



# Peligros del Sobreendeudamiento en las Microempresas de República Dominicana

Peligros  
del Sobreendeudamiento  
en las Microempresas  
de República Dominicana



# Créditos

## **Dirección**

### **Fundación Reservas del País, Inc.**

Rosa Rita Álvarez, Presidenta Ejecutiva

### **Fondo de Financiamiento para el Desarrollo de la Microempresa – FondoMicro –**

Mario Dávalos, *Presidente*

Marina Ortiz, *Directora Ejecutiva*

### **Consultores de Datos del Caribe – Data Crédito –**

Alberto Adam, *Vicepresidente Corporativo*

Christian del Rosario, *Vicepresidente de Servicios Bancarios*

## **Equipo técnico**

Garitza Contreras, *Gerente de Crédito y Fortalecimiento, Fundación Reservas del País*

Nadia Tejeda, *Gerente de Innovación y Programas Especiales, Fundación Reservas del País*

Juana García, *Procesamiento de Datos, FondoMicro*

Liliana Vanin, *Apoyo Técnico, FondoMicro*

Carlem Richardson, *Apoyo Técnico, FondoMicro*

Rudy Cuevas, *Vicepresidente de Operaciones, Data Crédito*

## **Investigadora**

Marina Ortiz

## **Diseño Gráfico**

Raúl Hernández

*Una publicación de la Fundación Reservas del País, Inc.*



# Contenido

<b>Palabras de la Presidenta Ejecutiva</b> .....	11
<b>Resumen Ejecutivo</b> .....	17
<b>Introducción</b> .....	23
<b>I. Contexto General del Estudio</b> .....	27
<b>II. Las microempresas en República Dominicana</b> .....	33
A. Características de los clientes del estudio .....	42
<b>III. La industria de microfinanzas en República Dominicana</b> .....	53
<b>IV. El sobreendeudamiento en la República Dominicana</b> .....	59
A. Conceptualizaciones .....	60
B. Tipos de sobreendeudamiento .....	63
1. Sobreendeudamiento Directo .....	66
a) Perfil del cliente .....	66
b) Relación con entidades financieras .....	68
c) Relación con entidades comerciales .....	75
d) Impacto en los ingresos familiares .....	76
2. Riesgo de Sobreendeudamiento Directo .....	78
a) Perfil del cliente con riesgo de sobreendeudamiento .....	80
b) Relación con entidades financieras .....	84
c) Impacto en los ingresos personales .....	90
3. Sobreendeudamiento Calificado .....	91
<b>V. Monitoreo del Sobreendeudamiento en Microfinanzas</b> .....	95
<b>VI. Conclusiones</b> .....	101

## Lista de Tablas

Tabla 1 - Tenencia de Préstamos Vigentes de los Propietarios de Microempresas . . . . .	38
Tabla 2. Uso de Cuentas de Ahorros, Tarjetas de Crédito y Acceso a Crédito Bancario de los Propietarios de Microempresas (Distribución Porcentual) . . . . .	40
Tabla 3. Cantidad de Clientes y Préstamos según el Tipo de Cliente y Prestamista . . . . .	42
Tabla 4. Nivel de Ingresos de los Clientes según Sexo (Distribución Porcentual) . . . . .	43
Tabla 5. Clientes con Deudas Financieras según Edad del Cliente y Antigüedad de la Empresa. (Distribución Porcentual) . . . . .	44
Tabla 6. Monto del Préstamo Financiero según Tipo de Cliente.(Distribución Porcentual) . . . . .	46
Tabla 7. Plazo de los Préstamos Financieros según Tipo de Cliente (Distribución Porcentual) . . . . .	47
Tabla 8. Porcentaje Adeudado de los Préstamos Financieros según Tipo de Cliente (Distribución Porcentual) . . . . .	48
Tabla 9. Clientes según el Nivel de Mora de sus Créditos . . . . .	49
Tabla 10. Clientes según el Incremento de los Saldos de sus Préstamos . . . . .	50
Tabla 11. Edad de los Clientes con Deudas Comerciales según Sexo (Distribución Porcentual) . . . . .	51
Tabla 12. Clientes con Deudas Financieras según Tipo de Institución Financiera (Distribución Porcentual) . . . . .	56
Tabla 13. Situación de los Clientes con Deudas Financieras con Relación al Sobreendeudamiento . . . . .	64
Tabla 14. Situación de los Clientes con Deudas Comerciales con Relación al Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	65
Tabla 15. Rango de Edad de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo. (Distribución Porcentual) . . . . .	67
Tabla 16. Ingresos Estimados de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo. (Distribución Porcentual) . . . . .	67
Tabla 17. Créditos Activos de Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo. (Distribución Porcentual) . . . . .	68
Tabla 18. Créditos Activos de Clientes con Sobreendeudamiento Directo según su Edad. (Distribución Porcentual) . . . . .	69

Tabla 19. Relación con Instituciones Financieras de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Edad del Cliente. (Distribución Porcentual) . . . . .	70
Tabla 20. Monto del Préstamo Financiero con Mayor Atraso según Tipo de Cliente con Sobreendeudamiento Directo. (Distribución Porcentual) . . . . .	72
Tabla 21. Plazo de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según Tipo de Clientes con Sobreendeudamiento Directo. (Distribución Porcentual) . . . . .	73
Tabla 22. Porcentaje Adeudado de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según Tipo de Cliente con Sobreendeudamiento Directo. (Distribución Porcentual) . . . . .	74
Tabla 23. Ingresos Mensuales de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo (Distribución Porcentual) . . . . .	76
Tabla 24. Edad del Cliente por Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	81
Tabla 25. Estimación de los Ingresos de los Clientes según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	82
Tabla 26. Antigüedad de la Empresa por Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	83
Tabla 27. Cantidad de Préstamos Financieros Vigentes según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	84
Tabla 28. Incremento en la Cantidad de Créditos Financieros y en el Saldo de la Deuda de los Clientes según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	85
Tabla 29. Monto del Préstamo Financiero con Mayor Atraso según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	86
Tabla 30. Plazo de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. . . . .	87
Tabla 31. Porcentaje Adeudado de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. . . . .	88
Tabla 32. Monto de la Cuota como Porcentaje del Ingreso de los Clientes con Deudas Financieras según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual) . . . . .	90
Tabla 33. Indicadores de Cartera de Crédito de Instituciones de Microfinanzas . . . . .	97

## Lista de Gráficos

1. Microempresas por Cantidad de Trabajadores . . . . .	34
2. Microempresas según Actividad Económica . . . . .	35
3. Tipo de Trabajadores en Microempresas . . . . .	36
4. Formalización de las Microempresas. . . . .	37
5. Uso de Fuentes de Financiamiento por los Microempresarios . . . . .	39
6. Clientes con Deuda Financiera por Sexo . . . . .	43
7. Cantidad de Créditos Financieros de los Clientes . . . . .	45
8 Sexo de Clientes con Créditos Comerciales. . . . .	51
9. Sobreendeudamiento Directo según Sexo del Cliente . . . . .	66
10. Créditos Activos de Personas Jurídicas con Sobreendeudamiento Directo . . . . .	71
11. Edad de los Clientes con Deudas Comerciales . . . . .	75
12. Monto de la Cuota como Porcentaje del Ingreso Mensual del Deudor . . . . .	77
13. Niveles de Riesgo de Sobreendeudamiento de los Clientes de Instituciones Financieras . . . . .	79
14. Niveles de Riesgo de Sobreendeudamiento de los Clientes según Sexo del Cliente con Crédito . . . . .	80
15. Tenencia de Tarjetas de Crédito según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento . . . . .	89







