

Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas  
(FUNDAMICRO)

San Salvador, El Salvador, C.A.



FUNDAMICRO

Fundación de Capacitación y Asesoría  
en Microfinanzas

Manual de Introducción a la Tecnología Crediticia. Asociación  
Cooperativa de Ahorro, Crédito y Consumo de la Unión de  
Responsabilidad Limitada (ACACU de R.L.)



Cooperativa Financiera  
**Unión**  
(ACACU de R.L.)  
Su fortaleza en oriente

Presentado por:  
Oscar Atilio Benítez Rivera

Proyecto “Expandiendo el Acceso de las Microfinanzas hacia  
Poblaciones Pobres de El Salvador, BID-FIDEMYPE



**San Salvador, noviembre 2,008**

Edificio Century Plaza, 1er. Nivel, Alameda Dr.Manuel Enrique Araujo, Km.4 Carretera a Santa Tecla,  
San Salvador, El Salvador, C.A.

Tel. PBX (503) 2265-2177, Fax. (503) 2265-2173

Email: capacitaciones@fundamico.com Página Web: www.fundamico.com

## INDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
OBJETIVO .....	1
Objetivos Específicos.....	1
CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....	2
LAS MICROFINANZAS .....	7
TECNOLOGIA CREDITICIA.....	9
PRINCIPIOS EN QUE SE BASA LA METODOLOGÍA CREDITICIA .....	15
DESARROLLO DE LA TECNOLOGÍA CREDITICIA .....	17
Pasos previos y posteriores al otorgamiento de un crédito.....	18

## Introducción

El presente manual es la primera parte de 5 cartillas que se ha desarrollado gracias al plan de fortalecimiento aprobado por el Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa FIDEMYPE y la Asociación Cooperativa de Ahorro, Crédito y Consumo de la Unión de Responsabilidad Limitada (ACACU de R.L.); con el objetivo de Capacitar a los Oficiales de Crédito de la Cooperativa ACACU de R.L, dotándolos de las herramientas teóricas y prácticas necesarias; a fin de que el Personal adquiriera un dominio de la Tecnología Crediticia, para lograr una buena gestión crediticia, y a la vez ayude al análisis para la toma de decisiones; lo que se traducirá en un mayor crecimiento Institucional.

El manual comprende los siguientes temas: Características de las MYPES, que son las microfinanzas, tecnología apropiada para la microempresa y principios de tecnología crediticia.

## Objetivo

Impartir conocimientos teórico y práctico sobre tecnología crediticia para analizar el riesgo de financiar microempresas otorgándoles crédito.

### Objetivos Específicos

- Impartir conocimientos teórico - prácticos acerca de las MYPES en El Salvador que permitan un mayor grado de comprensión e identificación con el sector. Caracterizar al sector microempresarial del país, tanto en el área urbana como rural.
- Conocer el impacto que poseen las microfinanzas en la microempresa.
- Estudiar las conceptualizaciones básicas de microempresas
- Identificar los diferentes tipos de microempresas
- Conocer la importancia de las PYMES
- Conocer sobre las diferentes metodologías crediticias, adoptadas para resolver los problemas centrarles de las transacciones financieras
- Conocer y aplicar adecuadamente los principios básicos de la tecnología crediticia.

## **Características de las Micro y Pequeñas Empresas**

### **Concepto Microempresa**

El Libro Blanco de la Microempresa, ofrece el concepto siguiente:

La definición del sector se basa en una dimensión laboral (número máximo de trabajadores) y en una dimensión económica (valor de las ventas brutas mensuales de la unidad económica).

Microempresa: es toda unidad económica con un máximo de hasta 10 trabajadores y cuyas ventas anuales no exceden a los \$68,571.43 a octubre del 2000 se consideran ingresos de \$ 5,714.29 mes

### **Nuevos Conceptos**

CONAMYPE:

Ha incorporado una modificación al concepto en la dimensión financiera, tomando como base el salario mínimo urbano.

Toda unidad económica que tiene hasta 10 empleados y ventas anuales hasta el equivalente de 476.2 salarios mínimos urbanos.

Se excluyen actividades agropecuarias

### **Concepto Pequeña Empresa**

Toda unidad Económica que tiene hasta 50 empleados y que sus ventas anuales equivalen a 4,762 salarios mínimos urbanos, excluyendo los que tienen ventas menores equivalentes a 476.2 salarios mínimos y con menos de 10 empleados.

