la estimación de cartera incobrable que se puede ir creando como reserva, para su posterior aplicación en gastos.

1.3 MARCO LEGAL

La normatividad relativa a los créditos y financiamientos está contenida en una serie de leyes y reglas que permite entender los conceptos, sujetos, obligaciones y condiciones que deben de cumplir quienes realicen este tipo de operaciones.

1.3.1 LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO

Este ordenamiento legal contempla y regula la organización y el funcionamiento de las instituciones financieras que realizan operaciones auxiliares de crédito, en el caso de las empresas microfinancieras, se hicieron reformas a esta ley con el fin de iniciar a regular a esta actividad que por décadas ha trabajado sin una reglamentación específica, para lo cual se transcriben algunos de estos artículos:

Artículo 87-B.- *El otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero podrán realizarse en forma habitual y profesional por cualquier persona sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.*

Aquellas sociedades anónimas que, en sus estatutos sociales, contemplen expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades que se indican en el párrafo anterior, se considerarán como sociedades financieras de objeto múltiple. Dichas sociedades se reputarán entidades financieras, que podrán ser:

- I. Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas, o*
- II. Sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas.*

Las sociedades señaladas en la fracción I anterior serán aquellas en las que, en los términos de esta ley, mantengan vínculos patrimoniales instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito. Estas sociedades deberán agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad regulada" o su abreviatura "E.R.". Las

sociedades financieras de objeto múltiple reguladas estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

...

Artículo 87-M.- En las operaciones de crédito, arrendamiento financiero y factoraje financiero, las sociedades financieras de objeto múltiple deberán:

I. Informar a sus clientes previamente sobre la contraprestación; monto de los pagos parciales, la forma y periodicidad para liquidarlos; cargas financieras; accesorios; monto y detalle de cualquier cargo, si lo hubiera; número de pagos a realizar, su periodicidad; en su caso, el derecho que tiene a liquidar anticipadamente la operación y las condiciones para ello y, los intereses, incluidos los moratorios, forma de calcularlos y el tipo de tasa y, en su caso, tasa de descuento.

II. De utilizarse una tasa fija, también se informará al cliente el monto de los intereses a pagar en cada período. De utilizarse una tasa variable, se informará al cliente sobre la regla de ajuste de la tasa, la cual no podrá depender de decisiones unilaterales de la sociedad financiera de objeto múltiple respectiva, sino de las variaciones que registre una tasa de interés representativa del costo de la operación al cliente, la cual deberá ser fácilmente verificable por el cliente;

III. Informar al cliente el monto total a pagar por la operación de que se trate, en su caso, número y monto de pagos individuales, los intereses, comisiones y cargos correspondientes, incluidos los fijados por pagos anticipados o por cancelación; proporcionándole debidamente desglosados los conceptos correspondientes;

1.3.2 CÓDIGO DE COMERCIO

Este ordenamiento regula las relaciones o actividades mercantiles o de comercio, en este caso, se presentan los artículos concernientes a las operaciones de crédito y los intereses correspondientes a dichas operaciones:

... Artículo 358.- Se reputa mercantil el préstamo cuando se contrae en el concepto y con expresión de que las cosas prestadas se destinan a actos de comercio y no para necesidades ajenas de éste. Se presume mercantil el préstamo que se contrae entre comerciantes.

Artículo 361.- Toda prestación pactada a favor del acreedor que conste precisamente por escrito, se reputará interés.

Artículo 362.- Los deudores que demoren el pago de sus deudas, deberán satisfacer, desde el día siguiente al del vencimiento, el interés pactado para este caso, o en su defecto el 6 por 100 anual.

... Y si consistiere el préstamo en títulos o valores, el rédito por mora será el que los mismos títulos o valores devenguen, o en su defecto el 6 por 100 anual, determinándose el precio de los valores por el que tengan en la Bolsa, si fueren cotizables, o en caso contrario por el que tuvieran en la plaza el día siguiente al del vencimiento.

Artículo 363.- Los intereses vencidos y no pagados, no devengarán intereses. Los contratantes podrán, sin embargo, capitalizarlos.

Artículo 364.- El recibo del capital por el acreedor, sin reservarse expresamente el derecho a los intereses pactados o debidos, extinguirá la obligación del deudor respecto a los mismos.

Las entregas a cuenta, cuando no resulte expresa su aplicación, se imputarán en primer término al pago de intereses por orden de vencimientos, y después al del capital.

1.3.3 LEY DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO

Este ordenamiento jurídico tiene la función de regular las operaciones de crédito y las relaciones entre los contratantes de éstas, se transcriben los conceptos siguientes:

Artículo 174. Para los efectos del artículo 152, el importe del pagaré comprenderá los réditos caídos; el descuento del pagaré no vencido se calculará al tipo de interés pactado en éste, o en su defecto al tipo legal, y los intereses moratorios se computarán al tipo estipulado para ellos; a falta de esa estipulación, al tipo de rédito fijado en el documento, y en defecto de ambos, al tipo legal.

...

Artículo 291.- *En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.*

Artículo 292.- *Si las partes fijaron límite al importe del crédito, se entenderá, salvo pacto en contrario, que en él quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado.*

...

Artículo 321.- *En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.*

1.3.4 LEY DE TRANSPARENCIA Y DE FOMENTO A LA COMPETENCIA EN EL CRÉDITO GARANTIZADO

Artículo 3. *Para los efectos de esta Ley se entiende por:...*

II. Crédito Garantizado. *El crédito que otorguen las Entidades con garantía real, ya sea a través de hipoteca, prenda, caución bursátil, fideicomiso de garantía o de cualquier otra forma, destinado a la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento relativo a bienes inmuebles. Para efectos de esta definición, las operaciones que realicen las Entidades sujetas a la modalidad de compraventa con reserva de dominio, arrendamiento con opción de compra, compraventa en abonos, se equiparan al Crédito Garantizado y tendrán el mismo tratamiento que otorga la presente Ley.*

III. Crédito Garantizado a la Vivienda. *El Crédito Garantizado que se otorgue relacionado con vivienda.*

...

1.3.5 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

En materia fiscal, la ley del impuesto sobre la renta, es la más importante, ya que regula las operaciones que representen ingresos para personas físicas y morales, además de que también hace referencia de las situaciones donde los contribuyentes llegan a contar con cartera vencida en sus créditos otorgados a clientes, y la manera en que pueden deducir estos montos de sus utilidades.

Artículo 29. *Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:*

...

- VI.** *Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a los que se refiere el primer párrafo de la fracción II de este artículo.*

...

- IX.** *Los intereses devengados a cargo en el ejercicio, sin ajuste alguno. En el caso de los intereses moratorios, a partir del cuarto mes se deducirán únicamente los efectivamente pagados. Para estos efectos, se considera que los pagos por intereses moratorios que se realicen con posterioridad al tercer mes siguiente a aquél en el que se incurrió en mora cubren, en primer término, los intereses moratorios devengados en los tres meses siguientes a aquél en el que se incurrió en mora, hasta que el monto pagado exceda al monto de los intereses moratorios devengados deducidos correspondientes al último periodo citado.*

...

Artículo 31. *Las deducciones autorizadas en este Título deberán reunir los siguientes requisitos:*

- XVI.** *En el caso de pérdidas por créditos incobrables, éstas se consideren realizadas en el mes en el que se consuma el plazo de prescripción, que corresponda, o antes si fuera notoria la imposibilidad práctica de cobro.*

Para los efectos de este artículo, se considera que existe notoria imposibilidad práctica de cobro, entre otros, en los siguientes casos:

- a)** *Tratándose de créditos cuya suerte principal al día de su vencimiento no exceda de treinta mil unidades de inversión, cuando en el plazo de un año contado a partir de que incurra en mora, no se*

hubiera logrado su cobro. En este caso, se considerarán incobrables en el mes en que se cumpla un año de haber incurrido en mora.

Cuando se tengan dos o más créditos con una misma persona física o moral de los señalados en el párrafo anterior, se deberá sumar la totalidad de los créditos otorgados para determinar si éstos no exceden del monto a que se refiere dicho párrafo.

Lo dispuesto en el inciso a) de esta fracción será aplicable tratándose de créditos contratados con el público en general, cuya suerte principal al día de su vencimiento se encuentre entre cinco mil pesos y treinta mil unidades de inversión, siempre que el contribuyente de acuerdo con las reglas de carácter general que al respecto emita el Servicio de Administración Tributaria informe de dichos créditos a las sociedades de información crediticia que obtengan autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de conformidad con la Ley de Sociedades de Información Crediticia.

Así mismo, será aplicable lo dispuesto en el inciso a) de esta fracción, cuando el deudor del crédito de que se trate sea contribuyente que realiza actividades empresariales y el acreedor informe por escrito al deudor de que se trate, que efectuará la deducción del crédito incobrable, a fin de que el deudor acumule el ingreso derivado de la deuda no cubierta en los términos de esta Ley. Los contribuyentes que apliquen lo dispuesto en este párrafo, deberán informar a más tardar el 15 de febrero de cada año de los créditos incobrables que dedujeron en los términos de este párrafo en el año calendario inmediato anterior.

- b) Tratándose de créditos cuya suerte principal al día de su vencimiento sea mayor a treinta mil unidades de inversión cuando el acreedor haya demandado ante la autoridad judicial el pago del crédito o se haya iniciado el procedimiento arbitral convenido para su cobro y además se cumpla con lo previsto en el párrafo final del inciso anterior.*
- c) Se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra o concurso. En el primer supuesto, debe existir sentencia que declare concluida la quiebra por pago concursal o por falta de activos.*

Tratándose de las instituciones de crédito, éstas sólo podrán hacer las deducciones a que se refiere el primer párrafo de esta fracción cuando así lo ordene o autorice la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y siempre que no hayan optado por efectuar las deducciones a que se refiere el artículo 53 de esta Ley.

Para los efectos del artículo 46 de esta Ley, los contribuyentes que deduzcan créditos por incobrables, los deberán considerar cancelados en el último mes de la primera mitad del ejercicio en que se deduzcan.

Tratándose de cuentas por cobrar que tengan una garantía hipotecaria, solamente será deducible el cincuenta por ciento del monto cuando se den los supuestos a que se refiere el inciso b) anterior. Cuando el deudor efectúe el pago del adeudo o se haga la aplicación del importe del remate a cubrir el adeudo, se hará la deducción del saldo de la cuenta por cobrar o en su caso la acumulación del importe recuperado.

1.3.6 REGLAS DE CARÁCTER GENERAL QUE ESTABLECEN LOS CRITERIOS DE CONTABILIDAD Y LAS BASES PARA LA FORMULACIÓN, PRESENTACIÓN Y PUBLICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LAS ENTIDADES DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR CON NIVEL DE OPERACIONES I Y CON ACTIVOS IGUALES O INFERIORES A 2'750,000 UDIS.

En este ordenamiento se cuenta con las definiciones muy concretas sobre las operaciones de crédito, su control, manejo y registro contable dentro de una sociedad financiera de objeto múltiple (SOFOM):

B-3 CARTERA DE CREDITO

a) Objetivo y alcance

El presente criterio tiene por objetivo definir las reglas de registro, valuación, presentación y revelación en los estados financieros, de la cartera de crédito de las Entidades, así como los lineamientos contables relativos a la estimación preventiva para riesgos crediticios.

b) Definiciones

Cartera vencida.- Compuesta por créditos cuyos acreditados son declarados en concurso mercantil, o bien, cuyo principal intereses o ambos, no han sido liquidados en los términos pactados originalmente, considerando al efecto lo establecido en los párrafos 21 a 23 del presente criterio.

Cartera vigente.- Representa todos aquellos créditos que están al corriente en sus pagos tanto de principal como de intereses, o bien, que habiéndose reestructurado o renovado cuentan con evidencia de pago sostenido.

Castigo.- Es la cancelación del crédito cuando existe evidencia suficiente de que no será recuperado.

Crédito.- Activo resultante del financiamiento que otorgan las Entidades con base en el estudio de la viabilidad económica de los acreditados.

Créditos a la vivienda.- Créditos destinados a la adquisición, remodelación o mejoramiento de la vivienda personal.

Créditos al consumo.- Se consideran créditos de este tipo los otorgados a personas físicas, destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero, créditos personales de liquidez y cualquier otro destinado al consumo de bienes o servicios.

Créditos comerciales.- Créditos otorgados a personas morales o personas físicas con actividades empresariales para el desarrollo de sus actividades, operaciones de redescuento, así como los préstamos de liquidez otorgados a otras entidades de ahorro y crédito popular conforme a la legislación aplicable.

Crédito reestructurado.- Es aquel crédito que se deriva de modificaciones a las condiciones originales del crédito o al esquema de pagos, respecto a: garantías, tasa de interés, plazo, o transformación de UDIS a pesos.

Crédito renovado.- Es aquel crédito en el que al llegar a su vencimiento se amplía el plazo de liquidación, o bien, el crédito se liquida en cualquier momento con el producto proveniente de otro crédito contratado con la misma Entidad, en la que sea parte el mismo deudor u otra persona que por sus nexos patrimoniales constituyen riesgos comunes.

En estos términos, no se considera renovado un crédito cuando se efectúe al amparo de líneas de crédito preestablecidas, así como créditos que desde su inicio se estipule su carácter de revolventes.

Estimación preventiva para riesgos crediticios.- Cuantificación del importe del crédito que se estima irrecuperable.

Línea de crédito.- Acuerdo por el cual la Entidad se compromete a otorgar fondos al deudor hasta una cantidad máxima fijada previamente.

Pago sostenido.- Cumplimiento del acreditado sin retraso, por el monto total exigible de capital e intereses, como mínimo de:

a) tres amortizaciones consecutivas en caso de créditos con amortizaciones que cubran periodos menores a 60 días, o

b) el pago de una exhibición en caso de créditos con amortizaciones que cubran periodos mayores a 60 días.

No se consideran pagos a los castigos, quitas, condonaciones, bonificaciones y descuentos que se efectúen al crédito.

Riesgo de crédito.- Se refiere a la posibilidad de que los deudores no cumplan con la obligación pactada originalmente.

Saldo insoluto del crédito.- Es el principal más los intereses devengados menos los pagos parciales a capital e intereses.

c) Reglas de registro y valuación

El monto a registrar en la cartera de crédito será el efectivamente otorgado al acreditado. A este monto se le adicionarán los intereses que se devenguen conforme al esquema de pagos del crédito.

Por las operaciones en las que la Entidad ceda o descuenta su cartera, ésta deberá mantener en el activo el monto del crédito por el cual conserve el riesgo de crédito, reconociendo la entrada de los recursos recibidos, contra el pasivo generado en la operación. En el caso de líneas de crédito que la Entidad hubiere

otorgado, en las cuales no todo el monto autorizado esté ejercido, la parte no utilizada de las mismas deberá registrarse en cuentas de orden.