## Palabras de la Presidenta Ejecutiva

*El financiamiento manejado adecuadamente es una herramienta relevante para el crecimiento, sostenibilidad y desarrollo de las microempresas, es decir, contar con los recursos necesarios en el momento oportuno y bien utilizado, contribuye a aumentar ingresos, ventas y ahorros.*

*Sin embargo, el financiamiento manejado inadecuadamente tiene un impacto perjudicial*

*en esos negocios, ya que puede provocarles descapitalización, la pérdida de activos por venta forzada de maquinarias, equipos, solares, vehículos e incluso de las viviendas de sus dueños y dueñas, en muchas de las cuales están ubicadas las microempresas. Por otra parte, conlleva riesgos y sacrificios en la vida de las personas, las parejas y familias relacionadas, creándoles situaciones de estrés, angustia, bajo rendimiento, deterioro de la relación marital e*

*incluso la separación, sobrecarga de trabajo por búsqueda de ingresos extras y malos antecedentes comerciales.*

*Cuando sucede en proporciones importantes se ven afectadas, por igual, las instituciones encargadas de otorgarles financiamiento pues sus indicadores se deterioran, se limita su capacidad de colocación, de crecimiento en sus carteras y se elevan los costos operativos perjudicando de alguna forma la imagen de las mismas, lo que a la larga podría ocasionar también daños al sistema financiero nacional.*

*Lo anterior tiende a llevar a endeudamientos no saludables en las microempresas cuyas causas pueden estar relacionadas al accionar de las y los clientes, así como de las instituciones crediticias, sin embargo, no se debe dejar de mencionar que hay factores exógenos que afectan, como los relacionados al manejo de la macroeconomía y la incidencia de la gran empresa. En el caso de los primeros, esos endeudamientos a veces suceden por falta de información y capacidades sobre el manejo adecuado de sus negocios, algunos por no ajustar sus gastos a las posibilidades de ingresos, por no saber rechazar las ofertas de financiamiento que en el momento no requieren. En el caso de las segundas, cuando prima en ellas el interés de un crecimiento rápido y ambicioso sin evaluar el mercado local y nacional de manera apropiada, pudiendo desbordar la capacidad del solicitante. Si cae la producción nacional total, si se origina alta inflación o las entidades gubernamentales y grandes negocios se retrasan en los pagos de las mercancías*

*o productos que les compran, se puede también ocasionar endeudamientos no saludables. Estas y más razones se constituyen en peligros importantes que llevarían entonces a sobreendeudamientos y sus nefastas consecuencias.*

*Reservas del País que desde hace siete años tiene una participación activa financiando el sector microempresarial a través de cooperativas y asociaciones sin fines de lucro con programas de crédito, valora la importancia de profundizar en el conocimiento de la población objeto de su trabajo y en ese sentido realizó dos investigaciones, una sobre el impacto de las microfinanzas en el bienestar social y la otra acerca de las diferencias de género en las microempresas. Resultados interesantes obtuvimos de ellas entre los cuales, la confirmación del gran valor que se le otorga al financiamiento para el crecimiento de las microempresas, no obstante encontramos que alrededor de un 27.9% de los negocios encuestados tenían más de dos créditos vigentes, porcentaje que nos produjo cierta preocupación, sobre todo por tratarse de microempresas que en su mayoría eran de subsistencia.*

*Esta variable junto a testimonios y experiencias de microempresarios y microempresarias nos motivó a analizar, si las microempresas en nuestro país estaban o no sobre endeudadas y de estarlo, cuál sería su dimensión real, conocimiento fundamental para la profundización de las políticas que mejor benefician a esa población. Este interés, nos consta, ha motivado a directivos de otras instituciones que prestan a este sector de la economía, como a autoridades*

monetarias, otras instituciones de carácter gubernamental y representantes de organismos federados, por lo que Reservas del País decidió realizar la presente investigación “Peligros del Sobreendeudamiento en las Microempresas de República Dominicana”.

Para el análisis se consideró sobreendeudamiento cuando una persona física o jurídica ha adquirido deudas con terceros cuyos pagos programados están por encima de la posibilidad de ser cubiertos oportunamente con los ingresos regulares del deudor, sin que afecten la calidad de vida de la familia, los activos existentes o el flujo de caja requerido de un negocio.

Para llegar a los resultados obtenidos se utilizó una vasta base de datos procedente de un buró de crédito, contentiva de informaciones valiosas que nos llevaron a conocer la realidad de las deudas de las microempresas en nuestro país. En ese sentido, se conoció del sobreendeudamiento directo, que es aquel cuya morosidad está por encima de 90 días, así como del riesgo de sobreendeudamiento que abarca bajo, medio y alto, dependiendo de los días de atraso de los créditos por debajo de ese parámetro y otros criterios de evaluación.

La buena noticia que reconfirma esta investigación es que la oferta de servicios crediticios de las instituciones financieras de este estudio efectivamente está llegando a una gran mayoría de la población microempresarial de menores ingresos y que los microempresarios y microempresarias, cumplen en un alto

porcentaje con los compromisos contraídos.

No obstante, de los 714,866 casos analizados el 15.7% pertenece al grupo en sobreendeudamiento directo, de ellos la mayoría (53.7%) tienen múltiples créditos y prácticamente la mitad (49.9%) los han tomado en más de dos instituciones. Además de la deuda que sostienen los y las dueñas de negocios con entidades financieras, la investigación nos ofreció información de las que fueron contraídas con entidades comerciales, lo cual ha sido importante conocer pues nos permitió dimensionar el aumento del endeudamiento al contemplar otro tipo de oferente de servicios de crédito.

En relación al grupo que se encontró en riesgo de sobreendeudamiento directo, en riesgo alto había un 2.6%, en riesgo medio un 24.2% y en riesgo bajo 57.5%. Estos datos, en especial los primeros, contribuyen a aumentar el nivel de alerta, la preocupación sobre la dificultad de cumplir con los pagos y cómo esto les afectaría en términos personales y empresariales.

Por otro lado, a través de grupos focales se indagó sobre el endeudamiento calificado con aquellos deudores que habían tenido atrasos ocasionales con instituciones financieras dentro de los primeros 30 días y que podían tener más de un crédito en instituciones acreedoras, pero que cumplían regularmente sus obligaciones. Sus testimonios señalaron que para atender los compromisos de pago tuvieron que afectar considerablemente sus activos, flujos del negocio y calidad de vida de sus familias, por ejemplo señalaron haber disminuido su

*alimentación, suspendido servicios de telecomunicaciones, eliminado actividades de recreación, entre otros.*

*A la luz de lo señalado y de la riqueza de la información recogida y analizada en esta investigación, es nuestro parecer que los microempresarios y microempresarias deben aumentar sus capacidades en términos financieros y reconocer sus límites de endeudamiento para poder tomar decisiones responsables y acertadas, además de conocer su derecho a una comunicación fluida y transparente con las instituciones acreedoras para que ante imprevistos puedan en conjunto realizar ajustes al financiamiento o cualquier otra acción posible.*

*Las instituciones financieras, por su parte, deben esforzarse más por conocer, comprender y proteger al cliente microempresarial; establecer plazos más adecuados para los préstamos sobretodo porque una alta proporción se negocian a 12 meses o menos y son los que presentan mayores atrasos; ofrecer*