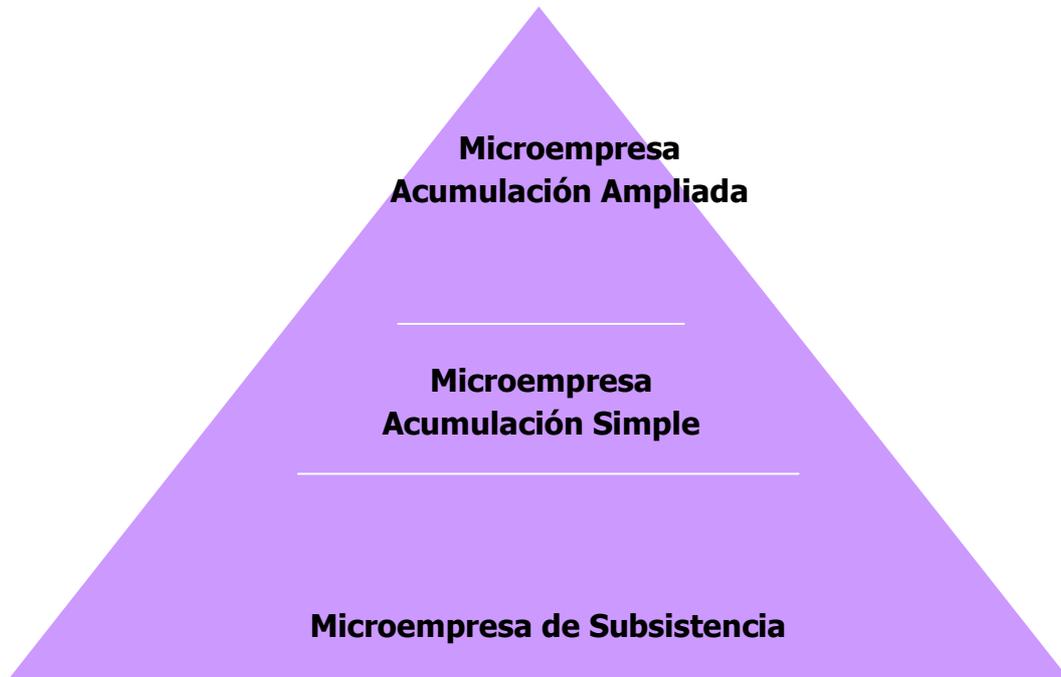
En El Salvador la microempresa se caracteriza por su heterogeneidad o diversidad interna. No es un conjunto homogéneo de empresas sino un agregado heterogéneo de unidades de distinta actividad, productividad, técnicas de producción, ubicación espacial y geográfica, tipos de trabajadores y otros.

**Indicadores sobre la MYPE**

<u>El Salvador 2001</u>			
	Microempresa	Pequeña Empresa	Total
No. de establecimientos	461,642	4,327	465,969
Porcentaje de Participación	99.1%	0.9%	100.0%
<u>Distribución de los establecimientos por sector económico:</u>			
Industria	21.43 %	21.6 %	
Construcción	2.79 %		
Comercio (mayor y menor)	54.69 %	33.3%	
Servicios personales	9.41 %	45.1 %	
Restaurantes y Hoteles	5.77 %		
Transporte y comunicaciones	5.17 %		
Servicios financieros	0.18 %		
Servicios a otras personas	0.57 %		
TOTAL	100.0%	100.0%	

Fuente: encuesta de hogares de propósitos múltiples 2001

## Tipos de Microempresa y Características



---

Baja productividad

Intensiva en mano de obra

Tecnología obsoleta

Sin registros contables

No están registradas en el fisco

Predominio del comercio y servicios

Atiende a mercados locales o municipales

Segmentación

<i>Segmentación</i>	<i>Características</i>	<i>Dimensión Financiera</i>
Subsistencia	Ingresos bajos sin capacidad de ahorro.	Unidades productivas con ventas mensuales equivalentes hasta 11.9 salarios mínimos urbanos (142.9 al año)
Acumulación Simple	Ingresos para pagar costos y gastos, poco ahorro	Unidades productivas con ventas mensuales equivalentes hasta 23.8 salarios mínimos urbanos (285.7 al año)
Acumulación Ampliada o Micro Tope	Ingresos para excedentes, para ahorro e inversión	Unidades productivas con ventas mensuales equivalentes hasta 39.7 salarios mínimos urbanos (476.2 al año)