Traspaso a cartera vencida

El saldo insoluto de los créditos será registrado como cartera vencida, cuando:

- 1. se tenga conocimiento de que el acreditado es declarado en concurso mercantil, conforme a la Ley de Concursos Mercantiles, o*
- 2. sus amortizaciones no hayan sido liquidadas en su totalidad, considerando lo siguiente:*
 - a) Créditos con pago único de principal e intereses al vencimiento, cuando tengan 30 o más días de vencidos;*
 - b) Créditos con pago único de principal al vencimiento y con pagos periódicos de intereses, cuando el pago de los intereses tenga 90 o más días de vencido, o bien, cuando el pago del principal presente 30 o más días de vencido;*
 - c) Créditos con pagos periódicos parciales de principal e intereses cuando tengan 90 o más días de vencidos, y*
 - d) Créditos revolventes cuando tengan 60 o más días de vencidos.*

Los créditos vencidos que se reestructuren permanecerán dentro de la cartera vencida y el importe de la estimación preventiva asociada a dicho crédito se mantendrá, en tanto no exista evidencia de pago sostenido.

Los créditos renovados en los cuales el acreditado no liquide en tiempo los intereses devengados y el 25% del monto original del crédito de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato, serán considerados como vencidos en tanto no exista evidencia de pago sostenido y se liquiden los intereses devengados y el porcentaje del monto señalados.

Suspensión de la acumulación de intereses

Se deberá suspender la acumulación de los intereses devengados en el momento en que el saldo insoluto del crédito sea considerado como vencido.

En tanto el crédito se mantenga en cartera vencida, el control de los intereses devengados se llevará en cuentas de orden. En caso de que dichos intereses vencidos sean cobrados, se reconocerán directamente en los resultados del ejercicio.

Tratándose de créditos vencidos en los que en su reestructuración se acuerde la capitalización de los intereses vencidos no cobrados registrados previamente en cuentas de orden, la Entidad deberá crear una estimación por el 100% de dichos intereses.

Intereses devengados no cobrados

Por lo que respecta a los intereses devengados no cobrados correspondientes a créditos que se consideren como cartera vencida, se deberá crear una estimación por un monto equivalente al total de éstos, al momento del traspaso del crédito como cartera vencida.

Estimación preventiva para riesgos crediticios

La estimación preventiva para riesgos crediticios deberá reconocerse mensualmente en los resultados del periodo, con base en las reglas que al efecto establezca la Comisión para el provisionamiento de cartera crediticia.

La Entidad deberá evaluar periódicamente si un crédito vencido debe permanecer en el balance general, o bien, ser castigado en el evento que se hayan agotado las gestiones formales de cobro o determinado la imposibilidad práctica de recuperación del crédito. Dicho castigo se realizará cancelando el saldo insoluto del crédito contra la estimación preventiva para riesgos crediticios.

Cuando el crédito a castigar exceda el saldo de su estimación asociada, antes de efectuar el castigo, dicha estimación se deberá incrementar hasta por el monto de la diferencia.

Cualquier recuperación derivada de operaciones crediticias previamente castigadas conforme al párrafo anterior, deberá realizarse con abono a la citada estimación.

Quitas, condonaciones, bonificaciones y descuentos sobre la cartera

Las quitas, condonaciones, bonificaciones y descuentos se registrarán con cargo a la estimación preventiva para riesgos crediticios. En caso de que el importe de éstas exceda el saldo de la estimación asociada al crédito, previamente se deberán constituir estimaciones hasta por el monto de la diferencia.

Créditos denominados en UDIS

Para el caso de créditos denominados en UDIS, la estimación correspondiente a dichos créditos se denominará en la unidad de cuenta de origen que corresponda.

Traspaso a cartera vigente

Se regresarán a cartera vigente, los créditos vencidos en los que se liquiden totalmente los saldos pendientes de pago (principal e intereses, entre otros) o, que siendo créditos reestructurados o renovados, cumplan con las condiciones establecidas en los párrafos 22 o 23.

d) Reglas de presentación

Balance general

- a) la cartera se agrupará en vigente y vencida, según el tipo de crédito (créditos comerciales, al consumo y a la vivienda);*
- b) la estimación preventiva para riesgos crediticios deberá presentarse en un rubro por separado, restando al total de la cartera de crédito;*
- c) los intereses cobrados por anticipado deberán presentarse junto con la cartera que le dio origen;*
- d) los recursos provenientes de operaciones de redescuento serán presentados en el rubro de préstamos bancarios y de otros organismos, y*
- e) el monto no utilizado de las líneas de crédito que la Entidad hubiere otorgado se presentarán en cuentas de orden como otras cuentas de registro.*

Estado de resultados

Los intereses devengados, la amortización de los intereses cobrados por anticipado, así como el resultado por valorización de UDIS se agruparán como ingresos o gastos por intereses.

La constitución de la estimación preventiva para riesgos crediticios se presentará como un rubro específico después del margen financiero.

En el caso de que el valor en libros del activo que dio origen a la adjudicación fuese inferior al valor del bien adjudicado, el valor de este último deberá ajustarse al valor en libros de dicho activo, en lugar de atender a las disposiciones contempladas en el párrafo 9.

e) Reglas de valuación

El importe de los bienes adjudicados únicamente deberá modificarse para reflejar decrementos en su valor en el momento en el que exista evidencia de que el valor neto de realización es menor al valor en libros. Dichos decrementos deberán reconocerse en resultados en el momento en que ocurran.

El valor de los bienes adjudicados no se podrá revaluar en fecha posterior a su registro inicial ni cuando se hubiere efectuado un ajuste por decremento en su valor.

Al momento de la venta de los bienes adjudicados, la diferencia entre el precio de venta y el valor en libros del bien deberá reconocerse en resultados.

f) Reglas de presentación

Balance general

Los bienes adjudicados deberán presentarse en un rubro por separado dentro del balance general, inmediatamente después de otras cuentas por cobrar.

Estado de resultados

El resultado por venta de bienes adjudicados, así como los decrementos reconocidos, se presentarán como otros productos o gastos, según corresponda.

g) Reglas de revelación

Deberá revelarse de manera genérica, mediante nota a los estados financieros lo siguiente:

- a) tipo de bienes adjudicados: equipo, valores, derechos, cartera de crédito e inmuebles entre otros;*
- b) importe del decremento reconocido y el procedimiento utilizado para su determinación, e*
- c) importe de la utilidad o pérdida reconocida en resultados por la venta de bienes adjudicados.*

1.4 MICROFINANZAS EN MÉXICO

Este sector financiero tiene una gran importancia, considerando el monto y el impacto que tiene en la economía mexicana, pero sin embargo sigue adoleciendo de rezagos en materia de regulación, ya que siguen operando empresas sin el

aval o el control de la comisión nacional Bancaria y de Valores, como instituciones financieras. Sin embargo se han hecho algunos avances a este respecto como las reformas

1.4.1 ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO.

Las microfinanzas en México se han desarrollado vigorosamente en los últimos 20 años, por la necesidad de un gran sector de la población, un sector que no ha tenido acceso a servicios financieros de la banca comercial, ya que ésta no se ha interesado realmente por estos "sectores populares", a quienes nunca ha considerado como sujetos de crédito, por no cumplir con los requisitos indispensables para acceder a un crédito. Esta indiferencia de parte de la banca, ha sido aprovechada puntualmente por el sector microfinanciero para crear un nicho de negocio y hacerse de un mercado cautivo, con un alto potencial de desarrollo, en esta amplia fracción de la población.

El mercado del microcrédito en México ha sido impulsado también por las esferas gubernamentales y organismos internacionales, cuyo fin ha sido erradicar la pobreza, sin embargo en muchas ocasiones estos apoyos han quedado en las empresas más grandes, y poderosas, quienes realmente no requieren de estos, y no los han aterrizado en quienes realmente serían los beneficiarios, los sujetos de crédito, la población más vulnerable.

El acceso a productos microfinancieros diversificados y adaptados puede cobrar especial relevancia en la medida en que la población pobre es particularmente vulnerable a los "problemas" familiares (fallecimientos, enfermedades, accidentes) o económicos (desastres naturales, desplome de los precios agrícolas, robo o destrucción accidental del capital de trabajo, etc.).

Estos "inconvenientes" pueden acarrear una descapitalización y un retroceso en los niveles de vida, que resultan muy difíciles de revertir y se traducen en todavía mayor vulnerabilidad principalmente en el medio rural.

Desde el punto de vista de las instituciones de microfinanzas (IMFs), estos "problemas" también representan un riesgo institucional, porque muchas veces se reflejan en la capacidad de pago de los sujetos. Si bien existen diversas estrategias de las familias pobres para protegerse contra el riesgo y sus implicaciones, la conciencia del rol de las instituciones de microfinanzas en la reducción de la vulnerabilidad es reciente.

La problemática del microseguro es relativamente nueva: existe poca oferta formal de productos de seguro para los pobres porque no existen las tecnologías apropiadas para brindarles estos servicios de manera efectiva. Por tecnología, uno se refiere a un conjunto de productos y mecanismos de provisión que se adecuen a la situación de los pobres (lo cual supone una buena comprensión de sus vulnerabilidades y estrategias de manejo del riesgo). En consecuencia, se requiere un esfuerzo de investigación e innovación para salir de los esquemas tradicionales de seguro y poder llegar a los más pobres.

En principio, existe una relación fuerte entre el tema de los microseguros y las instituciones de microfinanzas, porque ellas son las que ya están atendiendo a los pobres en zonas donde nadie más está trabajando, porque conocen su realidad y sus necesidades, y porque los servicios financieros que prestan (sea el ahorro o el crédito) ya de por sí tienen potencialmente un papel dentro de las estrategias de manejo del riesgo de los clientes o socios.

De acuerdo con información de la Comisión Nacional para la Defensa de los Derechos de los Usuarios de los Servicios Financieros, CONDUSEF, a dos años de la creación de esta figura jurídica existen seiscientos ochenta y dos SOFOMES, de las cuales alrededor de doscientas cincuenta están relacionadas con los microcréditos y los créditos personales a la población de escasos recursos. La entrada de nuevos actores ha contribuido a lograr una mayor

cobertura en los estados y a llegar a lugares que estaban casi desatendidos como Baja California Sur.

El gran crecimiento del sector en el número y el tamaño de instituciones han generado una gran demanda de personal capacitado en diferentes niveles, desde oficiales, promotores de crédito hasta personal administrativo. En el último año el número de personas empleadas se incrementó de nueve mil trescientos a dieciséis mil ciento setenta y nueve, se estima que de seguir con esta tendencia se necesitarán alrededor de cincuenta mil promotores (oficiales de crédito) en los próximos años.

1.4.2 OFERTA CREDITICIA

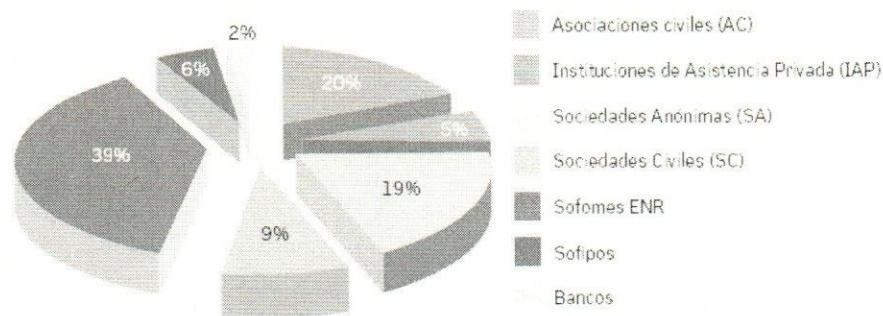
Actualmente el país cuenta con uno de los mercados más dinámicos de microfinanzas del mundo, experimentando un rápido crecimiento con nuevos integrantes de todos los perfiles.

Dentro del sector de las finanzas populares, las instituciones de microfinanzas tienen una característica distintiva, están dirigidas a personas con una actividad productiva independiente, es decir que son emprendedoras o dueñas de una microempresa. Aunque el destino del crédito pueda utilizarse para compra de insumos o implementos, los productos financieros están diseñados para empresarios de menor escala.

Las instituciones de microfinanzas no tienen una figura jurídica propia o característica, pueden ser Organizaciones de la Sociedad Civil (AC e IAP), Sociedades Anónimas, SOFOMES (figura predominante), SOFOLES, SOFIPOS, Cooperativas, Uniones de Crédito, Mercantiles e incluso Bancos. También hay una gran diversidad en el tamaño de las instituciones que se dedican a las microfinanzas, alrededor de 30% son instituciones que tienen menos de 5 millones de pesos en cartera, muchas de ellas de reciente creación. Por otra

parte, el grupo predominante es el de instituciones que tienen entre 20 y 50 millones de pesos en cartera, consideradas como instituciones medianas.

DIVERSIDAD DE ORGANIZACIONES



http://www.prodesarrollo.org/fileadmin/documentos/Comunicacion/Benchmarking_de_las_microfinanzas_en_Mexico_2009.pdf

Durante el año 2007 aumentó de manera exponencial el número de instituciones dedicadas a los microcréditos y a los créditos personales. La figura jurídica de la SOFOM ha permitido la rápida creación de nuevas empresas. La facilidad o características con que esta figura cuenta, han impulsado la transformación de organizaciones de la sociedad civil (asociaciones civiles e instituciones de asistencia privada) en SOFOM, que entre otras cosas, permite un mayor acceso al financiamiento de carácter comercial y el reconocimiento como parte del sistema financiero nacional. En algunos casos, la figura de la SOFOM se ve como un paso intermedio para las instituciones microfinancieras que van hacia la regulación.

Además, es reconocido por los éxitos de sus instituciones líderes que han logrado atender a un gran número de clientes gracias a su acelerado crecimiento y a una demanda por parte de los microempresarios aún insatisfecha.

México cuenta con un gran número de instituciones reconocidas de distintos tamaños y que trabajan en la mayoría de las regiones del país.

Los nuevos participantes (especialmente bancos y financieras de nicho) ofrecen distintos productos y servicios a sus clientes y auguran una mayor competencia a corto y mediano plazo.

Las instituciones mexicanas presentan un fuerte enfoque de género, atienden a los clientes de bajos ingresos y presentan índices de morosidad muy bajos.

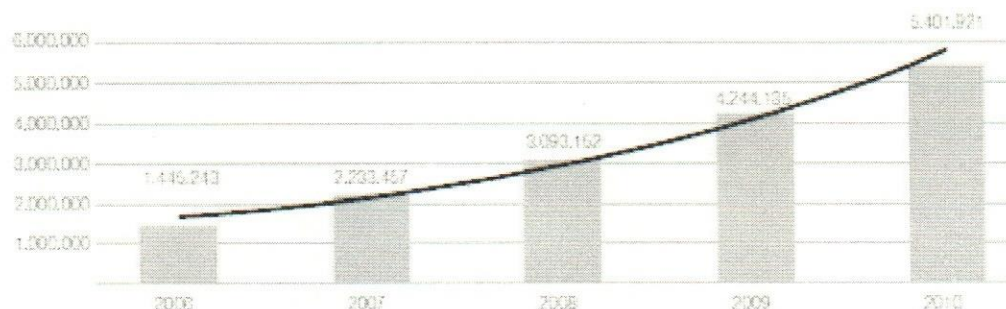
Muchas instituciones aún se encuentran en la lucha por mantener sus operaciones. Para que el sector crezca saludablemente es indispensable la transparencia y el monitoreo del desempeño de sus instituciones y actualmente existe poca información disponible en el mercado. Esta falta de información representa un gran desafío de cara al desarrollo de la industria, ya que las instituciones que proveen los servicios y las instituciones de segundo piso del país, buscan cómo formar estrategias para lograr un crecimiento sostenible sin información consistente, sistemática y objetiva que les permita minimizar riesgos y tomar decisiones de manera fundamentada.