*los servicios financieros acompañados de la educación correspondiente; ser más cercanos y desarrollar procesos de evaluación y seguimiento que permitan identificar las alertas para accionar oportunamente, entre otros. El Gobierno deberá profundizar las políticas y estrategias a favor de las microempresas y las microfinanzas y ampliar los programas sociales, como transferencia de renta que contribuye a la disminución del gasto en el hogar y por ende a la posibilidad de capitalizar sus negocios.*

*Las señaladas y otras medidas más que se sugieren a lo largo del texto, son necesarias para paliar la tragedia humana, social y económica que viven quienes deben enfrentar las situaciones de sobreendeudamiento.*

*Les invito pues a leer la presente investigación, la primera realizada en nuestro país, con el interés por la realidad que describe para que desde el rol que les corresponda y desde su quehacer diario, contribuyan en favor de preservar*

*y mejorar la salud financiera de la ciudadanía y del sector micro empresarial, en especial, de aquellas microempresarias y microempresarios, los más vulnerables que inician con ilusión sus negocios, tienen el mayor deseo de expandirlos y ven en ellos una buena opción para generar ingresos y mejorar su calidad de vida y de sus familias.*

*Para finalizar, deseo agradecer a las dos instituciones que nos han acompañado en este viaje: el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa -FondoMicro- por su alta competencia técnica acompañada de un alto interés en este tema y quienes estuvieron dispuestos desde nuestro primer contacto a integrarse a este esfuerzo, trayendo consigo su experiencia acumulada; así como a Consultores de Datos del Caribe -Data Crédito-, por su ardua labor en la gestión para obtener informaciones confiables sobre el manejo del crédito y sobretodo, que por su alto sentido de compromiso, nos facilitó su data para ser utilizada en la*

*realización de esta investigación. De manera particular quiero expresar mi gratitud al personal de Fundación Reservas del País, por haberse dedicado con esmero y pasión al logro de los resultados que presentamos y se convertirán en una referencia en nuestro país.*

**Rosa Rita Álvarez**

*Presidenta Ejecutiva*

*Fundación Reservas del País*



## Resumen Ejecutivo

El sobreendeudamiento de las microempresas en la República Dominicana ha recibido en los últimos años la atención tanto de instituciones financieras que atienden ese sector de la economía como de las autoridades monetarias y supervisoras del sistema financiero. Sin embargo, no había habido hasta la fecha un estudio o análisis empírico que mostrara y/o cuantificara la dimensión de este proceso.

Para subsanar este vacío y aportar información útil y significativa al tema del posible sobreendeudamiento de las microempresas, la Fundación Reservas del País estableció un acuerdo con el buró

de crédito Data Crédito y el Fondo para el Financiamiento del a Microempresa (FondoMicro), para investigar si hay evidencias de sobreendeudamiento en las microempresas dominicanas. Para este esfuerzo, Consorcio de Datos del Caribe (Data Crédito) proveyó una base de datos diseñada con la información necesaria, pero sin identificar los clientes o las instituciones que reportan la información. Por su parte, FondoMicro aportó su base de datos de la encuesta a nivel nacional ejecutada en el 2013 y analizó la base de datos provista por Data Crédito haciendo los cruces y cuantificaciones necesarias, proveyendo el marco

teórico y las definiciones y metodologías apropiadas.

Se establecieron tres categorías convencionales de sobreendeudamiento para el estudio. El “sobreendeudamiento directo” se definió como la ocurrencia de atrasos de 90 días o más en los pagos en cualquiera de las relaciones crediticias de un empresario con las instituciones financieras incluidas en el estudio. El “riesgo de sobreendeudamiento” se clasificó en bajo, medio o alto según las puntuaciones obtenidas en un sistema de 5 variables que incluía la mora en los pago de las obligaciones con instituciones financieras, la cantidad de créditos activos en las mismas, así como el incremento en los saldos, el incremento en la cantidad de créditos activos y la cantidad de instituciones financieras diferentes con las que se mantenían relaciones de crédito. Por último, el “sobreendeudamiento calificado” se utilizó para referirse a los clientes que han tenido atrasos ocasionales con instituciones financieras pero que cumplen regularmente sus obligaciones aunque a expensas de disminuir su nivel de vida o los flujos de fondos hacia el hogar o los negocios, reduciendo su calidad de vida o la actividad empresarial.

La población bajo estudio se compone de 714,866 casos, de los cuales 709,454 son personas físicas y 5,412 son personas jurídicas. Los empresarios cuya información se incluyó en el análisis son los que mantenían saldos vigentes con

instituciones financieras al 31 de diciembre del 2018, y que cumplieran adicionalmente con dos condiciones. La primera era que los créditos activos al cierre del 2018 hayan sido reportados al buró bajo la categoría de microcréditos o que el monto original de los créditos comerciales reportados no sobrepasara la cantidad de RD\$750,000. La segunda era que los créditos activos a esa fecha hayan sido tomados en las instituciones seleccionadas para el estudio, que incluían 20 bancos múltiples, 13 bancos de ahorro y crédito, 10 asociaciones de ahorros y préstamos, 6 corporaciones de ahorros y créditos, 2 entidades públicas de intermediación financiera, 43 cooperativas de ahorro y crédito y 11 asociaciones sin fines de lucro que operan programas de crédito a las microempresas.

Bajo estos criterios de selección, se analizaron los datos y comportamiento de los empresarios desde la fecha de selección el 31 de diciembre del 2018 hasta el 30 de junio del 2019. De este modo, luego de cumplir los criterios de entrada a la base datos analizada, se observaban los cambios en el primer semestre del 2019. Los niveles de sobreendeudamiento o riesgo de sobreendeudamiento se analizaron primordialmente para las deudas financieras, aunque se investigó de modo secundario los niveles de sobreendeudamiento comercial con suplidores de bienes y servicios a las empresas incluidas en la base de datos. Además, se analizaron variables sociológicas relacionadas con los casos observados.

Los resultados obtenidos en torno a las deudas con instituciones financieras fueron que el 15.7% de las personas físicas y el 11.6% de las personas jurídicas se clasificaron como en sobreendeudamiento directo, es decir, con al menos una de sus deudas financieras en atraso mayor de 90 días.

Por otro lado, la categoría de riesgo bajo de sobreendeudamiento registró el 57.5% de los negocios o empresas reportadas que operaban como personas físicas, mientras que el 61.2% de las empresas operaban como personas jurídicas. Esta categoría incluye los clientes al día, que no muestra atraso alguno en sus deudas con instituciones financieras. Los negocios que mostraron un riesgo medio de sobreendeudamiento en sus deudas financieras fue de 24.2% para las personas físicas y el 24.8% para las personas jurídicas. Por último, un nivel de riesgo alto de sobreendeudamiento en sus deudas financieras fue exhibido por el 2.6% de los empresarios que operaban como persona física y un 2.4% de los que operaban como persona jurídica.

En su conjunto, y atendiendo a las deudas financieras, un 15.7% de los casos muestra sobreendeudamiento directo, un 57.5% un riesgo bajo de sobreendeudamiento, un 24.2% un riesgo medio de sobreendeudamiento y un 2.6% un riesgo alto de sobreendeudamiento.