### **Características del Sector MYPE**

Las principales características del sector son:

Concentración en ciertas ramas de actividad

El mayor número de empleados en este sector se encuentra en actividades relacionadas con el comercio y los servicios. Las relaciones dentro del sector se encuentran bien marcadas, ya que en gran proporción, tanto micro como pequeñas y medianas empresas, tienden a contar con proveedores y clientes que forman parte del mismo sector. De la misma forma, la mayor parte de las actividades del sector se encuentran orientadas al mercado interno, por lo que los bienes y servicios generados por el sector llegan a suplir demandas locales.

Alto grado de heterogeneidad entre las unidades productivas que lo conforman.

En el sector coexisten empresas, con actividades económicas de subsistencia desarrolladas por personas que perdieron su empleo o que no pueden trabajar en el sector formal de la economía. Es de notar que en este segmento de subsistencia prevalecen las mujeres empresarias.

Mano de obra poco calificada

Existe un grave problema en la calidad de la fuerza laboral del sector, ya que prevalecen altos índices de analfabetismo y bajos niveles de escolaridad.

#### Vulnerabilidad legal y organizacional

El sector difícilmente puede ingresar al sector formal de la economía porque los requerimientos legales para formalizarse son muchos y costosos. Por otro lado, el sector se caracteriza por su deficiente gestión y su desconocimiento de las herramientas de administración para garantizar la supervivencia de las unidades productivas.

#### Fuerte competencia

El sector es obligado a competir en nichos de mercado muy competitivos, donde a veces se encuentran también las grandes empresas.

#### Crédito costoso y difícil de acceder

Pocas veces se logra acceder a recursos del sector financiero formal, teniendo las MYPE que recurrir a fuentes de financiamiento informales tales como ONGs, prestamistas y programas de cooperación.

#### Fuerte adaptabilidad de las unidades productivas

Ante la carencia de recursos, el sector ha demostrado una gran creatividad para adaptar los recursos disponibles a la realidad enfrentada, principalmente desde el punto de vista tecnológico.

### **Importancia**

En nuestro país, las microempresas tienen una importancia grande para la economía, sobre todo, por su papel preponderante en la generación de empleo, y por ende en el combate a la pobreza.

#### Microempresa y financiamiento

##### Principales Oferentes de Crédito

Cajas de Crédito

Prestamistas

Otras entidades finan.

PROCREDIT

Amigos o parientes

BFA

ONG's

Cooperativa

FIGAPE

Proveedores

## Las Microfinanzas

¿En qué consisten las Microfinanzas?

Consiste en la oferta de servicios financieros en pequeños montos, tanto en operaciones activas (préstamos, inversiones, etc), como pasivos (depósitos), en las cuales los principales clientes son las MYPES, empleados públicos y privados, así como todos los negocios establecidos en el sector informal.

Marco Legal del Sistema Financiero en El Salvador

La autoridad monetaria le corresponde al Banco Central de Reserva de El Salvador, el cual lleva a cabo el control monetario (emisión y control del volumen de circulante), mesas de compensación (intermediario entre las entidades financieras) y le compete la labor de supervisión del sistema financiero. La Superintendencia de bancos depende del Banco Central, a su vez es la instancia que respalda el sistema de pagos (pagador de última instancia).

El Salvador es uno de los países que cuenta con una Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios. Según Decreto N° 849, en enero de 2001, entró en vigencia la Ley de Intermediarios Financieros No Bancarios, cuyo objeto es regular la organización, el funcionamiento y las actividades de intermediación financiera que realizan los intermediarios financieros no bancarios (Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios, 2001). Dentro de las instancias a ser reguladas se destacan las federaciones y cooperativas de ahorro y crédito que captan ahorros del público, cajas de crédito y sociedades de ahorro y crédito. A marzo del 2003, sólo cuatro bancos de los trabajadores y una cooperativa están en proceso de someterse al cumplimiento de la normativa. La normativa busca establecer una disposición uniforme aplicable a intermediarios no bancarios y propiciar un mercado, regulado, controlado y confiable. Se pretende mejorar la disciplina financiera, facilitar mayores posibilidades de expansión y promover nuevos y modernos productos financieros.