Además, la transparencia es necesaria para atraer nuevas fuentes de fondeo al sector, que requieren de este insumo para minimizar riesgos y peligros asociados con la falta de información y valores de referencia que les permitan medir el desempeño.

Las instituciones de microfinanzas a Diciembre de 2010, atendieron a un total de 5,576,433 personas, en promedio cada empresa atiende a 96,000 personas de las cuales el 80% son mujeres y el 53% de ese universo vive en zonas rurales.⁹

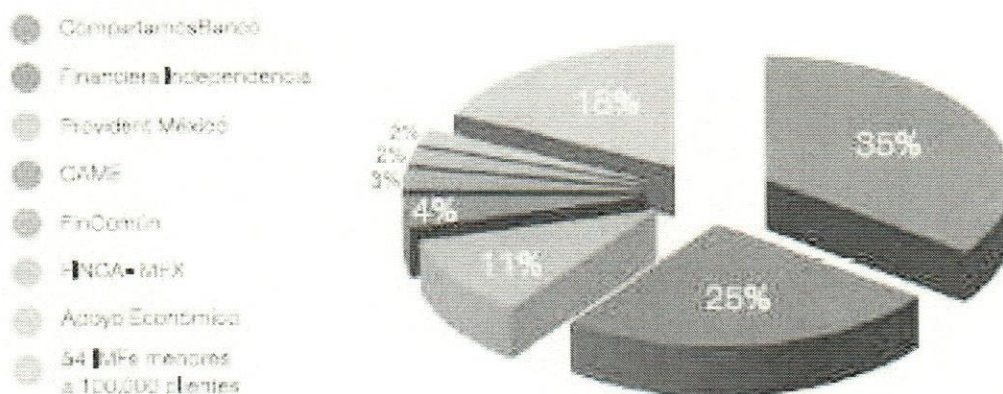
⁹ BENCHMARKING de las Microfinanzas en México 2010; Un informe del sector. Prodesarrollo pag. 6
<http://www.prodesarrollo.org/>

Número de clientes de crédito



En cinco años, el número de clientes de crédito se ha quintuplicado, lo que da cuenta del acelerado ritmo del crecimiento del sector. La concentración por clientes atendidos sigue siendo alta: 82% de los clientes son atendidos por las 5 entidades más grandes, el 11% está atendido por 10 instituciones y el 7% restante está atendido por 38 instituciones.

Distribución de Mercado



Los créditos grupales o solidarios alcanzaron un 65% del total, y el restante 35% es para créditos individuales. El total de colocación de cartera alcanzó los 24,544

millones de pesos, cifra muy respetable considerando que es un sector joven en México. El promedio del crédito de estas microfinancieras es de 6,317 pesos por persona o grupo. El número de empleos fijos y en operación de las empresas es de más de 34 mil personas.¹⁰

1.4.3 EXPECTATIVAS DEL SECTOR

La Crisis mundial que estamos viviendo actualmente ha contraído la economía y a los mercados financieros y crediticios en la mayor parte de los países, y México no es la excepción aunque no de manera directa, sus secuelas se resentirán en el sector microfinanciero; se considera que habrá mayor demanda de crédito por la escasez de empleo, o los despidos subsecuentes, que se esperan por la recesión, así también con el aumento de la morosidad por la falta de circulante, la falta de remesas y el regreso masivo de los migrantes a sus lugares de origen.

Se espera también una restricción de los grandes fondeadores del sector, como los bancos privados, y los fondeos del Banco de México, así como de las entidades no gubernamentales extranjeras, ya que los factores macroeconómicos provocarán un temor a la inversión.

En cuanto a la competencia, se especula que habrá una desaparición masiva de empresas microfinancieras debido a las múltiples causas ya enumeradas de la crisis mundial. Sin embargo las grandes empresas se fortalecerán aprovechando la situación financiera actual.

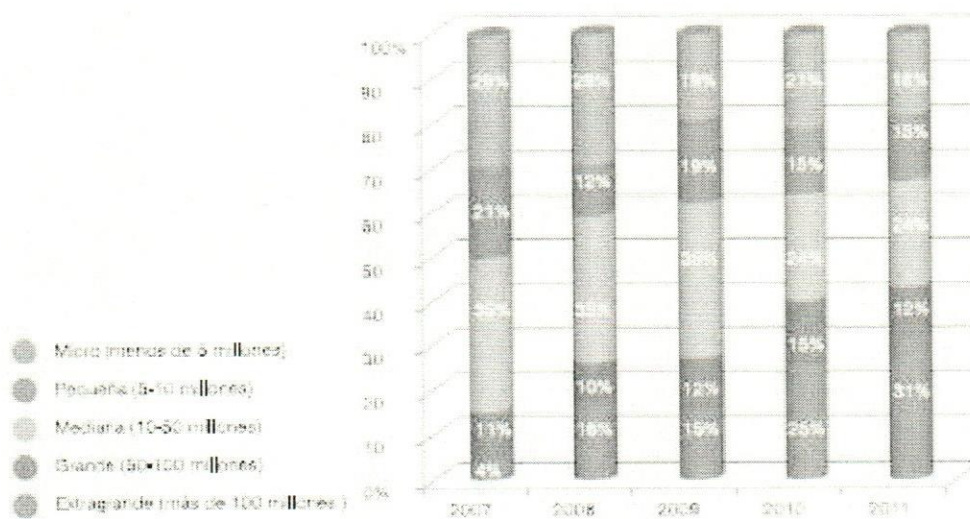
Los principales cambios y tendencias que se detectan en el sector son:

- Una mejora continua en la sostenibilidad de las instituciones.
- Mayor presencia de figuras con fines de lucro en relación a las sin fines de lucro.

¹⁰ Ibidem pag. 35

- Mayor penetración de los mercados, especialmente urbanos donde se detecta mayor competencia.
- Mayor institucionalidad y profesionalización de los operadores, y un sector público a nivel federal cada vez más consciente de los retos del sector.
- Un crecimiento en el número y en el tipo de las instituciones privadas, participando en el mercado.
- Un crecimiento importante en el número de SOFOMES, por transformación de instituciones que operaban con otras figuras jurídicas, y por el nacimiento de nuevas empresas.

También se espera que haya consolidación en las instituciones de microfinanzas, y esto contribuirá a tener una mayor competitividad que mejorará la eficiencia con la que se prestan los servicios a los clientes. Este crecimiento ha permitido que varias empresas rebasen los \$100 millones de pesos en cartera.



Crecimiento de las empresas. Benchmarking 2010. Un informe del sector pag. 7

Los retos para las microfinanzas

Sin dejar de lado la reducción de la pobreza a la mitad, es necesario establecer un objetivo más moderado y realista como la provisión de servicios financieros al alcance de los más pobres para que realicen pequeños negocios o capitalicen los que ya tienen. Algunos de estos retos son:

- Incrementar la oferta sin generar sobreendeudamiento y morosidad tratando de alcanzar la demanda por servicios financieros.
- Reducir las tasas de interés a un nivel accesible a la mayoría de los solicitantes a través de la reducción en los costos, sin soslayar la sostenibilidad.
- Ofrecer una mayor variedad de productos financieros de ahorro, crédito productivo, microseguros, crédito para la vivienda, entre otros.

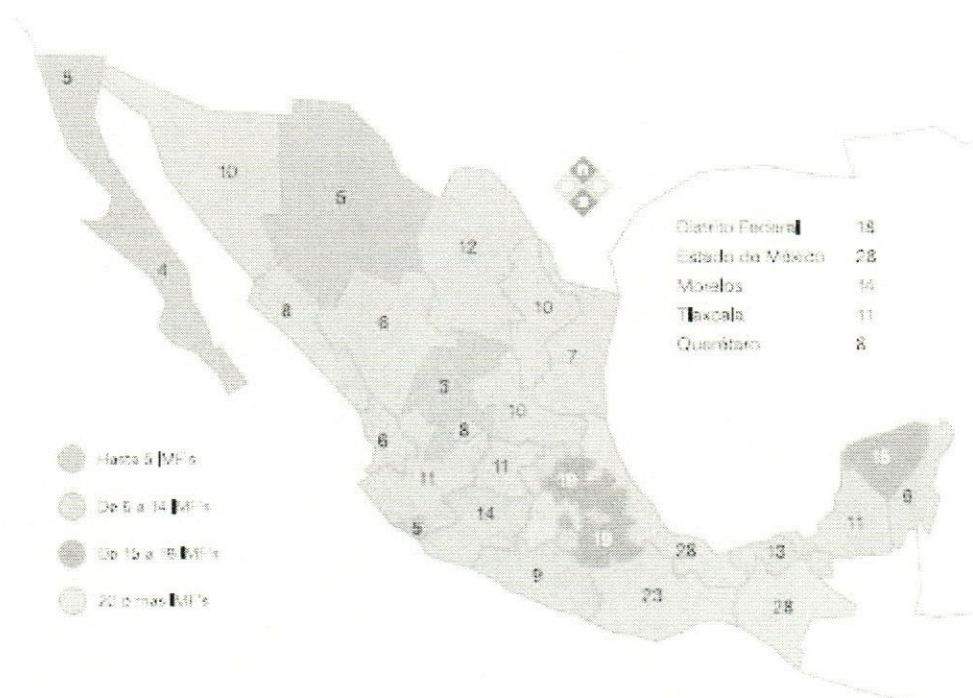
Hay una diversidad de productos financieros en cuanto a plazos, montos, y tasas otorgados por las instituciones, la más constante es el plazo semanal, con un 50%, quincenal 25% y otros el restante. Los plazos van desde 3 hasta 18 meses. El 20% de las instituciones ofrecen algún tipo de seguro (normalmente de vida).

CAPÍTULO 2

MARCO REFERENCIAL

2.1 LAS MICROFINANZAS EN CHIAPAS

Chiapas cuenta con un importante número de instituciones microfinancieras operando en el estado, y junto con Veracruz, tienen el mayor número de empresas, 28 instituciones y en tercer lugar se encuentra Oaxaca con 23 empresas.



En cuanto al número de sucursales de Entidades Microfinancieras, se mantiene el segundo mercado más importante a nivel nacional, únicamente superado por el estado de Veracruz, estado que registra quien cuenta con un total de sucursales de 175, por 162 de Chiapas.



Chiapas mantiene un dinamismo en el crecimiento económico regional, su rezago ancestral económico y cultural ha permitido que las empresas microfinancieras crezcan desmesuradamente, en cuanto a número de empresas y créditos otorgados, mas sin embargo como ya se ha mencionado anteriormente, esto no indica que puedan sobrevivir fácilmente en este mercado tan riesgoso, no obstante esto ha permitido que la actividad económica estatal se mueva y fluyan los recursos tanto locales como nacionales.

Tuxtla Gutiérrez es el municipio con el mayor número de sucursales de instituciones financieras en el país, con 23 (de diferentes empresas) esto no considerando a las empresas que no están registradas en el padrón de la red Prodesarrollo.

Los municipios con más sucursales de microfinancieras

TUXTLA GUTIÉRREZ	23	TONALÁ	13
PUEBLA	22	VERACRUZ	13
COMITÁN	13	CUAUTLA HEROICA	12
IZTAPALAPA	13	TAPACHULA	12
MÉRIDA	13	TOLUCA	12
OAXACA DE JUÁREZ	13	VALLADOLID	12
TEHUACÁN	13		

2.2 COMPOSICIÓN ACTUAL DEL MERCADO (POBLACIÓN)

En Chiapas, 26% de la población de 5 y más años habla alguna lengua indígena, 73.7% se comunica también en español.

En la entidad, el promedio de escolaridad de la población de 15 y más años es de 6.1 años; equivalente a primaria terminada.

En Chiapas, 81 de cada 100 hogares son dirigidos por un hombre y 19 por una mujer.

Chiapas ocupa el séptimo lugar a nivel nacional por su monto de población, por debajo del estado de México, Distrito Federal, Veracruz de Ignacio de la Llave, Jalisco, Puebla y Guanajuato.

En Chiapas los municipios que registran los montos más altos de población son: Tuxtla Gutiérrez (503 320), Tapachula (282 420), Ocosingo (170 280), San Cristóbal de las Casas (166 460) y Comitán de Domínguez (121 263 personas).

En la entidad, la densidad de población es de 58 habitantes por kilómetro cuadrado (hab/km²); en contraste, el Distrito Federal, con el menor porcentaje de superficie de territorio continental (0.1%), registra la mayor densidad de población¹¹ con 5 mil 818 habitantes por km²; por su parte, Chihuahua (con 12.6% de superficie continental) tiene una densidad de 13 habitantes por km².

De acuerdo con el Censo 2005 del INEGI, 17 municipios concentran poco más de la mitad de la población estatal; de éstos, cinco superan los 100 mil habitantes: Tuxtla Gutiérrez (503 mil habitantes), Tapachula (282 mil), Ocosingo (170 mil), San Cristóbal de las Casas (166 mil) y Comitán de Domínguez (121 mil). En contraste, Santiago el Pinar (2 854) y Sunuapa (2 088), registran las menores proporciones de población.

En el mismo año, la zona metropolitana concentra 13.4% de los habitantes de la entidad; Tuxtla Gutiérrez con 503 mil y Chiapa de Corzo con 73 mil personas.

Se considera como población urbana a la residente en localidades de 2 500 o más habitantes y rural a aquella que reside en localidades menores de 2 500 habitantes. En Chiapas, en los últimos 45 años, el proceso de urbanización de la población ha sido lento; en 1960 tres de cada cuatro personas vivían en localidades rurales; para 2005 poco más de la mitad de la población (52.3%) radica en el ámbito rural.

De acuerdo con el Censo 2005, Chiapas registró 4.3 millones de habitantes, 50.9% son mujeres y 49.1%, hombres; lo anterior arroja una relación de 97 hombres por cada 100 mujeres.

Para el mismo año, en Chiapas, 20.6% de la población de 15 y más años no ha logrado incorporarse al Sistema Educativo Nacional, 22.2% cuenta con primaria incompleta, 17.7% logró concluir la primaria, 18.8% tiene al menos un grado

¹¹ Densidad de población se refiere al número de habitantes por kilómetro cuadrado.

aprobado en secundaria o en estudios técnicos o comerciales, 12.6% aprobó algún grado en bachillerato o equivalente y 8% alguno en estudios superiores¹².

El promedio de escolaridad de la población de 15 y más años es de 6.1 años, un grado más que en el año 2000. Al 2005, las mujeres tienen 5.6 años de escolaridad en promedio por 6.6 de los hombres.