Un 59.7% de las unidades de negocio analizadas en la base de datos exhiben deudas

comerciales a suplidores de bienes y servicios en adición a sus créditos registrados con instituciones financieras. Analizando únicamente las deudas comerciales de los reportados en la base de datos como personas físicas o jurídicas, un 32.2% de los casos exhibieron sobreendeudamiento directo mientras que el riesgo de sobreendeudamiento se distribuyó en 53.8% en riesgo bajo, un 12.5% en riesgo medio y un 1.5% en riesgo alto.

El estudio también dirigió su atención al sobreendeudamiento calificado referido a deudores que no exhiben mora crónica alguna, pero pueden exhibir un crédito con mora menor de 30 días y algunas de las otras características típicas analizadas en el riesgo de sobreendeudamiento directo. Se realizaron 5 grupos focales con clientes de diversas instituciones y con características diferentes en cuanto al sexo, edad, nivel socio-económico, tipo de actividad de sus negocios, montos de préstamos y condiciones de pago. Todos los integrantes indicaron que en algún momento de su vida habían tenido situaciones de sobreendeudamiento, sin poder cumplir con sus compromisos de pago.

Los participantes consideraron como origen de esa situación motivos de urgencias familiares, mal manejo de las finanzas empresariales, consumo excesivo en las tarjetas de crédito y atrasos en los pagos de sus clientes que afectaron su flujo de caja en el negocio. Por otro lado, todos los

participantes indicaron que cumplieron con sus compromisos contraídos a costa de sacrificios personales o familiares, e incluso en algunos casos descapitalizando los negocios. En ese sentido, limitaron los gastos personales y familiares que eran usuales, pero no imprescindibles, ejecutaron reducciones en los gastos del hogar, cancelaron servicios de telecomunicaciones, redujeron el consumo de combustibles y trataron de manejar las finanzas del hogar en su mínima expresión, hasta incluyendo nuevos hábitos alimenticios. También han tenido que vender activos del negocio y personales para enfrentar las deudas que tenían en atraso. Algunos clientes indicaron que consiguieron préstamos para consolidar sus deudas o recibieron aportes de familiares.

Con el interés de evitar el sobreendeudamiento las autoridades monetarias y reguladoras han establecido algunas medidas para monitorear y prevenir los riesgos en las instituciones financieras. Asimismo, las instituciones de microfinanzas han tomado medidas para evitar que los clientes

asuman más deudas de las que permita su capacidad de pago.

No obstante, algunos elementos permiten concluir que se debe establecer una revisión de la metodología crediticia, de las metas y expectativas de crecimiento de la cartera y de los parámetros de los incentivos para enfatizar la calidad en el origen del otorgamiento de crédito, dotando con las herramientas necesarias al personal de las instituciones.

Evitar las situaciones de sobreendeudamiento en la población, en general, y la microempresarial, en particular, debe ser un compromiso de todos aportando iniciativas que contribuyan a fomentar el buen manejo financiero en el cliente y el monitoreo constante en las instituciones de las carteras de crédito.





## Introducción

El sobreendeudamiento en la República Dominicana ha sido una preocupación desde hace ya varios años. A raíz de las crisis de las microfinanzas en Bolivia, Nicaragua y la India durante la primera década del siglo XXI, el tema de sobreendeudamiento fue abordado desde diferentes instancias para hacer un llamado de alerta con el propósito de reducir el impacto que pudiera tener en el país.

A lo largo de los años las instituciones de microfinanzas han incorporado diferentes prácticas para evitar el sobreendeudamiento de sus clientes, tales como no aprobar

créditos a clientes que tengan más de dos préstamos vigentes.

Así mismo, las autoridades monetarias en diversas ocasiones han aludido al tema de sobreendeudamiento en el Reglamento de Evaluación de Activos (REA), en el Reglamento de Microcrédito y en el Instructivo para la Aplicación del Reglamento de Microcrédito.

Sin embargo, a pesar de la preocupación generalizada por directivos de diversas instituciones aún no ha habido a la fecha una investigación empírica centrada en la definición, medición y descripción del

fenómeno del sobreendeudamiento en la República Dominicana.

La Fundación Reservas del País, que sirve como vehículo para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en el territorio nacional con sus programas de financiamiento en segundo piso a asociaciones sin fines de lucro (ASFL) y cooperativas, ha mostrado interés por el desarrollo saludable del sector microempresarial debido a la competencia entre instituciones prestamistas y a la dimensión del mercado. Varias instituciones especializadas en microfinanzas han formulado igualmente su preocupación por el potencial sobreendeudamiento de las microempresas y sus propietarios.

Ante lo anterior, la Fundación Reservas del País contrató los servicios del Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FondoMicro) para analizar la situación del sobreendeudamiento en la República Dominicana. Realizar un estudio de este tipo implicaba establecer los indicadores relevantes que evidencian sobreendeudamiento y, a la vez, poder acceder a las informaciones provistas por las diversas entidades financieras con base en el comportamiento e historial crediticio de los clientes.

En ese sentido, la Fundación Reservas del País estableció un acuerdo con el buró de crédito Data Crédito para poder obtener datos vigentes a diciembre 2018 y ver su comportamiento en los seis meses

siguientes hasta junio del 2019. A fin de respetar la confidencialidad de las informaciones, Data Crédito aportó una base de datos sin ninguna información que pudiera identificar los clientes ni tampoco las entidades crediticias.

Además, se utilizaron datos de la Encuesta Nacional de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Encuesta FondoMicro 2013) que arroja informaciones sobre las características del sector de las microempresas, los servicios financieros a los que accede y sus necesidades de crédito.

El presente informe contiene un análisis de dichas informaciones en cinco capítulos. En el primer capítulo se plantea el marco general del estudio indicando las fuentes de información y la metodología utilizada. En el segundo capítulo se aborda el tema del mercado de las microempresas, a fin de conocer sus características principales, el uso de servicios financieros y sus requerimientos de financiamiento.

El tercer capítulo presenta la oferta actual existente en la industria de microfinanzas, donde diversos actores (regulados y no regulados) atienden al sector de las microempresas con diversidad de productos, alcance geográfico y metodologías.

En el cuarto capítulo se establecen los criterios conceptuales para el análisis del sobreendeudamiento y se presentan los resultados del mismo basado en los datos provistos por Data Crédito y de los grupos

focales realizados con los propietarios de microempresas clientes de las entidades de microfinanzas seleccionadas. Además, se indican las principales características de los clientes que están en sobreendeudamiento y en riesgo de sobre endeudarse. Las iniciativas de monitoreo del sobreendeudamiento por parte de las autoridades y de las instituciones financieras, así como aquellas señales de alerta y elementos a incorporar como mejores prácticas en el sector de las microfinanzas se abordan en el quinto capítulo y, finalmente, se establecen las conclusiones y recomendaciones del estudio.



## I. Contexto General del Estudio

A nivel general la percepción de directivos de instituciones financieras, de analistas del sector de las microempresas y de autoridades de organismos gubernamentales es que en los últimos años ha habido un crecimiento de la bancarización de los propietarios de microempresas, pero, a la vez, un incremento de los clientes compartidos entre varias instituciones, del incumplimiento en los compromisos de pagos contraídos y en la mora de las instituciones prestatarias.

El interés por conocer la realidad del sobreendeudamiento, sus indicadores principales y sus señales de alerta han sido el

objetivo de este estudio. Para esos fines era necesario, por un lado, contar con informaciones provenientes de las microempresas que permitieran contextualizar este sector empresarial como mercado de las entidades financieras y, por otro lado, acceder a informaciones sobre el comportamiento crediticio de los propietarios de esos negocios que han tomado crédito a diferentes instituciones.