¿Cómo está conformada la Oferta Financiera del País?

Entidades Reguladas: banca formal, cajas de crédito y cooperativas

Entidades No Reguladas: ONG´s

Entidades Reguladoras: FEDECRÉDITO , FEDECACES, ALPIMED y ASOMI

Entidades Normadoras: Superintendencia del Sistema Financiero

Instituciones de 2º Piso: BMI, BCIE, BID y FIDEMYPE

ENTIDADES	INSTITUCIONES ASOCIADAS	# AFILIADAS
SSF	Bancos Privados	9
	Bancos Estatales	2
	Intermediarios Financieros No Bancarios	5
FEDECREDITO	Cajas de Crédito	48
	Bancos de los Trabajadores	7
FEDECACES	Cooperativas Financieras	16
ASOMI	Asociaciones	5
	Fundaciones	4
	Otros	3
ALPIMED	Ong`s	8
	Asociaciones	1

### ¿Qué ofrecen las instituciones de microfinanzas?

Microcrédito: consumo, vivienda, comercio, consolidación de deudas

Crédito Individual: este tipo de crédito inicia con un monto de \$285.71 en el cual se solicita que los activos cubran un 80%, estos pueden llegar hasta \$5,000.00 dependiendo su antigüedad y record crediticio.

Crédito Grupal: se conforma por 3 o más usuarios sus créditos va desde \$100.00 dólares hasta \$1,000.00 dependiendo la antigüedad y destino del crédito

**Bancos Comunes:** estos se caracterizan por ser grupos de 30 personas o más, los cuales inician con créditos de \$60.00 dólares y llegan hasta \$600.00 dólares.

**Microahorro:** este va, como valor agregado al tipo de crédito que opte ya que le da el hábito del ahorro al usuario, y al mismo tiempo lo consideran como garantía.

**Tarjetas de Crédito:** o llamadas el dinero de plástico, se caracterizan por tener una tasa de interés alta, se paga una cuota por el uso de ellas (membrecías).

**Remesas Familiares:** esta es el servicio que ofrecen algunas instituciones, para que el usuario pueda retirar el dinero que los familiares residentes en países extranjeros les envían.

## TECNOLOGIA CREDITICIA

### Conceptos

**Tecnología Crediticia:** Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

Tecnología Crediticia puede definirse como el conjunto de Procedimientos diseñados para analizar solicitudes de clientes potenciales, enmarcados dentro de una Política, encaminados a la minimización del riesgo crediticio y a la vez que proporcionen, agilidad, sencillez, y satisfacción en el servicio prestado.

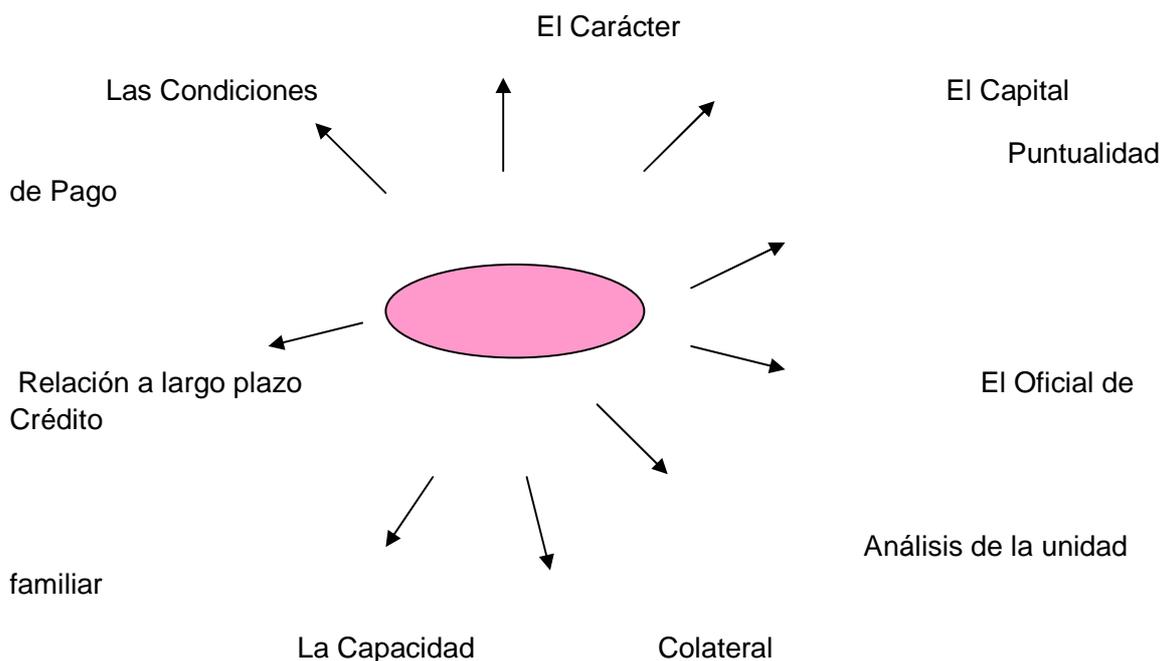
### ¿Qué es Tecnología Crediticia?