Por municipio, Tuxtla Gutiérrez registra 9.6 años, equivalente al primer año de educación media superior, encontrándose incluso por encima del promedio nacional de 8.1 años; en contraste, los municipios que presentan el menor promedio de escolaridad son: Santiago el Pinar y Zinacantán con 2.9 años cada uno; Chamula y Sitalá con 2.7; y Mitontic con 2.6 años, correspondiente a casi tercero de primaria.

En el quinquenio 2000-2005, la tasa de analfabetismo de la población de 15 y más años descendió de 22.9% a 21.3 por ciento. La disminución de la tasa de analfabetismo favorece a la población femenina, al pasar de 28.9% a 26.1 por ciento; mientras que la población masculina descendió de 16.6% a 16.2% en el periodo de referencia.

El municipio que registra la menor tasa de analfabetismo es Tuxtla Gutiérrez con 6.8 por ciento; en contraparte, Santiago el Pinar, Mitontic, Sitalá, Chamula y Zinacantán tienen las mayores proporciones de población analfabeta con más de 50%, cada uno.

La proporción de la población de 8 a 14 años que sabe leer y escribir aumentó en el periodo 2000-2005; en los niños el porcentaje se incrementó de 88.2% a 90.5% y en las niñas de 87.0% a 90.2 por ciento. Por municipio, Sunuapa y Chapultenango tienen el mayor porcentaje de población que sabe leer y escribir con 97.2 y 97.1% cada uno. En el lado opuesto, Chalchihuitán, Chenalhó y Mitontic registran las mayores proporciones de población infantil analfabeta con más del 34% cada uno.

¹² En el cálculo de los porcentajes de los niveles de educación, se prorrateo el "No especificado".

En el primer trimestre de 2008, la Población Económicamente Activa (PEA) en Chiapas es de un millón 627 mil personas, que representan 55.4% de la población de 14 y más años. De ellas un millón 579 mil están ocupadas (un millón 117 mil son hombres y 462 mil son mujeres).

Considerando el tamaño de la unidad económica donde labora la población ocupada y tomando en cuenta sólo al ámbito no agropecuario (que abarca 964 mil personas ocupadas), en el primer trimestre de 2008; un total de 545 mil personas (56.5%) están ocupadas en micro negocios; 177 mil (18.4%) en establecimientos pequeños; 68 mil (7.1%) en establecimientos medianos; 31 mil (3.3%) en establecimientos grandes; 80 mil (8.3%) se ocupan en dependencias de gobierno (federal, estatal y municipal) y los restantes 62 mil (6.4%) se ubican en otro tipo de unidades económicas.

De acuerdo al sector de actividad en que labora la población ocupada, 610 mil personas (38.6%) trabajan en el sector primario o agropecuario, 227 mil (14.4%) en el secundario o industrial, 741 mil (46.9%) están en el sector terciario o de los servicios y 1 633 (0.1%) no especificó el sector de actividad económica en que labora.

La población masculina ocupada tiene una mayor participación en el sector primario, pues el 51.7% labora en actividades agropecuarias, 15.2% en el secundario, 33% en el terciario y 0.1% no especificó en qué sector trabaja. En cambio la población femenina se concentra en el sector terciario con 80.6%, seguido por el sector secundario con 12.2% y en el primario 7.2 por ciento.

Por su posición en la ocupación, se tiene que 713 mil personas (45.1%) son trabajadores subordinados y remunerados; le siguen los trabajadores por cuenta propia, que ascienden a 550 mil (34.8 por ciento); los trabajadores no remunerados a 222 mil (14.1%) y los empleadores o patrones a 94 mil personas (6.0 por ciento).

Por sexo, 44.3% de los varones son trabajadores subordinados y remunerados, 34.4% trabajan por cuenta propia, 13.8% son trabajadores no remunerados y 7.5% empleadores. En el caso de las mujeres, los porcentajes son: 47.1%, 35.8%, 14.9% y 2.2%, en ese orden.

Según la jornada de trabajo, 104 mil (6.6%) personas trabajan menos de 15 horas semanales; en el extremo contrario se ubican 719 mil (45.5%) que trabajan de 35 a 48 horas a la semana y 430 mil (27.2%) laboran más de 48 horas semanales. En promedio la población ocupada chiapaneca laboró jornadas de 42.3 horas a la semana.

En el año 2005, se registraron 925 mil hogares, de los cuales 81 de cada 100 son encabezados por un jefe varón y 19 por una mujer. Asimismo, 94 de cada 100 hogares son familiares (en ellos habitan 4.1 millones de personas); 5 son unipersonales (personas solas, donde habitan cerca de 50 mil personas) y uno de corresidentes, (donde viven casi 8 mil habitantes).

Asimismo, de los hogares unipersonales en donde residen cerca de 50 mil personas que viven solas el 43.7% tienen 60 años o más, 40.8% son adultos de 30 a 59 años y 15 de cada 100 son jóvenes de 15 a 29 años.

Del total de hogares, 47.7% (2.1 millones) reside en áreas rurales, en éstos hay una jefa de familia por cada 8 hogares a diferencia de los urbanos donde esta proporción se eleva a dos de cada 8 hogares.

En 2005, el total de viviendas particulares existentes en el estado es de 916 mil, monto que supera en más de 110 mil al registrado en el año 2000.

Mientras que la población estatal creció en los últimos años a una tasa media anual de 1.6%, las viviendas particulares lo hicieron en 2.3%, lo que provocó que se incrementara la disponibilidad de espacios habitacionales y que el promedio de ocupantes por vivienda particular habitada descendiera de 4.8 en el 2000 a 4.7 personas por vivienda en 2005.

Del total de viviendas particulares existentes en el estado, la mayor parte (93.7%) son casas independientes; 0.8% departamentos en edificio; 2.0% está conformado por viviendas o cuartos en vecindades o azoteas, refugios, viviendas móviles o locales no contruidos para ser habitados; y en 3.4% no se especificó el tipo de vivienda.

En lo que se refiere a las características constructivas de las viviendas particulares habitadas: las que tienen piso de tierra disminuyeron de 37.9% en el 2000 a 29.9% en 2005; las que disponen de energía eléctrica aumentaron de 87.9% a 93.6 por ciento; aquellas que cuentan con agua potable conectada a la red pública crecieron de 68.0% a 71.1%, y las que tienen drenaje, de 62.3% a 77.3 por ciento.

El equipamiento electrodoméstico con que cuentan las viviendas particulares habitadas registra también un cambio significativo; en el año 2000, 59.4% contaba con televisión, 37.1% con refrigerador, 15.3% con lavadora y 2.8% disponía de computadora; para finales de 2005, estos indicadores ascendieron a 69.1%, 48.8%, 24.9% y 7.1 por ciento, respectivamente.

En México habitan millones de personas que sufren graves carencias en empleo, ingresos, vivienda, servicios públicos, alimentación, oportunidades de educación, etc. En este contexto, señalar que también carecen de los servicios bancarios mínimos parece irrelevante y alejado de las prioridades y demandas más urgentes.

La justificación que suele darse es que las personas de bajos ingresos primero deben satisfacer sus necesidades básicas y, además, no ahorran ni pueden hacerlo, no tienen cultura financiera y no requieren de tales servicios. Además, el funcionamiento del sistema financiero implica altos costos operativos que los convierten en inviables desde el punto de vista de los banqueros.

En el mundo entero, en cambio, se ha revolucionado el sistema financiero con la puesta en marcha de una serie de proyectos alternativos cuyos principales grupos objetivo son individuos pobres o en situación de pobreza extrema.

Estos proyectos han sido impulsados por una gran variedad de actores locales e internacionales (organizaciones no gubernamentales, bancos estatales, instituciones del sector privado, organismos internacionales, etc.), con una gran gama de productos y servicios (ahorro, crédito, capacitación y asesoría, entre otras) y con diversos mecanismos de fondeo (donativos, ahorro de la comunidad y líneas de crédito bancarias).

A pesar de esta gran diversidad y de las propias condiciones locales, todas tienen algo en común: han obtenido muy buenos resultados no sólo en el funcionamiento de los servicios de crédito y de ahorro sino también en aspectos económicos como la ocupación y el nivel de ingreso de sus clientes e incluso, en algunos casos, en socio demográficos como las tasas de morbilidad y natalidad; y, por último, contribuido a rebatir las afirmaciones discriminatorias sobre la capacidad de ahorro de las familias de menores ingresos.

2.3 PRINCIPALES DEBILIDADES DEL SECTOR.

El primer aspecto a destacar es precisamente la necesidad de servicios financieros por parte de las personas de escasos recursos. Las familias de bajos ingresos quieren, pueden y necesitan ahorrar, y lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades.

El uso de nuevas metodologías (que trabajan sin subsidios ni donativos, con tasas de interés activas y pasivas reales, con instituciones autosustentables y con indicadores sobresalientes de desempeño y recuperación de los créditos) ha modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias que participan en estos proyectos.

En México, la persistencia de rendimientos reales negativos en los instrumentos al alcance de las familias de menores ingresos; la ausencia de instituciones financieras cercanas a sus localidades y de instrumentos apropiados para satisfacer sus necesidades, ha conducido a la desaparición del ahorro popular de los circuitos formales y obligado a su canalización a mercados informales o formas de ahorro en especie.

Esto perjudica a todos: los individuos ven afectados sus derechos económicos y su nivel de bienestar ya que, entre otras cosas, la ausencia de instituciones o instrumentos apropiados para sus necesidades los expone al peligro de que sus 'guardaditos' se pierdan o sean robados; pagan "comisiones" a los "guardadineros" para mantenerlos seguros y no reciben ningún interés por sus 'depósitos'; realizan operaciones con altos costos de transacción en tiempo y dinero cuando requieren un servicio bancario (como en el caso de la recepción de remesas de sus familiares que trabajan en el extranjero); son víctimas de agiotistas y prestamistas de los mercados informales que les cobran tasas de interés por encima de las del mercado y pierden parte de los escasos recursos que reciben cuando el tendero del pueblo les cambia una orden de pago o un giro.

Las comunidades, los municipios, los estados y el país pierden la oportunidad de canalizar los recursos ahorrados por estas personas (en mecanismos no monetarios o monetarios, pero fuera del sistema financiero) a su propio desarrollo económico o de otras regiones, lo cual incide nuevamente en el bienestar de aquéllos al carecer de oportunidades de empleo, ingreso y servicios.

A pesar de su pobreza, y en cierto sentido precisamente debido a ella, las familias de menores ingresos requieren instituciones confiables, sólidas y accesibles que les proporcionen cuatro servicios financieros básicos: ahorro, crédito (personal, para proyectos productivos y para vivienda), seguros y pago de remesas del exterior.

Este nicho tiene un gran potencial debido a que en 70% de los municipios que existen hoy en México no existe ninguna clase de instituciones financieras.

Además, aunque se tratare de montos muy pequeños, en el agregado pueden convertirse en cifras considerables ya que la gran mayoría de los mexicanos se encuentran excluidos del sistema financiero mexicano.

Experiencias de microfinanciamiento en México

Recientemente, en México han empezado a operar instituciones que prestan servicios microfinancieros (muchas de ellas orientadas exclusivamente a pobres) con muy diversas figuras jurídicas asociativas: asociaciones civiles, instituciones de asistencia privada, uniones de crédito, programas filiales de organizaciones internacionales, instituciones financieras y diversas formas de grupos de productores, por citar sólo algunas.

A manera netamente ilustrativa, sólo mencionaremos que el total de los créditos reportados por sólo unas cuantas de esas organizaciones en algunos años es de 1 860 millones de pesos y más de un millón de dólares que han beneficiado a más de 71 000 personas.

Para dar una idea de la relevancia de estas cifras y limitándonos al monto en moneda nacional podemos mencionar, por ejemplo, que el total del presupuesto ejercido por Atizapán de Zaragoza de 1980 a 1996 suma 660.6 millones de pesos (la tercera parte de los créditos reportados) o bien, que el total de ingresos que percibieron los 121 municipios del Estado de México que existían en 1992 fue 1 600.5 millones de pesos y en 1993, 2 158.5 millones de pesos. En términos de población, los beneficiarios de los créditos equivalen aproximadamente a la población total de nueve municipios mexiquenses.

Finalmente, es importante mencionar que casi todas las ONG proporcionan servicios adicionales a sus socios, orientados a la constitución y fortalecimiento de microempresas o de asistencia técnica y capacitación a las actividades productivas que realizan sus miembros.

Mediante diversos programas y proyectos el sector público ha empezado a incursionar en las microfinanzas tanto en el ámbito federal (Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), Financiera Rural, Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura (FIRA), Programa Nacional de Solidaridad, Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales, Fondos de aseguramiento y Mujeres en el Desarrollo Rural) como en el estatal (Banchiapas)

Contribución de las microfinanzas al desarrollo económico y al bienestar

Las actividades micro financieras no son un fin en sí mismas sino que son un instrumento que apoya otras actividades o metas básicas de las organizaciones centrándose, en la mayoría de los casos, en fortalecer la economía y educación campesina.

Adicionalmente, contribuyen a generar empleo (microempresas y autoempleo) y, por ende, a aumentar el ingreso de los beneficiarios de estas actividades y su nivel de vida.

Los recursos captados por los pequeños grupos de ahorro son canalizados a proyectos productivos de sus miembros o de las comunidades aledañas, remplazando el servicio de intermediación financiera que debieran efectuar las instituciones de ese sector (ausentes en la mayoría de los municipios del país) y contribuyendo al desarrollo económico regional.

Su importancia radica en poder transformar el ahorro existente en especie o en modalidades monetarias pero fuera del sistema financiero en un ahorro en efectivo que puede utilizarse en diversos proyectos individuales y colectivos en lugar de estar guardado "debajo del colchón".

Los socios aumentan sus ingresos directamente por la percepción de rendimientos reales sobre sus ahorros (en contraposición a la pérdida de poder adquisitivo o de valor que representan algunas de las modalidades en especie). Por la vía del acceso al crédito, también resultan beneficiados pues financian actividades productivas generadoras de nuevos ingresos.

Creación de instituciones sustentables

Para que estas organizaciones y proyectos puedan efectivamente cumplir con esas funciones es fundamental que incluyan instrumentos de ahorro debido a que se tornan menos dependientes de las fuentes externas de fondeo y subsidios, logran más fácilmente auto sustentabilidad financiera y mejores índices de recuperación de los créditos pues los recursos provienen de los propios ahorradores.

Adicionalmente, los recursos captados en la propia localidad fondean las actividades crediticias (individuales y colectivas), de abasto y comercialización y, en general, de desarrollo de la comunidad.

Las actividades de ahorro contribuyen a la participación comunitaria en las decisiones del destino de los recursos (qué proyectos se financian) y se orientan a la búsqueda de "empoderamiento" de sus miembros entendido éste como la concentrización, movilización y adquisición de poder de sus miembros en forma individual y colectiva. Por tanto, contribuyen al manejo transparente de los recursos captados y a la adquisición de nuevas habilidades, actitudes y aptitudes de sus participantes.