Una fuente primordial para establecer las características del mercado de las microempresas fue la Encuesta FondoMicro

2013,<sup>1</sup> donde se visitaron 113,506 hogares y establecimientos comerciales para recopilar datos de más de 15,000 microempresas en toda la geografía nacional. Las informaciones que se suministran sobre las microempresas en este estudio provienen de dicha encuesta.

Otra fuente fundamental para investigar los niveles de endeudamiento de los propietarios de negocios en el país son los buros de crédito o sociedades de información crediticia, regidas por la Ley 172-13 sobre Protección Integral de Datos Personales, y aprobadas por la Superintendencia de Bancos. Uno de ellos es Consultores de Datos del Caribe (Data Crédito), con una tecnología adecuada para servir como fuente de información confiable. Sus bases de datos incluyen no solo las instituciones financieras aprobadas por la Superintendencia de Bancos, sino también las cooperativas, las asociaciones sin fines de lucro, las entidades comerciales e incluso personas individuales que ofrecen bienes y servicios a prestatarios. Las instituciones financieras reportan mensualmente los clientes crediticios registrando datos inherentes a la persona, así como del compromiso financiero contraído por los clientes.

En la base de datos provista por Data Crédito no se incluyen nombres de instituciones ni de clientes, ni cédulas, ni

direcciones o ni alguna otra información que permita identificar de modo específico el origen de los datos registrados para un cliente individual o institución específica. Esta limitante responde a los niveles de confidencialidad que debe cumplir el colector de los datos.

Dos criterios de selección se utilizaron para la población objetivo a estudiar. El primero corresponde al tipo de entidad que emite el reporte al buró de crédito. En ese sentido se seleccionaron las entidades especializadas en microfinanzas, fueran reguladas o no reguladas, así como otras entidades financieras o comerciales, cooperativas y prestamistas informales cuyo reporte de crédito cumpliera con el segundo criterio. Esto incluyó a 51 instituciones reguladas de intermediación financiera, 43 cooperativas de ahorro y crédito y 11 asociaciones sin fines de lucro (ASFL) que operan programas significativos y enfocados al sector de las micro empresas, así como informaciones de los créditos del programa gubernamental Banca Solidaria/PROMIPYME.

El segundo criterio de selección correspondió al tipo de cliente, fuera persona física o jurídica, cuyos reportes indicaran el cumplimiento de cualquiera de las siguientes características:

- Que sus balances hayan sido reportados como microcréditos, o
- Que tengan saldos de créditos comerciales con algunas de las instituciones

<sup>1</sup> Esta es la última encuesta con datos sobre el sector de las microempresas, por lo que se utiliza como fuente confiable y fidedigna de información.

reportadas en la base de datos y cuyo monto original crediticio no haya sido superior a RD\$750,000.<sup>2</sup>

Por tanto, todas las carteras de crédito de las entidades reguladas o no que reportan a Data Crédito<sup>3</sup> y que de manera explícita tienen programas especializados de financiamiento orientados a las microempresas fueron incluidas en el estudio, indistintamente de que los créditos fueran para el negocio o para uso personal. Es importante señalar que es de suponer que los clientes que obtuvieron recursos bajo la modalidad de microcrédito lo hicieron porque tenían microempresas de donde provendrían los ingresos para el pago de sus cuotas, al margen que esos préstamos fueran utilizados para el negocio, para consumo o para consolidar deudas. Asimismo, los clientes cuyos créditos fueron calificados como préstamos comerciales no necesariamente son microempresas, sino que el monto del crédito corresponde al segundo criterio de selección explicado previamente.

Data Crédito ofreció una base de datos de 714,866 clientes, de los cuales 5,412 habían accedido a créditos bajo la figura jurídica

<sup>2</sup> Esta cifra redondeada corresponde a los 50 salarios mínimos que estipula la Ley 187-17 de Clasificación y Registro de las MIPYMES y que, a su vez, es similar a la definición de microcrédito establecida en el artículo 4 del Reglamento de Microcrédito.

<sup>3</sup> Además de Data Crédito existe el buró de crédito TransUnion, por lo que las instituciones pueden elegir a quién reportan las informaciones de sus clientes. También la Superintendencia de Bancos cuenta con información de los clientes de instituciones reguladas.

de negocios registrados formalmente y 709,454 lo habían hecho con carácter personal. Estos clientes tenían 918,194 créditos activos en el sistema financiero y 804,178 con entidades comerciales.

El período de análisis crediticio de los clientes fue desde el 31 de diciembre de 2018, para recoger la situación del cliente en ese momento y sus créditos activos hasta el 30 de junio de 2019, dando seguimiento a los saldos y el manejo de cada crédito en esos 6 meses. Los comportamientos durante ese plazo incluyen la situación de pago a tiempo o en mora, la variación de los balances, la adquisición de nuevos préstamos, las nuevas relaciones crediticias con nuevas instituciones financieras, y los incrementos de saldos adeudados de crédito, entre otros.<sup>4</sup> El estudio, pues, analiza un lapso de tiempo y sus variaciones desde la fecha de corte al 31 de diciembre del 2018 hasta el final del periodo estudiado al 30 de junio del 2019.

Como variables socio demográficas se obtuvieron informaciones sobre el sexo, la edad del cliente y un estimado de su nivel de ingreso,<sup>5</sup> así como del tiempo de operación de la empresa. La variable de tipo de empresa (micro, pequeña, mediana o gran empresa) no es reportada al buró de crédito ni tampoco la cantidad de trabajadores que

<sup>4</sup> A partir de estas indicadores se calculó un índice de riesgo de sobreendeudamiento que se explica más adelante.

<sup>5</sup> El nivel de ingreso de los clientes es una variable proxy calculada a partir de estimaciones que realiza Data Crédito con las informaciones que dispone de cada cliente.

tienen los negocios a los cuales se les facilita créditos que son clasificados como microcréditos o créditos comerciales inferiores o iguales a 750 mil pesos. Los niveles de movilidad usuales en la población dominicana no permiten utilizar la variable de localización indicada en la cédula de identidad del cliente, pues dicha ubicación no está referida ni a la residencia actual del cliente ni a la localización de dónde contrajo el compromiso financiero.

No tener información sobre el tipo de empresa, ni el número de trabajadores, ni la localización fueron limitantes de este estudio, pero cuya metodología puede ser replicable a fin de profundizar el análisis a lo interno de las carteras de crédito de las instituciones de microfinanzas con informaciones más detalladas.





## II. Las microempresas en República Dominicana

Las microempresas son una parte muy importante de la dinámica económica y social de la República Dominicana. La Ley 187-17 las define como “toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbano, que responda a las siguientes categorías según el tamaño: a) Hasta 10 trabajadores; y b) ventas brutas anual de hasta ocho millones de pesos dominicanos (RD\$8,000,000.00)”.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> La Ley 187-17 modifica la Ley 488-08 sobre la Clasificación y el Registro de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

Su importancia en el entramado empresarial dominicano se evidencia al representar alrededor del 97% de todas las unidades empresariales en el país y tener una participación en el Producto Interno Bruto (PIB) del 19.1%.<sup>7</sup> Además, alrededor de 1.6 millones de hombres y mujeres están insertados laboralmente en estas empresas, lo que constituía el 35% de la población económicamente activa,<sup>8</sup> obteniendo los recursos necesarios para la satisfacción de sus necesidades básicas.