Comúnmente asociamos Tecnología, a la informática y sistemas computarizados y automatizados.

El diseño de la metodología crediticia se constituye en un indicador importante acerca de la eficiencia de las instituciones, debido a que toma en cuenta la habilidad de la institución para otorgar un rango de productos adecuados y la orientación hacia el grupo meta seleccionado.

Específicamente en Microfinanzas toma especial énfasis los Roles de elementos vitales como lo son:



## Experiencia de Metodologías de Microfinanciamiento

### Grameen Bank

Es una iniciativa que surge en la década de los 70 por un catedrático de la Universidad de Chittagong llamado Muhammad Yunus, cuando decide investigar que era lo que estaba sucediendo fuera de la Universidad porque el incremento de la mortalidad en la ciudad.

En este sentido encontró que los pobres (hombres y mujeres) tenían vedado el acceso a la banca formal por no disponer de garantías reales, en sus investigación realizadas con sus estudiantes encontró que para lograr que 42 familias sobrevivieran se necesita solo 27 dólares americanos, luego a la conclusión de que proporcionando pequeños préstamos a las familias carentes de recursos equivalente a algunas decenas de dólares sería posible que esas familias sobrevivieran, y con su propio esfuerzo reembolsarían la cantidad recibida. Esto lo impulsó a que en 1983 formara el Grameen Bank con el apoyo del Banco Nacional de Bangladesh y apoyo gubernamental.

Esta institución es de carácter privado, con participación minoritaria del gobierno. Tiene el objetivo de ofrecer pequeños empréstitos a familias rurales que poseían menos de 0.20 hectáreas de tierras cultivadas.

El Grameen Bank tiene su propia metodología en bancos comunales, este banco se caracteriza por tener una tasa de morosidad significativamente baja, menor al 2%. La experiencia de este banco ha sido referencia para otras organizaciones que utilizan la misma metodología en contextos distintos. M. Yunus enumera algunas de las ventajas de

ésta metodología al brindar a los individuos la oportunidad de trabajo independiente en relación al trabajo asalariado, algunas de ellas son:

Los horarios son flexibles y se pueden adaptar a la situación familiar. Las persona deciden si trabajan a tiempo completo, o parcial si enfrentan dificultades temporales, o incluso si abandonan un tiempo su negocio para asumir un trabajo asalariado.

El trabajo independiente conviene especialmente a lo que conocen la realidad de la calle y tienen más cualidades prácticas que conocimientos libresco o competencias técnicas. Eso significa que los analfabetos y los pobres pueden explotar sus puntos fuertes en lugar de verse disminuidos por sus debilidades.

Tecnología de acuerdo a las características de los clientes

Debe utilizar una tecnología de crédito adecuada y acorde a las características.

Tratamiento personalizado en el crédito.

Filosofía de permanencia en la concesión.

Costos reales y transparentes.

Rapidez en el otorgamiento.

Simplicidad en el trámite.

Accesibilidad.

Sustitución de garantías por información (evaluación de la capacidad y moral de pago)

Al más bajo costo posible.

Análisis en el que se debe sustentar la evaluación de créditos a la Microempresa

Se enfatiza el análisis tanto del negocio a financiar como el contexto donde se desenvuelve la unidad económica

Se apoya en el análisis de la capacidad y moral de pago, y en que el crédito se adecuará a las necesidades de liquidez de la unidad económica en su conjunto Interpretación de la “moral de pago” del prestatario

### **El significado económico de la garantía**



La discusión de los riesgos

Seguimiento de la cartera y control de la morosidad

## El Crédito



En un sentido más general y más apegado a la etimología de la palabra, crédito deriva de la palabra *creer*, comercialmente entonces digamos que crédito significaría el compromiso de pago que adquiere una persona o una institución sobre la base de la opinión que se tiene de ellos en cuanto a que cumplirán puntualmente sus compromisos económicos.