También resulta imprescindible que cobren y paguen tasas de interés reales que permitan cubrir los costos operativos de las instituciones y conviertan atractivo el ahorro en estas instituciones.

El papel de los ayuntamientos

Los gobiernos municipales que desean convertirse en promotores y articuladores del desarrollo local encuentran en las microfinanzas un medio idóneo para captar y movilizar recursos para éste.

Dependiendo de las particularidades de cada municipio o de la visión partidaria respectiva pueden apoyar a las microfinanzas en diversas vías:

1. Establecer un programa específico equivalente a los programas federales, estatales y municipales que se encuentran operando o en proceso de instrumentación.
2. Apoyar a las ONG microfinancieras o directamente a las empresas sociales desde el punto de vista del fondeo inicial.
3. Simplificar los procedimientos para constituir empresas sociales, sociedades de solidaridad social y otras figuras asociativas
4. Crear un área de orientación y capacitación jurídica y administrativa para constituir micronegocios o empresas sociales en alguna de sus figuras jurídicas.
5. Conceptuar a las microfinanzas como un elemento clave del impulso al desarrollo económico regional y del combate a la pobreza.

A mediano plazo, la transformación del ahorro no monetario de las familias de menores ingresos en ahorro monetario podría convertirse en una forma de financiamiento a largo plazo para los ayuntamientos pues la captación de ese ahorro podría realizarse en instituciones o instrumentos municipales, como ya ocurre en algunos países cuyos títulos de deuda pública incluso se cotizan en la bolsa de valores o que han creado cajas municipales de ahorro.

En suma, los gobiernos municipales pueden aprovechar esta vía para incidir directamente en las condiciones de vida y empleo de sus habitantes mediante el

establecimiento de proyectos locales de captación y movilización del ahorro, o el fomento, la asesoría y el apoyo a las iniciativas de la sociedad civil.

En cualquiera de los casos (captar y movilizar el ahorro local o apoyar las iniciativas de la sociedad civil), los ayuntamientos pueden contribuir de manera decisiva en el combate a la pobreza en primera instancia y en la mejoría de las condiciones de vida y trabajo de la población.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA DE LA

INVESTIGACIÓN

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo al planteamiento definido sobre el tema, se realiza una investigación de carácter *Descriptivo*, en la que se determinan acciones de observación, registro, aplicación de instrumentos de investigación, para determinar el comportamiento de las variables que intervienen en el proceso de mora de la cartera de las empresas microfinancieras ubicadas en el municipio de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Con la finalidad de identificar aquellas posibles causas que conducen a los clientes a incumplir en su obligación contraída ante estas empresas, de realizar sus pagos de manera oportuna.

3.2 VARIABLES Y DIMENSIONES

Con relación al objetivo descrito de la investigación, que es de establecer o conocer las condiciones, situaciones o razones que originan la falta de pago oportuna de los créditos (morosidad), y dado que es un problema complejo, ya que pueden motivarse por diversos entornos y realidades, la investigación está enfocada a examinar diferentes aristas del problema, por un lado la parte social, la parte macroeconómica, la parte económica, la parte moral y la parte técnica en el proceso de otorgamiento de crédito, en la parte de la recuperación del mismo.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a lo descrito anteriormente, la investigación será descriptiva para tratar de explicar el fenómeno de la cartera vencida.

Se utilizaron instrumentos de medición y recolección de datos, con los cuales, se obtienen datos suficientes y concretos, a través de gráficas se visualizan los resultados. También se consideran tablas

3.4 MUESTREO

El universo de la investigación se enfoca a cinco empresas microfinancieras representativas del sector, integrantes de la Asociación llamada Prodesarrollo, S.C. quien aglutina de manera nacional a este tipo de empresas.

La muestra se hará de un grupo de clientes individuales hombres y mujeres mayores de 20 años, de diferentes zonas populares de la ciudad.

3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la investigación propuesta, se aplica un cuestionario con opciones múltiples para conducir la investigación sobre ciertas condiciones o situaciones posibles, sin embargo este cuestionario no trata de manipular o sesgar las respuestas del entrevistado, simplemente se retoman experiencias y posibles suposiciones.

El instrumento está integrado en dos partes. La primera sección corresponde para su aplicación a los clientes, cuyas características para ser sujeto de análisis son: haber recibido microcrédito en un periodo no menor de un año, para indagar sobre, razones, motivos, circunstancias o situaciones de su entorno, su condición personal y percepción global.

La segunda parte son preguntas dirigidas a los promotores de crédito y los gestores de cobranza de las empresas microfinancieras para conocer más a detalle las operaciones referidas al crédito y a su recuperación pertinente.

INSTRUMENTO PARA RECOLECCION DE DATOS (CUESTIONARIO)

OPCIONES					
	PREGUNTA	A	B	C	D
1	Normalmente, porqué no cumple con los pagos puntuales?	Interés alto	Periodos cortos	enfermedades	otra
2	Porque utiliza el microcrédito como fuente de financiamiento	es rápido	no lleva muchos tramites	es barato	otras
3	Considera al microcrédito como una fuente de financiamiento	barata	igual que otras	cara	
ECONÓMICO					
4	¿El crédito que usted recibió, cubre sus necesidades económicas?	excesivo	necesario	insuficiente	
5	¿Le ayuda a crecer de manera importante en su negocio?	si	mas o menos	no	
6	Para qué utilizó su crédito?	Inversión del negocio	pago deudas	enfermedades	otra
7	Se le entregó el crédito de acuerdo a lo que usted solicitó	Más de lo que solicitó	lo que solicitó	menos de lo que solicitó	
8	Los periodos de pago, los considera	largos	ideales	muy cortos	
9	Normalmente utiliza otros préstamos para su negocio?	siempre	con frecuencia	a veces	nunca
10	Utiliza los créditos para pagar otros créditos?	siempre	con frecuencia	a veces	nunca
11	¿Cuenta usted con una fuente de ingresos alternativa?	siempre	a veces	no tengo	
TECNICO					
12	¿Cuenta con información suficiente sobre las penalidades a las que se puede hacer acreedor por el pago inoportuno?	es suficiente	la necesaria	desconozco algunas cosas	no cuento con información
13	¿Conoce a cuanto asciende su castigo por retraso, de acuerdo al contrato que usted firmó?	si lo conozco			no cuento con información

14	Normalmente lee el contrato que firma, cuando tramita un crédito	siempre leo	en los datos mas relevantes	alguna información	nada
15	¿Ha recibido visitas extraordinarias, llamadas telefónicas o documentos con antelación a la fecha de pago (recordatorios de pago)?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
16	¿Ha tenido alguna sanción, por no pagar a tiempo sus créditos?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
17	¿Le han suspendido o cancelado su línea de crédito por esta circunstancia?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
MORAL					
18	¿Entregó pruebas reales sobre su capacidad de generar ingresos y su totalidad de gastos?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
19	¿Usted acepta recibir un crédito nuevo, sabiendo que tiene un crédito vigente o vencido con otra empresa?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
20	¿Si es éste el caso, para que utiliza usted este nuevo crédito?	ampliar el negocio	cubrir otras deudas de negocio	gastar en deudas personales	en otras deudas
21	¿Ha informado a los promotores de crédito que cuenta con otros adeudos similares?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
22	¿Cuándo solicita un crédito, usted sabe de antemano que no lo puede pagar?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
23	cuando tiene poco dinero y tiene que pagar el crédito, usted	paga el crédito	cubre otras deudas de negocio	paga deudas personales	no paga ninguna
CUESTIONARIO APLICADO A PROMOTORES DE CRÉDITO					
24	¿El cliente ha demostrado decir o contar con todas las deudas que cuenta?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca

ANÁLISIS DE LA CARTERA VENCIDA DE LAS EMPRESAS MICROFINANCIERAS DE TUXTLA GUTIERREZ

25	¿Esto ha impedido que el crédito se le conceda?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
26	Aun cuando tiene poca capacidad de pago, se le concede el crédito al cliente?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
27	¿Se le hacen llamadas telefónicas, visitas o entregan documentos recordando las fechas de pago?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
28	cuando un cliente se atrasa se procede a:	visitarlo	llamarle por telefono	entregarle recordatorios	nada
29	¿Se le informa de manera oportuna y suficiente, de las sanciones que puede llegar a tener por los retrasos en los pagos?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca
30	¿se le ha solicitado al cliente comprobar fehacientemente sus ingresos?	siempre	con frecuencia	algunas ocasiones	nunca

CAPÍTULO 4

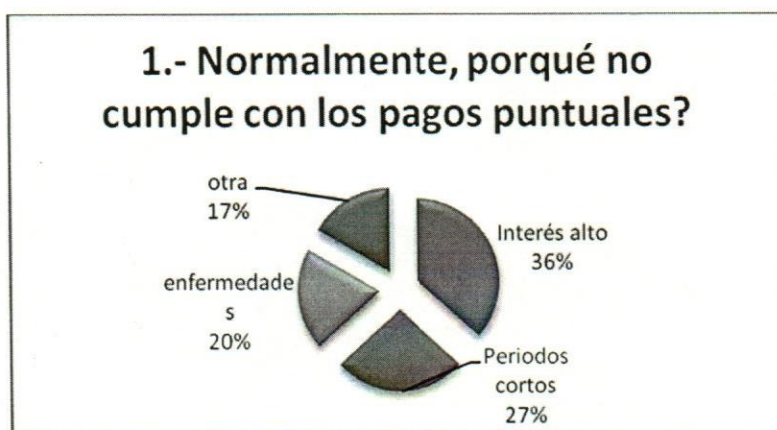
RESULTADOS

Una vez aplicados los instrumentos para la recolección de datos, se obtuvieron una serie de respuestas del cuestionario, aplicado a 30 personas quienes son clientes recurrentes que reciben de manera habitual microcréditos en distintas empresas establecidas en el municipio de Tuxtla Gutiérrez Chiapas, que se resumen en la primera parte de este capítulo y lo que se buscó es obtener algunas de las razones por las cuales los clientes dejan de pagar oportunamente sus obligaciones con estas empresas.

Así también, apliqué la segunda parte del cuestionario a 22 promotores de crédito y gestores de cobranza, de distintas empresas de este municipio, para tomar en cuenta sus criterios y su perspectiva en las situaciones que se presentan y su percepción en cuanto a la falta de pago de los microcréditos. Estos resultados se clasificaron de acuerdo a su constancia en las respuestas y se graficaron para obtener una vista más clara de los resultados obtenidos y para realizar una evaluación de los mismos. Los alcances obtenidos son los que a continuación se presentan:

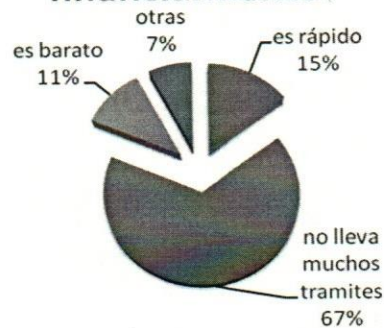
Cuestionario aplicado a los Clientes

El primer cuestionario aplicado a los usuarios de los microcréditos, consta de 24 preguntas (el cuestionario completo está descrito en la pagina 52 que antecede). Los resultados obtenidos se presentan conforme al orden mismo de las preguntas, y son los siguientes :



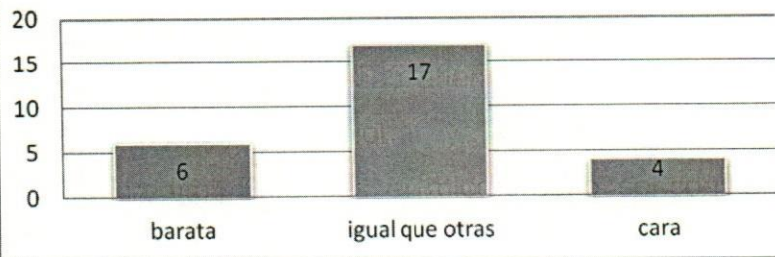
Analizando el resultado de esta primer pregunta, la primera causa de incumplimiento de pago, se debe a que el interés cobrado es alto (36%), y que los periodos de pago son muy breves (27%), lo que no permite a los clientes acumular entre un pago y el siguiente, la cantidad que necesitan para liquidar su pago puntual. También es importante saber que al presentarse situaciones extraordinarias, como es el caso de una enfermedad (20%), los clientes llegan a faltar en sus pagos puntuales.

2.- ¿Porqué utiliza el microcredito como fuente de financiamiento?



Los clientes de las empresas micro financieras, prefieren este tipo de crédito porque no tienen que elaborar trámites laboriosos ni complicados (70%), y sobre todo pensando en que, estas empresas atienden a la población que no puede acceder a un crédito bancario tradicional, ya que no reúnen con los requisitos para ser sujeto de crédito. Entonces el microcrédito se convierte en la única opción, para conseguir crédito, aun cuando la tasa de interés es alta y su periodo de recuperación es corto.

3.- Considera al microcredito como una fuente de financiamiento:



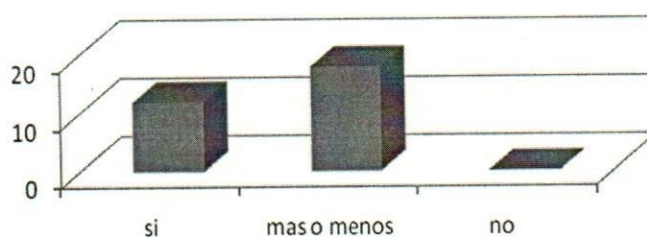
Los clientes consideran que esta fuente de financiamiento tiene los mismos costos que otras opciones de crédito (63%), sin embargo tiene mayor demanda porque precisamente como se describió en la pregunta anterior, el trámite para adquirirlo es más simple y por lo tanto más rápido

4.- ¿El crédito que usted recibió, cubre sus necesidades económicas?

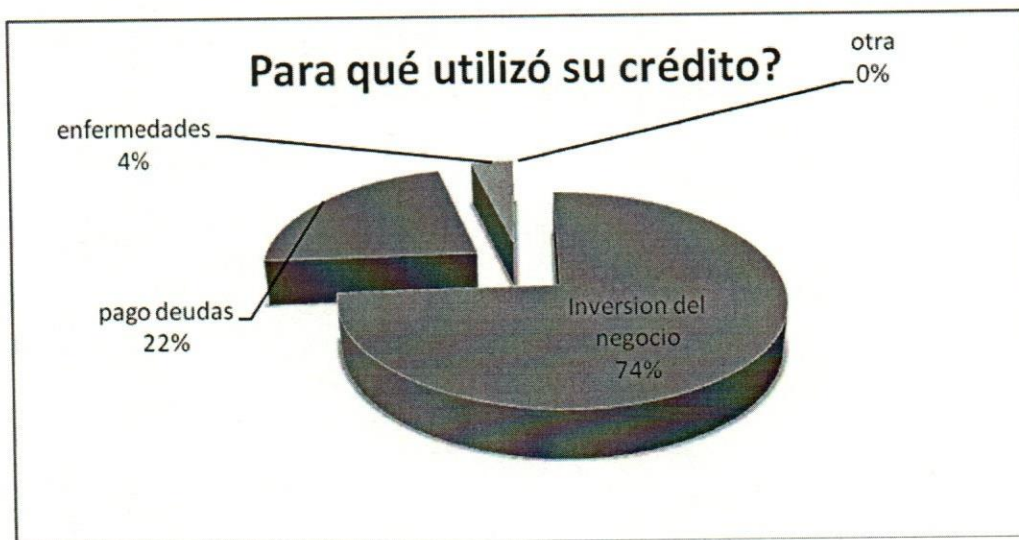


Generalmente, los microcréditos solo se otorgan para cubrir estrictamente las necesidades básicas, así lo manifiesta el 80% de los encuestados. Esto representa un problema, ya que no les permite desplegar o extender sus actividades económicas y crecer lo suficiente para no depender de otros créditos adicionales.