<sup>7</sup> Ortiz, M., Cabal, C., y Mena, R. (2014): Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana. FondoMicro, Santo Domingo.

<sup>8</sup> Idem.

En las últimas décadas se hizo evidente, a partir de los estudios realizados sobre el sector,<sup>9</sup> la relevancia que tienen estas unidades empresariales en el desarrollo económico del país convirtiéndose en mercado objetivo de las instituciones financieras que atienden sus requerimientos de financiación. Debido a la creciente oferta de productos financieros, el mercado de los préstamos se ha vuelto más competitivo por lo que los empresarios ahora tienen más opciones de conseguir financiamiento.

La incidencia que tiene la inyección de recursos en la expansión de la empresa está estrechamente vinculada al comportamiento administrativo del propietario, así como a su fuente de financiamiento. Estos dos elementos pueden contribuir al éxito o al fracaso de un negocio, por lo que se hace necesario conocer las características socio demográficas de los empresarios y de sus negocios, dado que en el prestatario residen atributos personales que determinan su voluntad de pago, así como sus capacidades para poder gestionar los recursos recibidos en calidad de préstamo.<sup>10</sup>

9 El Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FondoMicro) ha desarrollado un programa de investigaciones desde el año 1992 con 33 libros publicados basados en encuestas nacionales sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana.

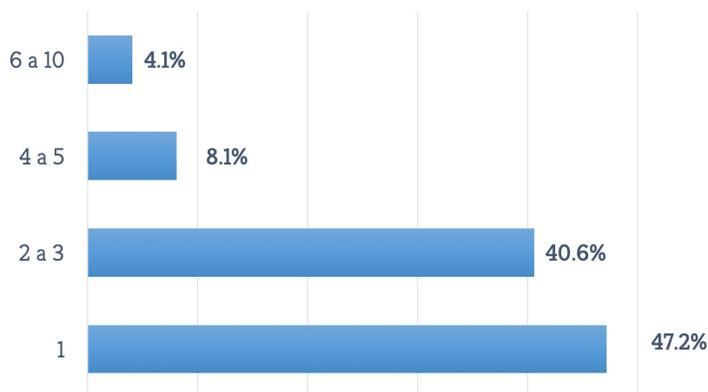
10 Ortiz, Marina (2016): Factores explicativos del fracaso y del éxito en las microempresas de la República Dominicana, Universidad Politécnica de Cartagena, España (tesis doctoral).

Igualmente, las condiciones operativas de la empresa son relevantes para determinar sus oportunidades de encadenamientos en el mercado y de crecimiento.

A continuación, se presentarán los principales indicadores del sector para contextualizar el mercado al que ofrecen servicios las instituciones financieras que atienden los requerimientos de crédito del sector de las microempresas.<sup>11</sup>

En el año 2013,<sup>12</sup> se estimó que alrededor de 772,899 microempresas, definidas como unidades de comercio, manufactura o servicios, no agrícolas, que ostentan entre 1 y 10 empleados incluyendo los propietarios, operaban en toda la geografía nacional en locales fijos, ya fuera dentro del hogar o en

### 1. Microempresas por Cantidad de Trabajadores



11 Las informaciones sobre las microempresas se obtuvieron de los datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

12 Ortiz, M., Cabal, C., y Mena, R. (2013): Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana. FondoMicro, Santo Domingo.

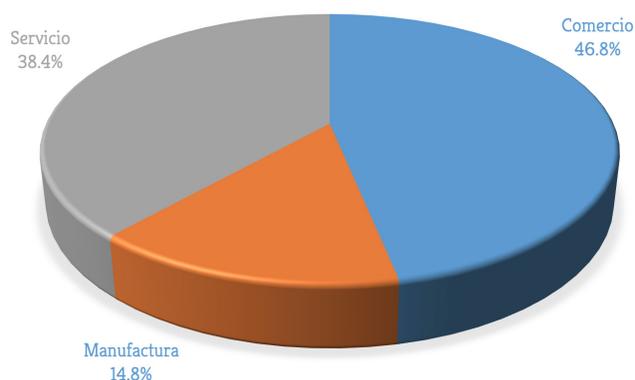
algún espacio comercial. Esta cifra se incrementa si consideramos las 394,583 unidades que funcionan sin ningún puesto fijo, es decir, que son vendedores ambulantes, transportistas y proveedores de servicios a domicilio, entre otros, los cuales se pueden considerar como microempresas móviles.<sup>13</sup> Si consideramos las microempresas fijas y las móviles, el universo microempresarial ascendía a 1,167,482 unidades según las estimaciones del año 2013, lo que sugiere que la cantidad de negocios sería mayor en la actualidad.

La mayoría de los negocios se concentran en las zonas urbanas (83.3%), pues ofrecen sus bienes y servicios a los asentamientos humanos en barrios que cada día expanden más las ciudades y que son poco atendidos por las empresas grandes y, por tanto, en esos lugares proliferan los colmados, farmacias, ventas de ropa, salones de belleza, comedores y cafeterías, entre otros negocios. Por su parte, en las zonas rurales se encuentra el 16.7% de las microempresas del país.

Las pocas barreras existentes para realizar actividades de compra y venta de bienes inciden en que el 46.8% de las microempresas estén ubicadas en ese sector de la economía, siendo el expendio de alimentos y bebidas (colmados, colmados y

bodegas), además de las ventas de ropa en puestos fijos o ambulantes, las principales actividades en este renglón. En cambio, la manufactura tiene una menor participación (14.8%) a causa de los requerimientos de inversiones en maquinarias equipos, así como en el conocimiento que se necesita para poder emprender una actividad de transformación de una materia prima a un producto terminado.

## 2. Microempresas según Actividad Económica



Acorde al comportamiento de la macroeconomía en los últimos años, el gran ganador en representatividad dentro del sector de las microempresas han sido los servicios. Casi cuatro de cada diez negocios (38.4%) está dedicado a ofrecer servicios a sus clientes, siendo las actividades más relevantes las relacionadas con el cuidado personal como los salones de belleza, centros de uñas, barberías y masajes, así como las bancas de juego, los servicios de educación y salud, bares y restaurantes.

<sup>13</sup> Datos de la Encuesta ENHOGAR 2013, de la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE).

Independientemente del sector en que se encuentren, las microempresas dominicanas se caracterizan por su reducido tamaño, ya que casi la mitad (47.2%) son unipersonales y generalmente el dueño es el único trabajador. Esto sugiere que las limitaciones de inserción en el mercado laboral formal hacen que las microempresas se conviertan en una opción para la generación de recursos de miles de hombres y mujeres que tienen que disponer de ingresos para su manutención y la de sus familias. La mayoría de las microempresas (87.8%) cuentan con tres o menos trabajadores, un 8.1% tiene de 4 a cinco trabajadores y una minoría (4.1%) tiene una fuerza laboral entre 6 y 10 trabajadores.

