



**Asociación para la Diversificación y Desarrollo Agrícola Comunal Tel.**  
**00505-7725245, 772-7108 Matagalpa, Nicaragua**  
**Correo [credito@addac.org.ni](mailto:credito@addac.org.ni) [www.addac.org.ni](http://www.addac.org.ni)**  
**Hotel Bermúdez 2 c al Este 1.5 c. al Norte. Barrio Palo Alto**  
**Matagalpa, Nicaragua**



## Microcrédito y Crédito Rural

Los **micro-créditos** son pequeños préstamos realizados a personas con pocos recursos económicos como para que les concedan un préstamo en un banco tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les genere un ingreso.

La mayoría de las personas en el mundo trabajan en empresas familiares o por sí solos. La microempresa, como cualquier otro negocio, necesita recursos externos para financiarse, ya sea para subsistir o para crecer.

Las razones por las que los bancos convencionales no prestan a personas con pocos recursos son varias:

- Los costos son muy altos y los volúmenes muy pequeños.
- La infraestructura necesaria resulta muy complicada y costosa.
- Los riesgos son muy altos por lo que no existen tasas de intereses adecuadas que puedan balancear el tipo del riesgo. El error fundamental de los bancos convencionales es que no conocen la realidad del campo.

Como las personas en niveles económicos muy bajos no pueden acceder a un crédito normal de un banco porque no tiene garantía, estas personas o microempresas acuden a otras soluciones, las cuales se dedican a prestar dinero a personas de bajos recursos, generalmente son llamadas microfinancieras y ONG, las cuales se caracterizan por la acumulación de experiencias de expertos de todo el mundo

El Banco Mundial estima que existen unas 7.000 instituciones micro-financieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En noviembre de 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, donde se marcaron el objetivo de llegar 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios

No obstante, el movimiento del microcrédito ha recibido ciertas críticas de quienes piensan que algunos programas de préstamo solicitan intereses demasiado elevados. Además, existe la preocupación de que los fondos que se usen para microcréditos se deriven de otros fondos necesarios como la sanidad, programas de abastecimiento de agua, o educativos.

Los créditos pueden permitir a los pobres mejorar su situación, pero estos préstamos no eliminan otras necesidades básicas sociales en infraestructuras y servicios. Otros inconvenientes que se han criticado a los microcréditos son la incapacidad de ayudar a los más pobres de entre los pobres o la dependencia que se genera hacia los microcréditos.

También es importante recalcar que la mejor manera de servir a la población con bajos recursos económicos o por debajo de la línea de la pobreza es a través de esfuerzos sostenibles. De nada sirve regalarle dinero a alguien que no tendrá con que comer el siguiente mes. Es más importante proveer trabajo, entrenamiento y/o recursos financieros para que estas mismas personas puedan generar riqueza.

## **ADMINISTRACIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO**

### DEFINICIÓN

La cartera de crédito, es el conjunto de recursos que la entidad financiera ha entregado a sus socios en calidad de créditos y que debe ser recuperado a su debido tiempo y en su totalidad.

#### **La cartera de crédito se compone de:**

- Ahorro de los socios.
- Recuperación de la misma cartera.
- Cobro de intereses.
- Crédito externo.
- Aportes de capital de los socios.
- Cartera vencida.- Son los créditos, cuotas de capital que se encuentran vencidos.

### IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO

La cartera de crédito es el activo más importante de la entidad financiera, pues de su buena administración dependen las utilidades o pérdidas que se generen. De la buena administración de la cartera de crédito depende la vida misma de la institución financiera.

### OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO

El objetivo de la administración de la cartera de crédito es minimizar el riesgo de no recuperación y maximizar las utilidades de la cartera de crédito.

- Satisfacer las necesidades del socio o cliente.
- Recuperación oportuna de los créditos.
- Mantener la calidad de la cartera de crédito.
- Obtener rentabilidad.
- Mantener e incrementar el valor de la cartera de crédito.
- Aportar al desarrollo de la comunidad.

Si una de las fases se corta, se retarda, o tiene dificultades el flujo no se cumple, y la entidad financiera corre el peligro de morir.

CAPTA AHORROS

RECUPERA CRÉDITOS

CARTERA DE CRÉDITOS

COLOCA CRÉDITOS

TECNOLOGÍAS CREDITICIAS

Es el conjunto de acciones y procedimientos operativos utilizados por las instituciones crediticias, cuyo objetivo es obtener información que respalde el análisis de las microempresas a las que van a financiar y de esta manera predecir y minimizar el riesgo de la operación y asegurar la recuperación del crédito.

## CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA FINANCIERA

Toda entidad financiera otorgar créditos con calidad y seguridad de recuperación, para esto debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Facilitar y agilizar el proceso
- Contemplar un costo adecuado
- Contribuir a la reducción de costos
- Generar respuestas rápidas hacia el cliente de aceptación o rechazo
- Proporcionar información rápida para una evaluación razonable del sujeto de crédito, De su capacidad y de su voluntad
- Diseñar productos financieros acordes a las demandas de los grupos meta.
- Agilite la revisión, desembolsos y seguimiento del crédito.
- Garantice la recuperación el plazo pactado y en las condiciones normales.
- Genere rentabilidad para la institución
- Contribuya el desarrollo local
- Adaptable a los requerimientos y evolución de los mercados.

## TIPOS DE TECNOLOGÍA DE CRÉDITO

1. **Crédito individual** Se aplica a microempresarios individuales, se fundamenta en la capacidad de pago del empresario.

- a. Requiere información contable y financiera del negocio.
- b. Recurre a garantías reales.

2. **Crédito grupal solidario** Se aplica a un grupo de personas, que pueden ser de hecho o derecho.