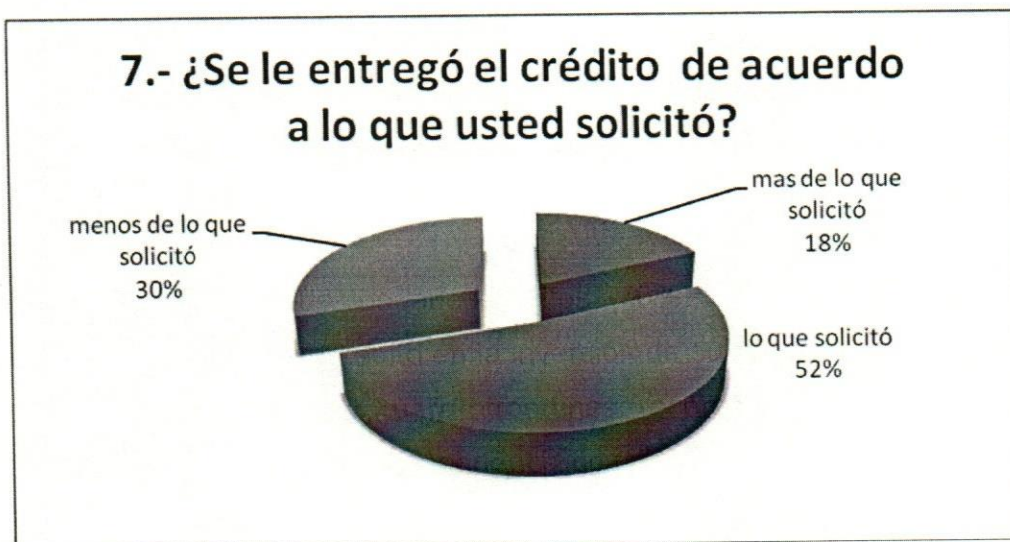
5.- ¿Le ayuda a crecer de manera importante en su negocio?



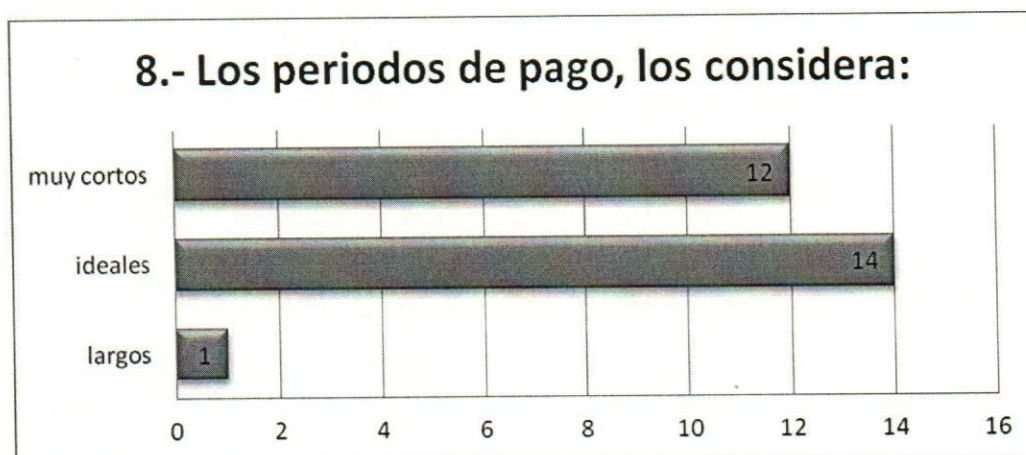
El 40% de los encuestados considera que el microcrédito les ayuda en ocasiones a hacer prosperar su negocio, un 60% afirma que si es una buena herramienta para desarrollarse, ninguno de los encuestados afirmó que este tipo de financiamiento no les ayudó de ninguna forma en su negocio.



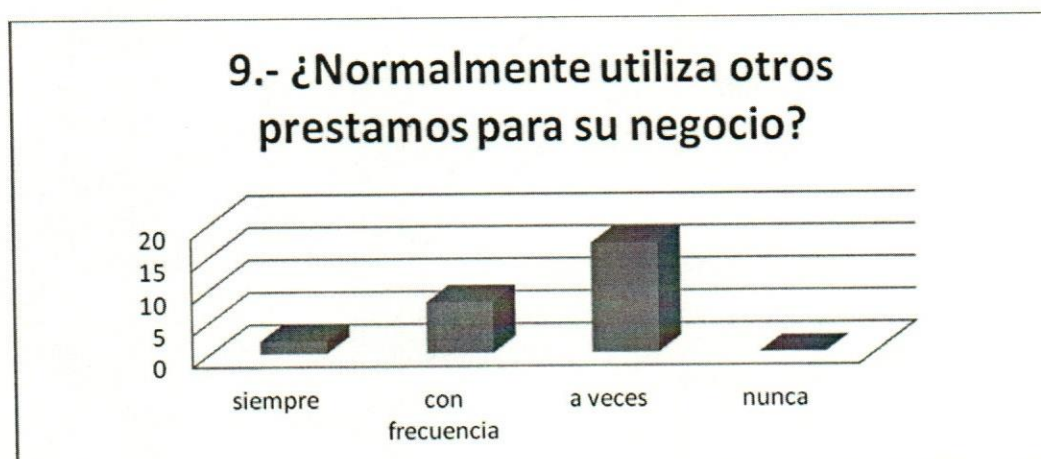
Una gran mayoría de los encuestados (70%), afirma que utilizó la cantidad entregada como microcrédito en la inversión de su negocio, por otro lado hubo un 30% que utilizó el crédito para otros fines, recordemos que el microcrédito tiene su objetivo el ayudar a los pequeños comerciantes en hacer crecer su negocio, no para fines de consumo.



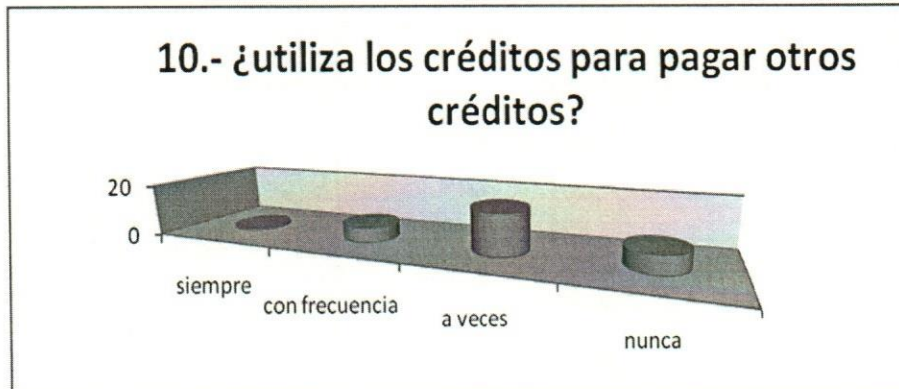
Los clientes confirman que el microcrédito se les concedió en la cantidad solicitada o en una cantidad menor, en el 83% de los casos. Esto limita su capacidad de movimiento y de crecimiento económico.



Los clientes consideran que los pagos tienen un plazo corto (50%), por lo que puede ser una de las causales que no puedan cumplir con su pago puntual, para un 47% de los usuarios del crédito, el periodo de pago es idóneo.



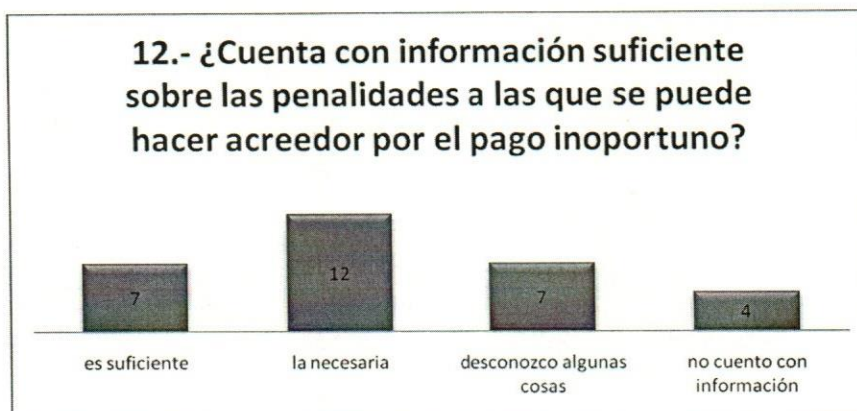
En esta situacion, se observa que los clientes, utilizan otras opciones de crédito, en varias ocasiones, de manera constante y recurrente, esto les puede originar una sobrecarga financiera que no les permite cumplir íntegra y oportunamente con sus pagos.



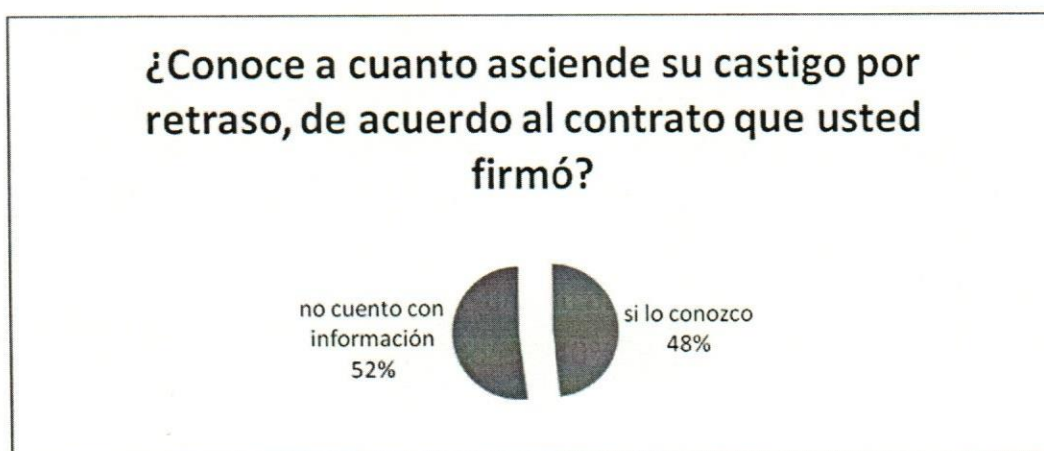
Se aprecia que los clientes regularmente (53 %) utilizan el microfinanciamiento, para liquidar otros financiamientos adquiridos con anterioridad, creando una cadena interminable de deudas que en muchas ocasiones se tornan impagables.



Los clientes no cuentan regularmente con una fuente alterna de ingresos (sueldos, apoyos y subsidios de gobierno, complementos familiares) que les permitan mitigar los efectos de una deuda financiera. Entonces la condición económica del cliente se deteriora o se vuelve frágil, ya que cualquier circunstancia anormal en su entorno familiar o personal (una enfermedad, un accidente, etc.) les ocasiona problemas de liquidez, y por consiguiente, atrasos en los pagos.



Los clientes reconocen saber solo una información básica sobre los posibles castigos a los que se hacen acreedores (40%) por no cumplir en tiempo con los pagos del microcredito. Es decir, no tienen plena conciencia e información completa, de lo que puede acarrearles el no cumplir oportunamente sus pagos. Esto es un problema que afecta o influye en la cartera vencida.



En esta pregunta, se observa que el 53% de los usuarios saben cuanto tienen que pagar si se retrasan en el pago oportuno, es decir, la mitad de los clientes, ignoran cuando deben de pagar al caer en situación de mora en alguno de sus abonos al crédito.

14.- Normalmente lee el contrato que firma, cuando tramita un crédito:



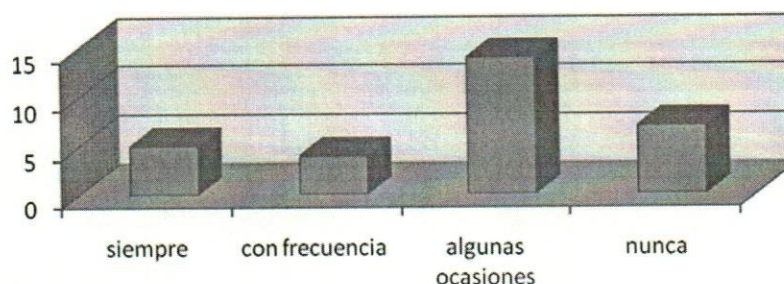
Los clientes al adquirir un crédito firman un contrato de crédito y un pagaré, y lo habitual es que deben de leer íntegramente las cláusulas y condiciones en que se otorga el crédito, con este análisis se advierte que la mayor parte de los clientes no leen las condiciones que le imponen las empresas microfinancieras, la mitad de estos clientes, leen solo algunos datos o partes del mismo.

15.- ¿Ha recibido visitas extraordinarias, llamadas telefónicas o documentos con antelación a la fecha de pago (recordatorios de pago)?



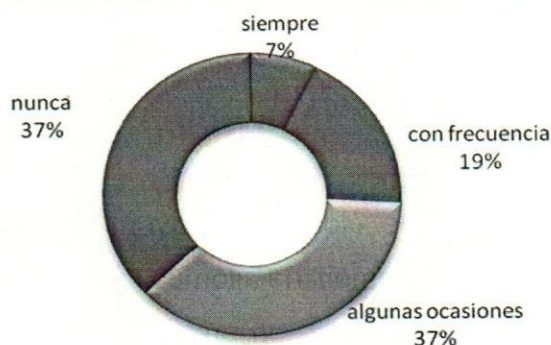
Los clientes subrayan que solo en algunas ocasiones o pocas (63%), reciben algún tipo de recordatorio de pago por parte de los promotores o gestores de cobranza, esta situación puede influir para que los clientes cumplan a tiempo sus abonos, porque estarían conscientes de que están siendo monitoreados por las empresas

16.- ¿Ha tenido alguna sanción, por no pagar a tiempo sus créditos?



Los clientes sostienen en su mayoría que solo en algunas ocasiones, les han aplicado alguna sanción por no cumplir en tiempo con sus pagos. Esto podría relajar a los clientes, al comprobar que no existe ninguna penalidad o castigo al no cumplir con su compromiso oportuno.

17.-¿Le han suspendido o cancelado su línea de crédito por esta circunstancia?