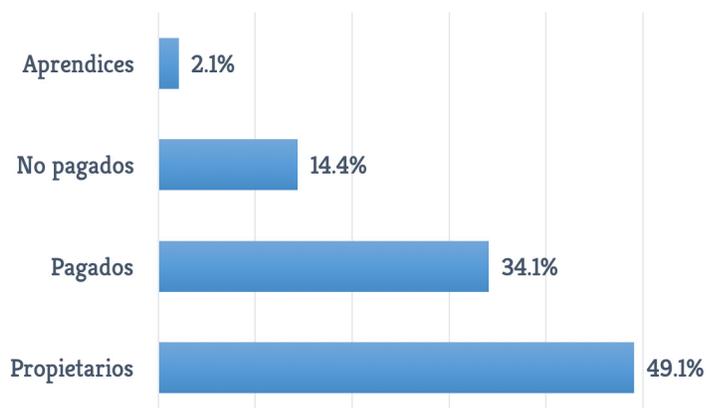
Otro aspecto a destacar es que las microempresas presentan diferentes niveles de desarrollo, lo que guarda estrecha relación con su capacidad de generación de empleo. Las microempresas de subsistencia regularmente son unipersonales o tienen empleo no remunerado de familiares que contribuyen al funcionamiento del negocio,

lo que conlleva a que el 14.4% del empleo del sector no tenga una remuneración en dinero. Otro grupo menor de empresas, tienen mayores niveles de expansión, generan rentabilidad y presentan mayor tamaño. Es en este tipo de empresas donde se concentra la mayor parte del empleo remunerado que genera el sector, donde un 34.1% de los negocios tiene trabajadores asalariados en su fuerza laboral.

Otra manera de analizar el empleo generado por estas unidades productivas es a través del sexo del trabajador. Los negocios propiedad de mujeres tienden a contratar más mano de obra femenina que los de hombres (83.3% vs. 18.9, respectivamente). Así mismo, las mujeres propietarias tienden a involucrar a sus familiares sin establecer obligaciones salariales en mayor proporción (19.2%) que los hombres dueños de negocios (11.5%).

Lo anterior guarda relación en que la mayoría de las empresas propiedad de mujeres están vinculadas a actividades del entorno doméstico, en los roles tradicionales que se le han asignado en la sociedad. Esto conlleva a que la participación de trabajadoras femeninas en empresas de propiedad de mujeres sea significativamente más alta que en los negocios de propiedad masculina. No obstante, es preciso señalar que cada vez se observan más mujeres rompiendo los

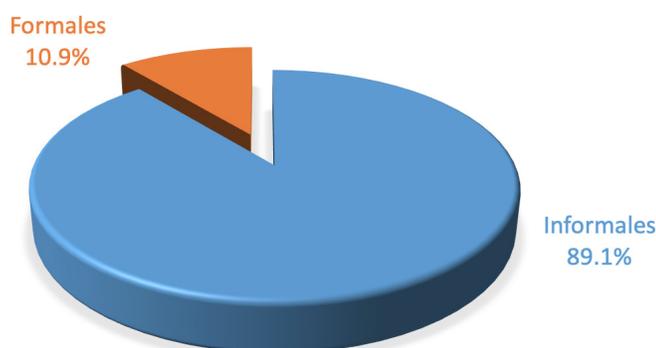
### 3. Tipo de Trabajadores en Microempresas



esquemas tradicionales y se están involucrando en actividades típicamente masculinas como son los talleres de ebanistería y mecánica, servicios técnicos de electricidad y plomería, o de transportación.

Crecientes esfuerzos han realizado las autoridades dominicanas para promover la formalización de las microempresas, pero aún el porcentaje de informalidad era alto en el año 2013. Nueve de cada diez negocios (89.1%) no contaba con la documentación necesaria para operar en el mercado según lo establecido en las leyes y apenas un 10.9% había completado sus registros ante las instituciones correspondientes.

#### 4. Formalización de las Microempresas



Las iniciativas de reducción de costo y tiempo para el registro de las empresas pueden haber incrementado los niveles de formalidad de las empresas, aunque aún subyace en la mente del dominicano una tendencia a considerar que la formalización implica más obligaciones

legales y tributarias que los beneficios que les arrojaría. Esta forma de pensar está más arraigada en los propietarios de negocios unipersonales y de los que operan para suplir las necesidades de mercados muy reducidos y de bajo poder adquisitivo, donde no se les solicita ningún tipo de documentación o factura por la compra y venta de sus bienes y servicios. Esto se refleja en que la mitad de las microempresas (51%) no lleva ningún tipo de registro contable de sus operaciones.

Un aspecto que se ha podido constatar en las diferentes encuestas realizadas por FondoMicro a las microempresas es el bajo nivel de inversión de la mayoría de los negocios, ya que casi la mitad de los propietarios (48.3%) había invertido en sus negocios montos inferiores a los RD\$50,000 e incluso en tres de cada diez microempresas la inversión era menor a RD\$20,000.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> La tasa de cambio a marzo 2013 era de RD\$41 por USD\$1, por lo que RD\$50,000 eran US\$1,220 y RD\$30,000 eran USD\$732.

Esta subcapitalización de los negocios es una de las causas por la que los dueños de microempresas demandan recursos financieros en calidad de préstamo de diversas fuentes. En ese momento, un tercio de los negocios (33.6%) indicó que tenía un préstamo vigente y, de éstos, el 80.4% tiene un solo crédito con su institución preferida, mientras que el 15.2% tiene préstamos con al menos dos instituciones, el 3.8% mantiene balances con al menos tres instituciones y

un 4.4% exhibía balances con cuatro o más instituciones. En adición a los créditos del negocio, también los propietarios de microempresas revelaron que tenían “préstamos para el hogar”: el 9.9% tiene también préstamos para el hogar, con el 93.3% de esos manteniendo solamente un crédito para ese propósito, mientras que el 4.2% mantiene dos créditos para el hogar y un 2.5% más de dos créditos.

**Tabla 1 - Tenencia de Préstamos Vigentes de los Propietarios de Microempresas  
(Distribución Porcentual)**

<b>Posee crédito vigente</b>	<b>%</b>	<b>Cantidad de instituciones</b>	<b>%</b>
<b>No tiene crédito vigente</b>	66.4		
<b>Tiene Crédito Vigente</b>	33.6	Préstamos en una institución	80.4
		Préstamos en 2 instituciones	15.2
		Préstamos en 3 instituciones	3.8
		Préstamos en 4 o más instituciones	4.2
<b>Total</b>	100.0	<b>Total</b>	33.6

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta FondoMicro 2013.

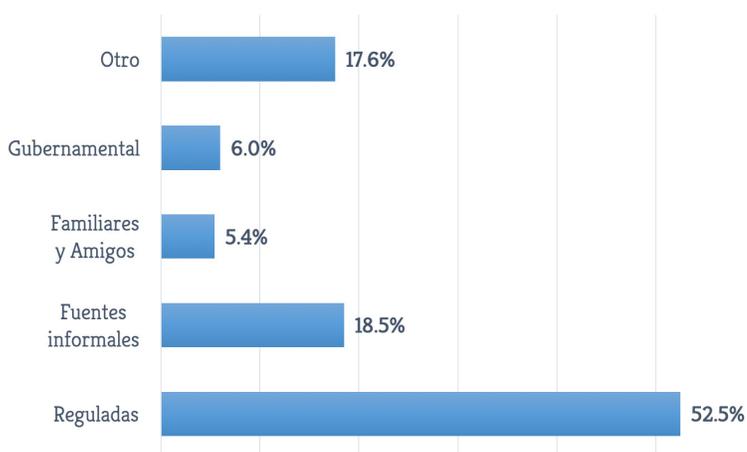
Al indagar sobre la tenencia y uso de tarjetas de crédito se evidenció que el 15.9% de todos los dueños de microempresas tenían tarjeta de crédito y el 38.9% de éstos declaran que las utilizan como fuente de fondos para su negocio. Así, las tarjetas de crédito son una fuente alterna a los créditos convencionales y muchas veces sus dueños revelan que incurren en pagos mínimos financiándolas recurrentemente.