Entonces tener crédito significa poseer las características o cualidades requeridas para que otros confíen en una persona o institución y le otorguen su confianza.

El crédito permite que tome prestado el dinero de mañana para obtener algo hoy. Cuando se usa el crédito para comprar algo, en realidad se está prometiendo que cancelará la deuda. Se está usando hoy los ingresos del futuro.

## Condiciones de un Crédito

Se conoce como condiciones crediticias al conjunto de elementos, bajo los cuales se formaliza una obligación contraída entre una o más personas sean estas Naturales o Jurídicas, las cuales se formalizan mediante un contrato entre el usuario y la institución financiera.

Las condiciones básicas de un crédito son:

Monto

Plazo

Cuota

Garantía



## **Tasa de interés**

Frecuencia de pago

## **Monto**

Es la cantidad desembolsada o solicitada, la cual en conjunto con las otras condiciones, conforman lo que conocemos como PRESTAMO FINANCIERO

## **Plazo**

Es el periodo de tiempo total, en el cual deberá ser cancelada por completo la obligación

## **Cuota**

Es la cantidad de dinero que se pagará (K + i + aditivos), el número de veces que la frecuencia y el plazo nos indique para cancelar la obligación adquirida

## **Garantía**

Es el elemento, tangible o intangible, con el que se respaldará la obligación en caso de no pago.

## **Tasa**

Es el valor porcentual, que se pagará adicional al monto de capital desembolsado, este se pagara dependiendo de lo estipulado en el contrato

## **Frecuencia**

Lapso de tiempo entre cuotas, va íntimamente ligada al plazo, en micro finanzas la frecuencia va desde un día hasta una sola cuota (en caso de créditos agrícolas)

## **Las Cinco “C”**

La tecnología crediticia tiene como base el análisis de la cinco “c”, para por medio de ellas ver los factores que más inciden en el aumento del riesgo en el otorgamiento de créditos estas son:

### **1) Análisis del Carácter**

Se refiere a la persona, su actitud hacia el progreso, los antecedentes crediticios, la voluntad de pago, su salud, sus dependientes, es la importancia de conocer bien al cliente. Se podría afirmar que el tiempo que tiene el negocio en el mercado es un buen indicador de su reputación en materia de crédito.

### **2) Análisis de la capacidad**

Es un juicio subjetivo de las posibilidades de cancelar oportunamente la deuda y su costo, esta relacionada con la evaluación financiera del cliente. El análisis es realizado bajo tres puntos de vista



#### Capacidad Técnica

El tipo de actividad, el grado de conocimiento que tiene el empresario, la maquinaria y equipo disponible, el volumen de ventas, el activo corriente etc.

#### Capacidad Financiera

Es saber a través de los estados financieros si tiene capacidad de pago, su nivel de endeudamiento, cual es la relación entre el valor del préstamo con el valor del capital de trabajo.

#### Capacidad Administrativa

Es ordenado en el manejo de su negocio, lleva algunos registros y controles administrativos, permanece el negocio limpio y ordenado, sabe cuánto gana (aunque sea empíricamente), sabe cuál es el valor de sus gastos, conoce el costo de producción de sus artículos.

### 3) Análisis del Colateral

Existen dos tipos de garantías, reales y personales. En el caso de las reales el bien se coloca a disposición del acreedor en caso de incumplimiento, en el caso de las personales, los bienes serán perseguidos en el curso de un proceso legal. Se representa en documentos legales que el cliente pueda ofrecer como garantía para la seguridad del crédito. Se refiere a la identificación y selección de la garantía, así como también la cobertura que este elemento tiene con el préstamo



#### 4) Análisis del Capital

Mide la posición financiera del cliente, Identifica el total de los bienes cuales realmente son suyos, este análisis ayuda a identificar si el cliente ha ahorrado parte de sus ganancias y la ha convertido en inversión, es decir en su vivienda, en sus enceres, una forma de identificarlo es

$$A - P = K C$$

## 5) Análisis de las Condiciones

Consiste en el estudio del medio ambiente que rodea la empresa, y que de alguna manera, directa o indirectamente, influye en la gestión de la empresa: puede ser un ambiente macro, referente a las políticas económicas (inflación, devaluación, incremento en las tasas de interés etc.) políticas gubernamentales (impuestos, formalización etc.) y la capacidad de compra de los consumidores



## Principios en que se basa la Metodología Crediticia

### 1- Análisis de la Unidad Familiar.

El otorgamiento del crédito se adecuará a la liquidez de la Unidad Económica en su conjunto.