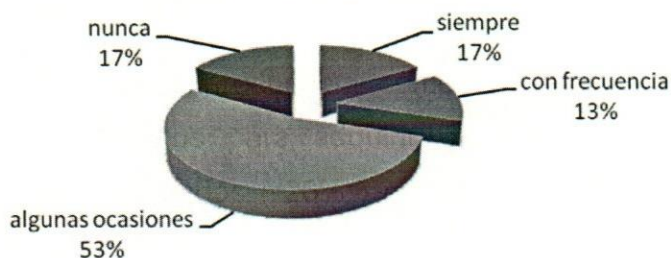
En este caso, debemos de analizar que, las empresas, no llevan un mismo criterio, normalmente no castigan a sus clientes al suspenderles su crédito por no haber cumplido en tiempo y forma en sus pagos, y otras empresas, solo en algunas ocasiones lo hicieron, de hecho, solo el 7% de los clientes manifestaron que si les cancelaron o suspendieron su crédito, lo cual es muy poco.

18.- ¿Entregó pruebas reales sobre su capacidad de generar ingresos y su totalidad de gastos?



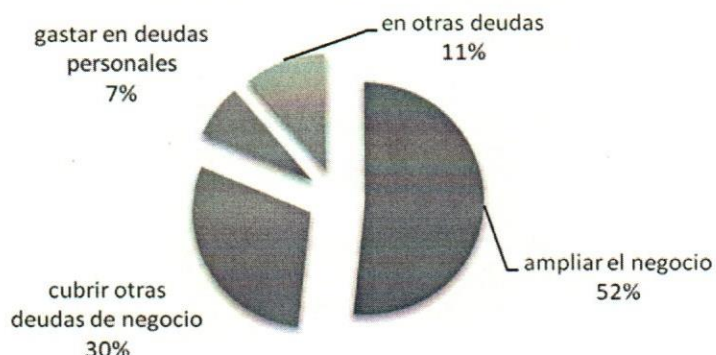
En este caso, los clientes con frecuencia comprobaron fehacientemente sus ingresos, uno de los requisitos para adquirir el préstamo. En una porción importante del total de encuestados (26%) no entregaron pruebas reales para conseguir una aprobación del microcrédito.

19.- ¿Usted acepta recibir un crédito nuevo, sabiendo que tiene un crédito vigente o vencido con otra empresa?



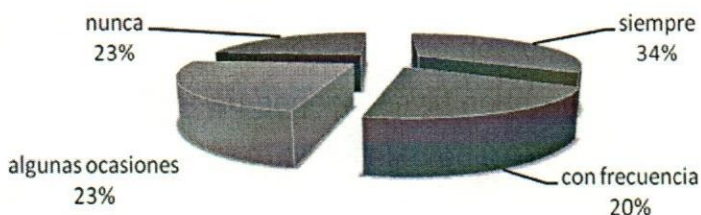
En esta respuesta, se observa que los clientes acuden a otras empresas, para solicitar microcréditos similares, aun cuando ya tienen un compromiso de crédito previo, sin advertir su verdadera capacidad de pago.

20.- ¿Si es éste el caso, para que utiliza usted este nuevo crédito?

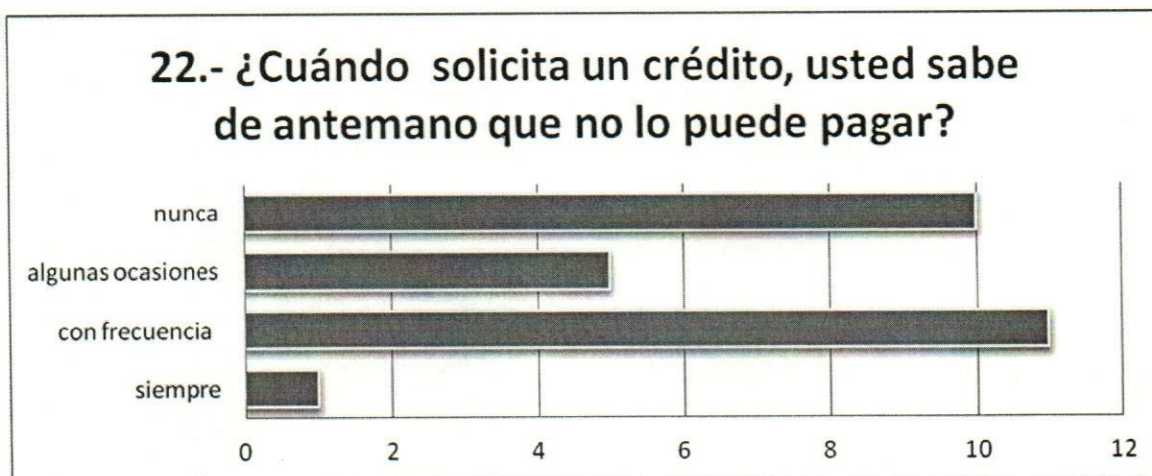


Continuando con la referencia anterior, el adquirir un nuevo crédito, teniendo uno o varios compromisos financieros, el 50% de los clientes utiliza este nuevo préstamo para hacer crecer su negocio, invirtiendo en él, pero también una parte importante (30%) acepta que utiliza el crédito para pagar otras deudas del negocio.

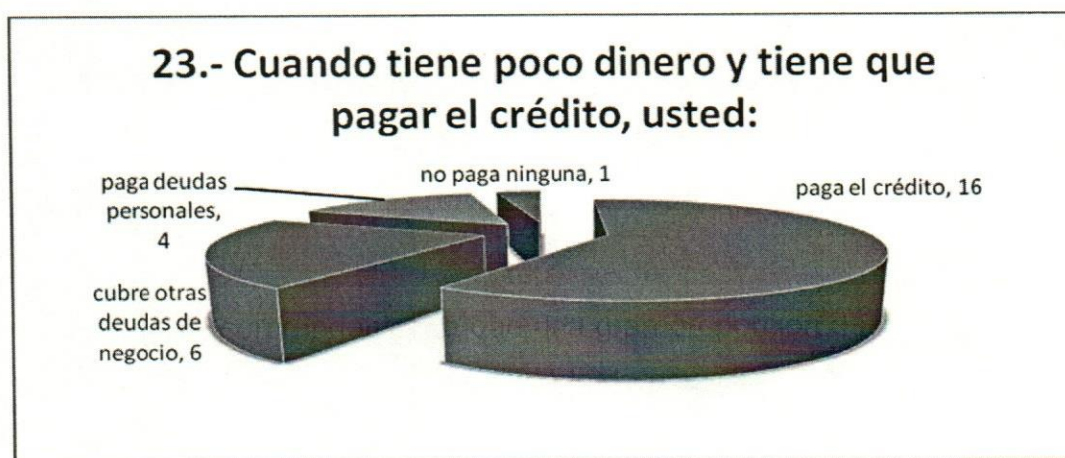
21.- ¿Ha informado a los promotores de crédito que cuenta con otros adeudos similares?



Los clientes que adquiere un crédito, teniendo uno o varios créditos similares, reconocen ante los promotores esta situación, condición que no les ha impedido la oportunidad de recibir un nuevo préstamo. Esto también representa un factor de riesgo en que los clientes no puedan cumplir cabalmente con sus pagos.



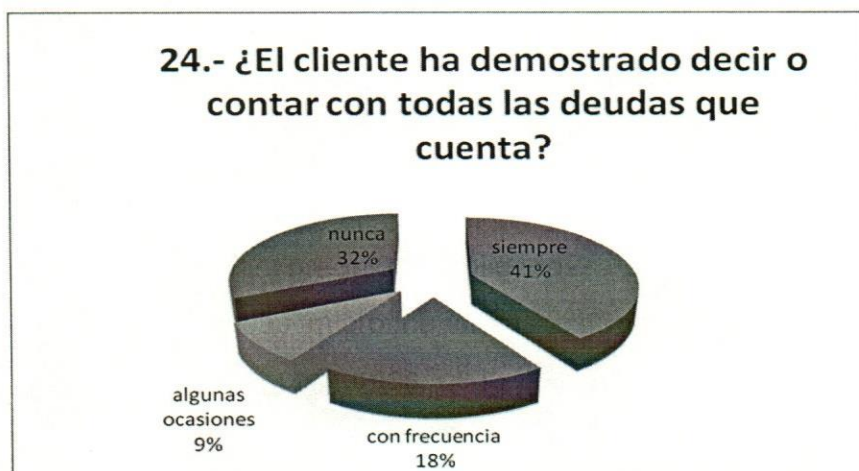
Este resultado es sorprendente, ya que una gran proporción de los clientes (43%) confirman que adquieren el crédito sabiendo de antemano que no podrán pagarlo. Sin embargo aún así, se arriesgan a tomarlo.



En esta pregunta, identificamos que los clientes, en la mayoría de las ocasiones, teniendo poca capacidad de pago o liquidez, cubren su compromiso de pago del microcrédito, esto permite a las empresas calificar a los clientes, o tomar en cuenta información adicional para futuras colocaciones de los créditos.

Cuestionario aplicado a los promotores de crédito y gestores de cobranza

A continuación tenemos las preguntas aplicadas a los promotores de crédito, empleados de seis empresas microfinancieras establecidas en el municipio de Tuxtla Gutiérrez, consta de 7 preguntas, de la 24 a la 30, cuyos resultados son los que a continuación se presentan:



En este caso, los promotores afirman que un 41% de los clientes declaran realmente los compromisos económicos con que cuentan, esto permite a los promotores evaluar debidamente la capacidad de pago real del cliente, aunque, también un porcentaje importante, (el 32%) no cumple con la información fehaciente, esto representa un riesgo de crédito.

25.- ¿Esto ha impedido que el crédito se le conceda?

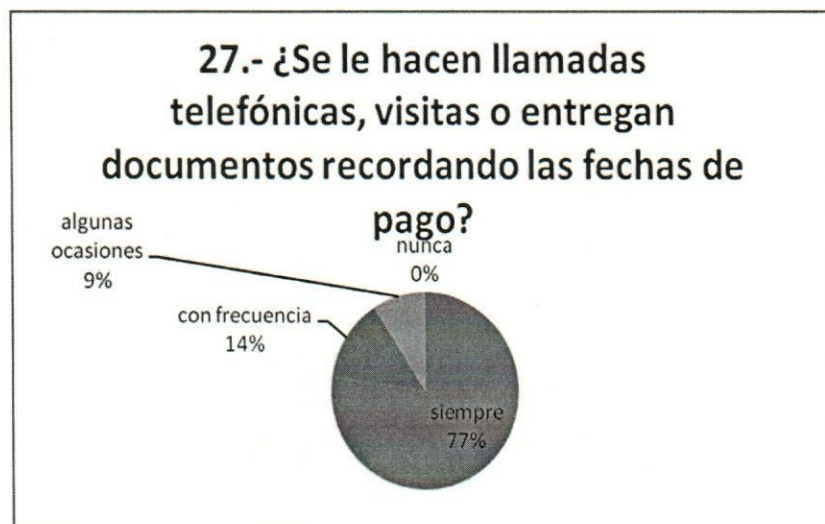


Notamos que el conocer que los clientes cuenten con deudas similares, regularmente es un impedimento para que se les otorgue un nuevo crédito, las políticas de la empresa se aplican regularmente bajo estas condiciones.

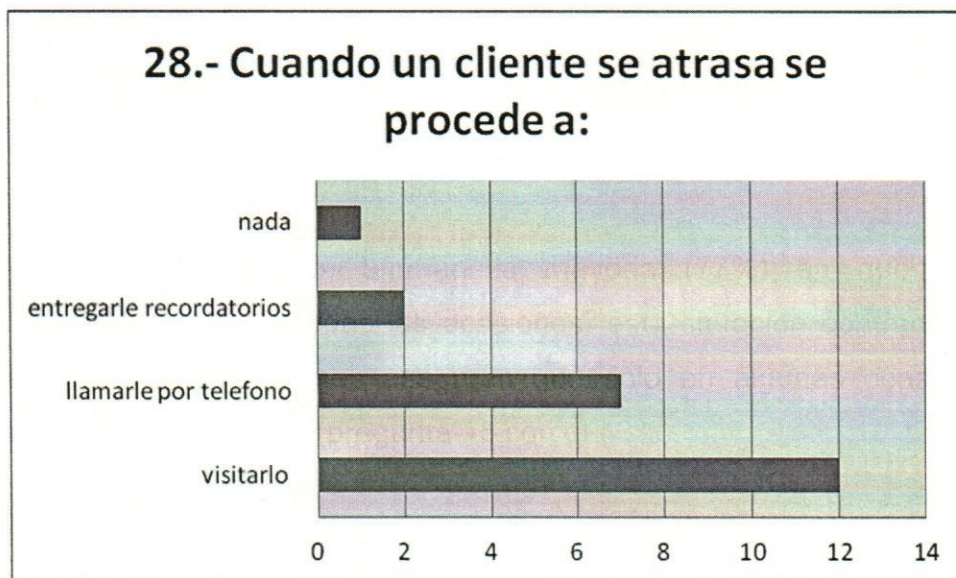
26.- Aún cuando tiene poca capacidad de pago, ¿se le concede el crédito al cliente?



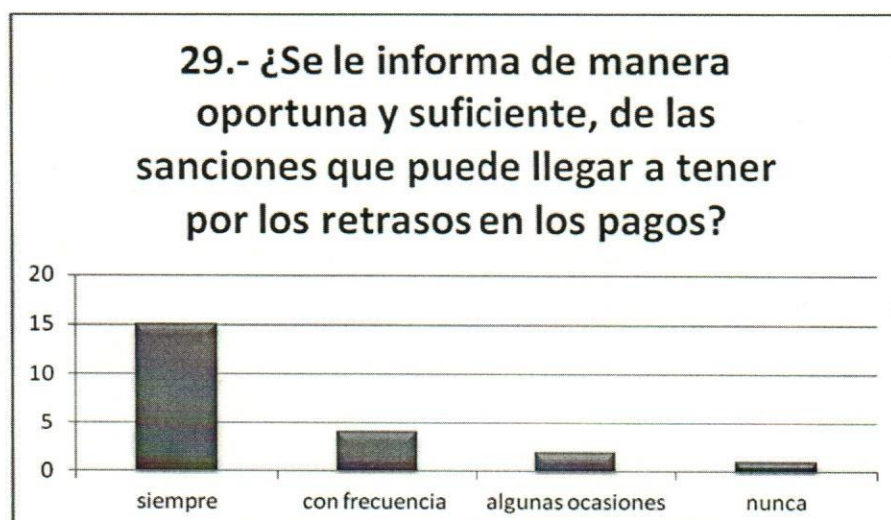
Existen factores un tanto contradictorios respecto al otorgamiento de crédito a clientes que no demuestren tener la suficiente capacidad de pago, ya que si existen otros factores que mitiguen el riesgo que le confieran otras virtudes a los clientes (garantías, avales, etc.) son suficientes para ser sujetos de crédito.