- a. Grupo como intermediario.
- b. Grupo como garante.

## FUNDAMENTOS DE LA TECNOLOGÍA CREDITICIA

### **Levantamiento de la información**

Debido a que el microempresario no esta en condiciones de llevar información financiera, el asesor de crédito debe realizar el levantamiento de la información en el lugar del negocio, esto permite tener una visualización directa y se puede elaborar un informe financiero del negocio

### **Análisis integral de la unidad familiar**

En la microempresa resulta imposible diferenciar entre el flujo del negocio y el de la unidad familiar, por tanto, el otorgamiento de crédito y su análisis se debe efectuar considerando el contexto en que se desenvuelve la “empresa o unidad familiar” en su conjunto.

**El análisis crediticio** se basa en la determinación de la capacidad y voluntad de pago del prestatario; con la consideración que mientras más pequeños son los montos de concesión, más importante es el análisis de la personalidad del cliente y su entorno familiar.

**Garantías** El rol de la garantía es secundario y no corresponde al orden tradicional (hipotecas, avales de personas con alta solvencia, etc.) sino que se refieren a “prendas” de fácil consecución y que tengan alto valor de reposición para el prestatario (bienes en posesión del cliente).

La garantía debe constituir un instrumento obligatorio eficiente, en el sentido que el incumplimiento del pago tenga consecuencias negativas considerables para el Prestatario.

### **Relación con el cliente**

La principal diferencia respecto de otras tecnologías de micro crédito es la relación personalizada entre el promotor de crédito y el cliente. Esta relación permite obtener un el evado nivel de información antes y después del otorgamiento del crédito con el fin de detectar riesgos en la concesión y recuperación.

### **Principio de crecimiento gradual**

Conforme la relación crediticia avanza, la institución micro financiera disminuye las exigencias de información, garantías, documentos respecto del cliente y debe procurar ampliar montos y plazos basados en un buen historial de pagos. Este incremento no debe ser automático, por el contrario requiere un seguimiento de la situación financiera del cliente y de su capacidad de pago, además corresponde al crecimiento normal de una empresa en el tiempo. Conforme se desarrolla, sus necesidades van cambiando y el producto debe adaptarse.

### **Seguimiento de cartera**

A fin de procurar que el cliente cumpla con los pagos según lo acordado en el plan de pagos. En caso que el cliente incumpla los pagos la institución aplicará los recargos por mora y gestión de cobranza.

La reacción inmediata del analista de crédito responsable del préstamo en mora, pone de manifiesto el rigor y la sensatez institucional en la recuperación de los créditos. El Seguimiento, en caso de mora, debe realizarse a partir del primer día de vencimiento. En lo posible, el promotor debe realizar recordatorios anticipados.

...Si el motor de riesgo sirve como garantía...

!Importante;

Se debe otorgar un alto énfasis al análisis previo al otorgamiento, más nunca cifrar esperanzas en las garantías para recuperar un crédito.

### **Capacidad de pago**

Es importante evaluar el flujo de caja neto de la unidad familiar del solicitante en su conjunto. No es suficiente, para el análisis, que la microempresa, como fuente principal de reembolso, arroje utilidad, ya que las unidades familiares muchas veces son vulnerables al entorno.

Entre los aspectos relevantes en la determinación de la capacidad de pago en un crédito a la microempresa deben considerarse:

- Examinar la estructura del negocio a través de sus estados financieros y la determinación de ciertas razones financieras.
- Solicitar al promotor una sustentación sobre los rubros más importantes de dicha estructura. Por ejemplo: en el caso de negocios del sector comercio, debería profundizarse en la cuantía y características de los inventarios; en el caso de negocios del sector producción, interesa conocer que activos fijos contribuyen al proceso productivo.
- Indagar sobre la estacionalidad de las ventas y cerciorarse que estas no tendrán fluctuaciones bruscas durante el plazo del crédito a resolverse.

Finalmente, relacionar la cuota que desea pagar el solicitante con el monto de la cuota propuesta por el promotor de crédito. De esta manera el promotor se cerciora que la porción del flujo neto que se comprometerá para el pago del crédito, sea suficiente y exista holgura para evitar morosidad.

La tecnología crediticia se fundamenta en un criterio conservador, esto significa, que la decisión se basa en el flujo neto (más no en la utilidad contable de los negocios). Ignorar el efecto del crédito porque la microempresa no actúa en altos marcos de certidumbre, por lo tanto, nada, ni nadie asegura que el crédito en su integridad será invertido en el negocio.

### **Voluntad de pago**

Es un parámetro que responde a la percepción personal que el promotor de crédito tiene sobre el cliente, especialmente para el primer crédito. Entre los aspectos relevantes en la evaluación y fomento de la voluntad de pago están:

- Identificar si el solicitante ha sido cliente moroso de la institución o fiador de un cliente moroso. En caso de ser así, enseguida debería cuestionarse el crédito.
- Evitar influencias en el promotor desde el inicio de la relación crediticia. La mayoría de intermediarios financieros ha fracasado debido a debilidades en el seguimiento estricto a la cartera de créditos.
- Informar al prestatario que el pago puntual en las cuotas es una condición importante para mantener intacta la reciprocidad. La cultura de pago puntual tiene que ser fomentada con señales claras por parte de las instancias que aprueban los créditos. Si los clientes presentan una moral dudosa, es preferible denegar el acceso al crédito.
- Indagar sobre la moral de pago del cliente en otras instituciones financieras y con referencias en su entorno social (vecinos).

La voluntad de pago a partir del segundo crédito se torna más calculable, ya que se cuenta con antecedentes.