- Un aspecto esencial de la Tecnología Crediticia es el análisis del crédito adaptado a la realidad del sector informal donde se ubican las pequeñas y micro empresas.
- Las micro y pequeñas empresas se caracterizan por marcada interrelación entre la economía familiar y la economía comercial.



Finalidad de realizar el análisis: Apoyarse en la potencialidad económica de la unidad económica y en los problemas de moral de pago.

El otorgamiento del crédito se adecuará a la liquidez de la unidad económica en su conjunto, más que al destino específico que el solicitante declara.

2- Relación Crediticia Duradera en el Largo Plazo.

Este principio se basa fundamentalmente en el hecho de que las



Instituciones Intermediarias de crédito, brinden permanente acceso financiero a las micro y pequeñas empresas. Es una relación de confianza recíproca que se construye a través del tiempo.



Para iniciar la relación crediticia, se parte del principio de gradualidad.

### 3- Puntualidad en el Pago de las Cuotas

El prestatario deberá cumplir las condiciones pactadas de mutuo acuerdo, especialmente el pago de las cuotas según el plan de pagos pactado.

Si el cliente falla en el pago de sus cuotas, la Institución cobrará recargos, llegando incluso al juicio y embargo de los bienes en garantía.

### 4 - El Rol de la Garantía.

El Rol de la Garantía no debe de constituir un elemento de juicio decisivo para el otorgamiento de un crédito.

La exhaustiva evaluación del prestatario, es complementada con el rol de la garantía, utilizada como elemento de presión psicológica sobre el prestatario.

La premisa tradicional de juzgar la mayor o menor seguridad de una cartera de créditos, en función de las garantías que la protegen, puede aceptarse como suposición lógica y simple que carece de sentido económico.

#### El Rol del Oficial de Crédito

El objetivo de este principio es asignar responsabilidades claras al Oficial de Crédito.

El Oficial de Crédito es el funcionario encargado de entablar el trato directo con el prestatario y tiene como funciones principales:



Colocar y recuperar los recursos.

Recolección de la información.

Evaluación exhaustiva de la unidad familiar y la fuente generadora de pago.

Control y seguimiento crediticio.

Presentación de la propuesta de financiamiento.

Otros.

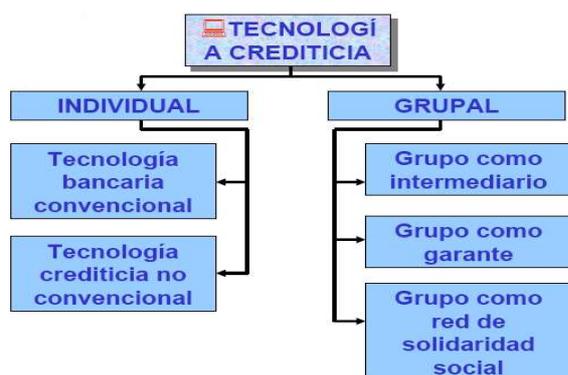
## Desarrollo de la Tecnología Crediticia

La tecnología financiera busca minimizar los gastos por obtención de información.

El objetivo: tener un juicio fundado acerca de la capacidad y voluntad de pago del solicitante.

### Metodología Crediticia

Las instituciones financieras y microfinancieras proporcionan alternativas para poder acceder a un crédito, tanto para personas naturales como jurídicas. Además de las anteriores, existen otras opciones, como la Banca de Desarrollo y Organizaciones No Gubernamentales (ONG), destinadas a apoyar al sector de la micro, pequeña y mediana empresa. Por sus características, dichas empresas optan por diferentes metodologías de financiamiento, para llegar fácilmente al sector empresarial



Productos Financieros de la Micro y Pequeña Empresa

La tecnología crediticia que se desarrolle será dependiendo del tipo de crédito que clasifique el microempresario, ya sea individual o grupal.