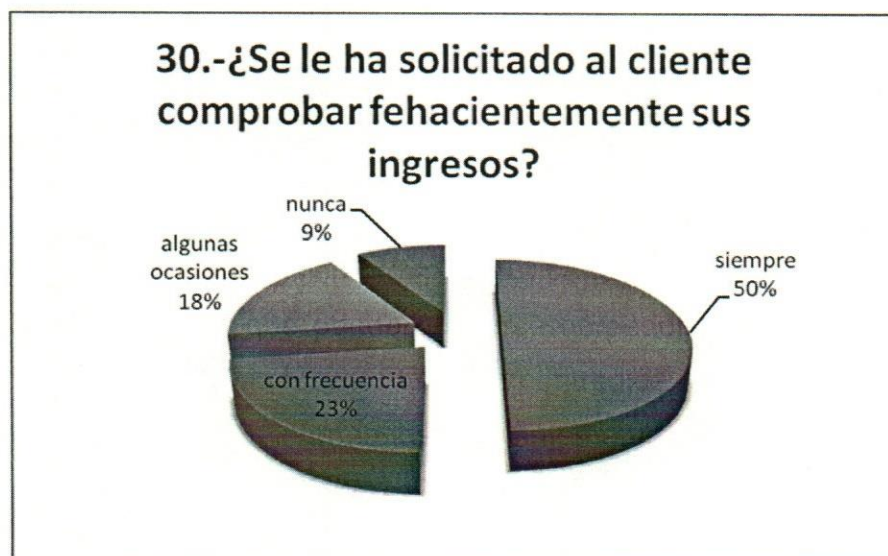
Los promotores de crédito, afirman la mayoría (77%) en que si hacen recordatorios de pago, en todas las ocasiones, esta situacion contradice lo que sostienen los clientes, quienes aseguran que sólo en algunas ocasiones, les realizan estos recordatorios, (pregunta 15 con el 43%).



Cuando un cliente no paga oportunamente, los gestores de cobranza deben de contactar con el cliente para conocer las causas por las cuales dejó de pagar, la mayoría de los promotores, coinciden en que deben de visitar personalmente a los acreditados para cobrar los adeudos anteriores.



Los promotores afirman que siempre le dan a conocer la información respecto a los castigos y sanciones que pueden hacerse acreedores si incumplen con los periodos de pago establecidos, esto también contradice la versión de los clientes, quienes afirman que no son informados suficientemente sobre estas condiciones.



Los promotores afirman que solicitan a los clientes les comprueben sus ingresos para determinar su capacidad de pago, sin embargo existe un porcentaje importante que afirma que no es tan importante para su calificación, ya que no lo consideran factor para su otorgamiento.

CONCLUSIONES

Dados los resultados y evaluaciones anteriores, podemos resolver que existen varias causas o razones que motivaron la falta de pago de los clientes a sus obligaciones crediticias con las empresas microfinancieras.

ALTA TASA DE INTERES.

La tasa que se cobra a los acreditados oscila entre el 4% y 6% mensual y además que es calculado como interés global, no como saldos insolutos, el costo financiero hacia el cliente es todavía más alto que el que representa esta tasa, que además es un procedimiento que no está permitido por la ley.

PERIODOS DE PAGO CORTOS

Los periodos programados de pago para un crédito regularmente son abonos semanales o quincenales, y mensuales, y la vida del crédito es entre 4, 6 y 9 meses; estas condiciones no permiten a los acreditados capitalizarse lo suficiente para volver a invertir en su negocio, ya que tienen solo 7 o 15 o 30 días para efectuar el pago nuevamente, que no solo considera el pago de interés sino también el abono a capital.

SITUACIONES EXTRAORDINARIAS

Otro factor importante en los incumplimientos oportunos de los pagos, son las situaciones externas que ponen en riesgo la salud, la imposibilidad de ir a trabajar o vender, por la que puedan pasar los usuarios de estos préstamos, tales como enfermedades propias y familiares, accidentes, además de las crisis económicas que afectan de manera global a la economía mexicana. Esas situaciones desestabilizan fuertemente las finanzas personales de los clientes y tienen que tomar decisiones para canalizar los recursos con los que cuentan, dar prioridad a esos imprevistos.

TRÁMITE DE CRÉDITO SIMPLE

El obtener un microcrédito en estas empresas, es una labor relativamente sencilla, ya que regularmente se obtiene con pocos requisitos, y en ocasiones no se requiere comprobar la capacidad de pago de los acreditados.

Esto permite que los clientes puedan mentir o no decir su situación económica real, porque no les obligan a verificar la veracidad de sus dichos; en ocasiones los promotores de crédito de las instituciones, tienen mayores ingresos con el hecho de colocar más créditos sin importar su calidad, por lo que no le dan importancia a la comprobación de los datos que les comparten los acreditados.

El microcrédito como tal, es creado para ayudar al cliente a desarrollar o incrementar el potencial en su negocio, pero en gran parte de las ocasiones, se otorga de acuerdo a lo que puede pagar el usuario, no en la cantidad en la que lo necesita; entonces por un lado se le crea una carga financiera y por otro lado no le permite alcanzar sus objetivos de crecimiento y desarrollo de su negocio, por lo tanto, se queda corto en sus expectativas y por otro ya tiene una obligación financiera a corto plazo que le limita aun mas sus posibilidades de crecer.

DESTINO DEL MICROCRÉDITO

El microcrédito, como ya se comentó, su objetivo es ser un apoyo para el negocio, su fin es netamente productivo, un instrumento para generar riqueza y retribuir a la institución mediante el pago de un interés, pero gran parte de los clientes 30%, **lo utiliza para otros fines**, como es para el pago de otras deudas, incluidos los microcréditos adquiridos con otras empresas, el atender enfermedades, etc. Es decir, no se cumple con el objetivo primordial del préstamo que es el multiplicar los recursos monetarios para que se obtenga lo suficiente para pagar el propio crédito.

Se ha percibido también que el 60% de los clientes tienen más de un microcrédito, con diferentes empresas, muchos de los cuales los utiliza para pagar otro, es decir, el préstamo que obtiene en una empresa, lo utiliza para pagar lo que debe en otra, liquidando ese adeudo, vuelve a pedir prestado en esa empresa, para poderle pagar a otra, y eso se vuelve en ocasiones una bola de nieve que no deja de crecer en problemas para la misma persona, como para las empresas, que ven su cartera vencida en aumento.

EDUCACION FINANCIERA

Esta condición pone a los propios usuarios y a las empresas en riesgo, ya que una gran parte de las personas, no tenemos la costumbre de leer a detalle, enterarnos de los pormenores y las obligaciones a las que nos hacemos acreedores al firmar un contrato de crédito, datos tan importantes como lo son los plazos, los periodos de pago, la tasa de interés pactada y sobre todo de los castigos por no cumplir a tiempo con sus pagos, que en ocasiones son el doble del costo normal.

También existe un sector de la población que utiliza estos instrumentos de crédito con el fin de defraudarlas, ya que desde un inicio del trámite, tienen la intención expresa de no cumplir con las obligaciones de pago, pero como no hay un control eficiente, una información suficientemente difundida entre todas las empresas, además de contar con las complicidades de los vecinos para falsear información o de los mismos promotores de crédito quienes con el afán de alcanzar sus metas de colocación, no se preocupan por estas situaciones; estas acreditados siguen cambiando y solicitando nuevos créditos en otras instituciones.

SUPERVISIÓN Y SEGUIMIENTO

Por otra parte, tenemos también situaciones provocadas por las empresas, por un lado, la **falta de seguimiento** a los créditos grupales y a los créditos individuales,

ya que un 63% de los clientes afirman que los promotores no se acercan a ellos para saber si van bien en sus pagos o si se atrasaron en ocasiones los visitan o les llaman por teléfono. Eso lo hacen ya cuando los clientes se han atrasado en varias ocasiones y en esas situaciones se vuelve más difícil la recuperación del crédito.

Además se encontró que en más del 50% de las ocasiones, los clientes no **sufren ninguna sanción o castigo** por no haber cubierto su pago puntual, tampoco se les ha cancelado su línea de crédito, por lo cual pueden obtener nuevamente otro préstamo, esto propicia que los usuarios también se habitúen a no pagar a tiempo, ya que aun cuando ocurra esta falta oportuna de sus pagos, volverán a obtener crédito, sin ninguna pena.

Esto se debe a que las empresas en Tuxtla Gutiérrez son muchas, y han entrado también una competencia tal, que no miden sus propias acciones, ya que el mercado es amplio, pero en ocasiones toman malas decisiones, ya que prefieren a un cliente que aunque tenga deuda con otra empresa, por lo menos ya tiene antecedentes crediticios y en apariencia, es un cliente más seguro, que otro que no haya trabajado con ninguna empresa. Además de exigirles mes con mes a sus promotores objetivos de colocación de créditos muy altos.

Aquí juegan vital importancia los promotores, que con el afán de colocar mayores grupos o clientes con montos altos, ya que con estos logros ellos reciben mayores comisiones o bonos de productividad, en ocasiones permiten que los clientes se endeuden por arriba de su capacidad de pago, o sabiendo que tienen malos antecedentes de pago con otras empresas.

Resumiendo entonces estos fundamentos, podemos concluir que las razones principales de la falta de pago oportuno de los acreditados que generan la morosidad, es decir, la cartera vencida de las instituciones microfinancieras son las siguientes:

**CAUSAS PRINCIPALES DE LA CARTERA VENCIDA EN LAS EMPRESAS
MICROFINANCIERAS DE TUXTLA GUTIERREZ CHIAPAS**

ACREDITADOS	INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
Alta tasa de interés	Verificación incompleta de la información de los acreditados
Plazos y periodos de pago cortos	Falta de seguimiento y supervisión
Situaciones extraordinarias	Imposición de elevadas metas de colocación de créditos
Tramite de crédito simple	Mayor firmeza en la aplicación de sanciones y castigos
Destino del microcrédito	
Poca educación financiera	

Por parte de las autoridades, hace falta una regulación más estricta y más específica sobre las operaciones de microcréditos y las condiciones en las que las empresas erigen y controlan sus actividades.

Se requiere entonces una mayor atención en la legislación y en su aplicación estricta, en el control de las operaciones, en el análisis más profundo de las condiciones en que se otorgan los créditos.

RECOMENDACIONES

En base a la investigación realizada, el análisis de la información y de los resultados obtenidos, puedo establecer las siguientes recomendaciones:

Para las empresas microfinancieras:

- Establecer un mejor y más completo procedimiento de investigación y verificación de los datos que deriven de una entrevista con cada uno de los integrantes, para poder observar la capacidad de pago real de éstos.
- Observar los antecedentes que tengan estas personas, en cuanto a otros créditos que cuenten con otras empresas, para evitar un sobreendeudamiento que no le permita poder cumplir con sus compromisos de pago.
- Flexibilizar sus condiciones de crédito, por un lado una reducción de tasa de interés para no hacerlo tan excesivo el costo financiero. Por otro lado promover el ahorro como un medio de fomentar esta práctica para generar un espacio de acción tanto para los clientes como para las instituciones microfinancieras, un medio adicional de garantía para recuperar en tiempo sus créditos. Así también deben de alargar los plazos del crédito ya que son demasiado cortos y eso eleva el riesgo de incobrabilidad del mismo.
- Ejercer un seguimiento más efectivo, más constante a los créditos para evitar que los clientes descuiden sus obligaciones de pago, mediante llamadas telefónicas, visitas y recordatorios impresos de pago (muchas de estas empresas ya lo hacen, pero se ha flexibilizado en muchas ocasiones). Esto conlleva también una evaluación periódica de los promotores de crédito y de los ejecutivos de cobranza para evitar que desvíen sus procedimientos o acciones por la falta de supervisión.

- Cambiar efectivamente su procedimiento de cálculo de intereses, ya que la mayoría de ellas lo hace sobre interés global, siendo que lo correcto es el cálculo sobre saldos insolutos, según el artículo 69 de la Ley Federal de Protección al consumidor.

Para los sujetos de crédito.

- Los sujetos de crédito deben evitar obtener más créditos de los que pueden pagar, aun cuando se los ofrezcan los promotores, ya estos pueden beneficiarse por la colocación de los créditos.
- Leer exhaustivamente todas las condiciones en que se está contratando el crédito, sobre el plazo, el número de pagos, la tasa, la garantía que se debe de dejar, las obligaciones contractuales, tanto individuales como de grupo, y sobre todo proporcionar los datos reales sobre su situación para evitar un sobreendeudamiento. Realizar un buen ejercicio real, sobre las posibilidades de pago en situaciones normales antes de aceptar recibir un préstamo.
- Cumplir cabalmente con los pagos de manera oportuna, para evitar ser sancionados o marcados por estas empresas como malos clientes y cerrarse las puertas ante otras instituciones de crédito o servicios.

BIBLIOGRAFIA

- CONDE, Carola (2001) Surgimiento de nuevos actores sociales: ONGs microfinancieras en México. Ponencia presentada en el III Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Zacatecas, junio, mimeo.
- CRUZ, Isabel (2002). Construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural (México: AMUCSS).
- CHAPOY Bonifaz, Alma. (2006) Microfinanciamiento e instituciones financieras para el desarrollo de comunidades de origen de trabajadores migrantes en México y América Latina, Reforma financiera en América Latina. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina
- DE LARA Haro, Alfonso (2003) Medicion y control de Riesgos Financieros, Editorial Limusa
- ESCOBAR Gallo Vicente Cuartas Mejía Heriberto. Diccionario Económico Financiero ed. Universidad de Medellin ISBN:95897944
- GULLI, Hege (1999) Microfinanzas y pobreza, Banco Interamericano de Desarrollo (Washington, DC)
- MARTÍNEZ DELGADO, Maria Victoria (2003), Economía Volumen II, Ed. Mad-Eduforma
- MORA, Ricardo. (1982) La función financiera en la empresa, Editorial Interamericana.
- ROGALY, Ben (1999) Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. La experiencia internacional (Querétaro: La Colmena Milenaria).
- SEPÚLVEDA L César Diccionario de términos económicos (1996), P. [4]. Editorial Universitaria
- VAN HORNE, James (1977) Fundamentos de Administración financiera, ed. Prentice Hall

- VIDALES Rubí, Leonel. (2003). Glosario de Términos financieros. Editorial Plaza y Valdes.
- VILLASEÑOR, Emilio, (2004) Elementos de la Administración de Crédito y Cobranzas, 7ª reimpresión. Editorial Trillas.

Webliografía

- <http://www.prodesarrollo.org/ProDesarrollo.31.0.html>
- <http://www.hsbc.com.mx/aptrix/diccionario.nsf/b3dd217ea8a7817186256c3700750bcf/75b0b0e99f7e4a1b86256c4c005b06a6?OpenDocument>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Plazo>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Desempleo>
- <http://www.hsbc.com.mx/aptrix/diccionario.nsf/32162b22d34bf75886256c3700750bbe/518fe7111c9edac486256c4c005b7c15?OpenDocument>
- http://mx.invertia.com/AprenderMas/definicion.asp?palabra_glosario=GARANTIA&letra_glosario=G

<http://www.hsbc.com.mx/aptrix/diccionario.nsf/bb24c597b73ec23e86256c3700750bc2/cf5e2f23d3f4d87e86256c4c005c4158?OpenDocument>