Las diferentes líneas de créditos tienen sus características, en las que el microempresario tiene que llenar los requisitos propios de la línea de crédito que está solicitando.

Existe una gran cantidad de servicios financieros aplicados a la micro y pequeña empresa tanto en operaciones activas, como pasivas en las diferentes entidades de apoyo del sector

### Metodología Crediticia según el producto financiero.

Bancos Comunes

Grupos Solidarios

Crédito Individual

## **Pasos previos y posteriores al otorgamiento de un crédito**

- A.- La promoción de Créditos.
- B - La información inicial.
- C - La entrevista personal y pre-solicitud.
- D - La visita al prestatario
- E - El análisis de la solicitud.
- F - El seguimiento de la cartera de créditos

## ANEXO

CARACTERISTICAS COMUNES	MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	MICROEMPRESAS DE ACUMULACION SIMPLE	MICROEMPRESAS DE ACUMULACION AMPLIA O "MICROTOPE"
FINALIDAD	Objetivo es crear ingresos para consumo inmediato.	Objetivo es generar excedente para invertir y crecer (sin embargo no es lo suficiente para mayor crecimiento).	Objetivo es generar excedente para invertir y crecer.
INGRESOS	Ingresos bajos en relación con la canasta de consumo.	Ingresos sólo para cubrir costos; escaso ahorro.	Ingresos para excedentes para ahorro e inversión.
ESTACIONALIDAD	Precariedad estacional y frecuente cambio.	Estable a través del año.	Permanente, desarrollo de habilidades posible.
LOCALIZACION	Sin lugar fijo para el desempeño de actividad.	Local fijo para negocios en hogar de vivienda.	Local estable para negocio distinto al hogar.
GENERO DE LOS SOCIOS	Mayoritariamente conducidas por mujeres	Conducidas tanto por hombres como mujeres	Conducidas mayoritariamente por hombres
CONTABILIDAD	El 82% de estas empresas no llevan ningún tipo de cuentas	El 50% no llevan ningún tipo de cuentas. Solo 11% tienen contabilidad Formal	El 34% no llevan ningún tipo de cuentas. Solo 29% tienen contabilidad Formal
CAPITAL Y EQUIPO	Pequeña cantidad de capital y equipamiento.	Posee algún capital y equipos obsoletos pero creativamente adaptados.	Posee algún capital y equipos obsoletos pero creativamente adaptados.

<b>TECNOLOGIAS INTENSIVAS EN MANO DE OBRA</b>			
CONCENTRACION DE ACTIVIDAD	Se concentra en comercio minorista y servicios personales.	Distribuidos a través de actividades económicas.	Concentrados en manufactura y transporte.
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	Carencia de infraestructura.	Alguna infraestructura para la producción o los servicios: electricidad, agua, comunicación, etc.	Alguna infraestructura para la producción o los servicios: electricidad, agua, comunicación, etc.
<b>INSUMOS Y PRODUCTOS: provienen desde y se dirigen hacia mercados locales</b>			
<b>FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA PARA ADAPTARSE A MERCADOS</b>			
FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION	Uso de financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés, cuando ocurre; difícil acceso a capacitación ofrecida por ONG's.	Uso de financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés, cuando ocurre; difícil acceso a capacitación ofrecida por ONG's.	Accede el crédito y capacitación vía ONG's, intermediarios, banca.
MANO DE OBRA	Unipersonal, alto número de mujeres jefas de hogar.	Uso de pequeña cantidad de mano de obra asalariada y familiar.	Uso de pequeña cantidad de mano de obra asalariada y familiar.
<b>JORNADA LABORAL: más de 8 horas diarias.</b>			
CAPITAL HUMANO	Escolaridad mínima, nula calificación técnica; poca experiencia laboral,	Escolaridad primaria, poca calificación técnica; poca experiencia laboral.	Escolaridad primaria o secundaria, cierta formación técnica; gran experiencia.
<b>Organización gremial: de nivel incipiente.</b>			
PROTECCION SOCIAL	Ausencia protección básica social.	Algunas prestaciones sociales a patronos. El 21% tiene cobertura del ISSS.	El 31% tiene cobertura del ISSS.
VENTAS	Hasta \$1,714.29/ mes, \$20,571.43/año	Hasta \$3,428.57/mes, \$41,142.86/año	Hasta \$5,714.29/mes, \$68,571.43/año