Entre los empresarios con créditos activos se reportó que la principal fuente de financiamiento eran las entidades reguladas del sistema financiero (52.5%), aunque aún una proporción importante acude a fuentes informales de financiamiento, como son los prestamistas (18.5%) o los familiares y amigos (5.4%). Los programas gubernamentales de apoyo al sector han ido adquiriendo mayor relevancia como fuente de recursos, pues el 6% de los que tenían crédito habían accedido a recursos de las entidades gubernamentales.

Al analizar las informaciones recopiladas en tres años diferentes (1999, 2009 y 2013) sobre el uso de los servicios financieros por parte de los microempresarios se encuentra una progresiva bancarización de los mismos. Una de las causas es que las entidades especializadas en microfinanzas que atendían al sector como organizaciones no gubernamentales (ONG) se han transformado a entidades financieras reguladas, ya sea como bancos de ahorro y crédito o como banco múltiple. Además, se ha registrado un incremento en la penetración de los bancos tradicionales para atender las necesidades financieras de los dueños de microempresas de mayor tamaño, con mayores inversiones y volúmenes de venta.

Los productos financieros de cuentas de ahorro, tarjetas de crédito y crédito en efectivo registraron un incremento en el uso que los microempresarios hacían de los mismos, excepto en las tarjetas de crédito que redujeron su participación en el año 2013 (15.9%) en comparación con el 2009 (18.9%). La tenencia de cuentas de ahorro por los empresarios ha ido en aumento, pues para el 1999 el 37.2% tenía ese producto pasivo, en tanto que en el 2009 ya cuatro de cada diez propietarios (42%) contaba con una cuenta de ahorros y esa proporción se incrementa al 54.9% en el año 2013.

5. Uso de Fuentes de Financiamiento por los Microempresarios



Así mismo, si se analiza el acceso a recursos en efectivo por parte de los dueños de microempresas se registra un aumento en los diferentes años bajo análisis. Para el 1999 sólo uno de cada cinco propietarios (19.5%) había recibido préstamos, mientras que en el 2009 ese porcentaje era de 27.9% y en el 2013 ascendió a 32.6%.

1999 entre hombres (7.2%) y mujeres (2.9%) para acceder a financiamiento bancario se reducen en el año 2013 cuando una similar proporción de dueños masculinos (32.7%) y femeninos (32.1%) obtuvieron crédito de instituciones financieras reguladas. Así mismo, se observa que tanto mujeres como hombres han incrementado la tenencia de cuentas de ahorro a lo largo del tiempo.

**Tabla 2. Uso de Cuentas de Ahorros, Tarjetas de Crédito y Acceso a Crédito Bancario de los Propietarios de Microempresas (Distribución Porcentual)**

<b>Productos Financieros</b>	<b>1999</b>	<b>2009</b>	<b>2013</b>
<b>Cuentas de Ahorro</b>	37.2	42.0	54.9
<b>Tarjetas de Crédito</b>	13.2	18.9	15.9
<b>Acceso a Crédito</b>	19.5	27.9	32.6
<b>Crédito Bancario</b>	22.9	50.2	52.4
Fuente: elaboración propia a partir de Encuestas FondoMicro.			

Al analizar el acceso al financiamiento bancario que han tenido los microempresarios, se observa que de la proporción de dueños de negocios que habían tenido crédito en el año 1999 sólo uno de cada cinco propietarios (22.9%) lo había obtenido de los bancos, en tanto que ese porcentaje ascendió al 50.2% en el año 2009 y a 52.4% en el 2013.

Desagregados estos productos activos y pasivos por el género del propietario, se observa que las diferencias existentes en el año

Los indicadores reportados de tenencia de cuentas de ahorro y de crédito bancario al desagregarse por localización y actividad de la microempresa, así como por el nivel educativo del propietario, registran un incremento en el uso y tenencia de los productos de ahorro y de crédito, lo que apunta a la creciente bancarización de los dueños de microempresas.

En adición a los elementos propios de las microempresas es preciso conocer las características más relevantes de sus

propietarios, dado que en ellos residen las capacidades y rasgos de personalidad que pueden determinar el manejo adecuado de los recursos obtenidos en calidad de crédito, así como la voluntad de cumplir con los compromisos contraídos con las entidades financieras.

Lo primero a destacar es la creciente participación de la mujer como propietaria de empresa, pues en el año 2013 más de la mitad de los negocios (51.4%) eran liderados por una mujer. Las microempresas han sido el espacio más importante de inserción laboral de las mujeres, bajo un esquema flexible en cuanto a dedicación de tiempo y espacio lo que les permite compaginar sus diferentes roles con las responsabilidades del hogar y de la empresa. Los hombres propietarios representan el 45.5% del universo microempresarial, en tanto que la propiedad conjunta de hombres y mujeres tiene una reducida participación (3.2%).

Las microempresas tienen la particularidad de pertenecer a diferentes grupos etarios pues, aunque la edad promedio de los propietarios es de 44 años, muchos jóvenes se insertan al mercado laboral iniciando un negocio propio. Especialmente las propietarias femeninas adujeron la necesidad de generar recursos propios y de ser productivas como los aspectos motivadores para emprender una microempresa.

Los elementos antes señalados, propiedad femenina mayoritaria y necesidad de

tener dinero propio, guardan relación con que poco más de la mitad de las microempresas (51.6%) funcionen en el mismo lugar donde residen sus propietarios, porcentaje que se incrementa cuando se analizan las empresas femeninas (70.1%). Sólo el 28.5% de los negocios donde el dueño es del sexo masculino están localizados en sus residencias.

Algunos de los indicadores relevantes planteados previamente, como los reducidos montos de inversión que implican una baja capitalización del negocio y pocos activos fijos que puedan garantizar un crédito, apuntan a que los dueños de microempresas tienen necesidades de financiamiento que son atendidas por diversas entidades financieras reguladas o no, muchas de las cuales reportan a los buró de crédito los datos de su clientela.

## A. Características de los clientes del estudio

Las informaciones precedentes corresponden a los principales indicadores del universo microempresarial: su dimensión, capacidad de generación de empleos, el mercado y las condiciones en que operan, así como los rasgos de sus propietarios. Sin embargo, es preciso indicar las características particulares de los clientes bajo estudio a partir de la base de datos de los clientes seleccionados, provista por Data Crédito, que cumplieran con los criterios de selección explicados previamente.

En ese sentido, se presentarán a continuación las informaciones de todos los clientes que, ya sea como persona física o persona jurídica, han sido estudiados diferenciando la información provista en función al tipo

de deudor. Se considerará deuda financiera aquellos compromisos contraídos con instituciones financieras, reguladas o no, que otorgaron préstamos a los clientes, en tanto que la deuda comercial es aquella que entidades comerciales reportaron cuando dieron crédito para la compra de bienes y servicios.

De acuerdo a los criterios antes señalados para determinar la población a estudiar se seleccionaron 714,866 clientes, de los cuales, por un lado, 709,454 eran personas físicas, que habían obtenido 908,553 préstamos con entidades financieras y 792,795 créditos en establecimientos comerciales y, por otro lado, 5,412 eran personas jurídicas que habían contraído compromisos financieros por 9,641 préstamos en instituciones financieras y obtenido 11,383 créditos con entidades comerciales.

**Tabla 3. Cantidad de Clientes y Préstamos según el Tipo de Cliente y Prestamista**

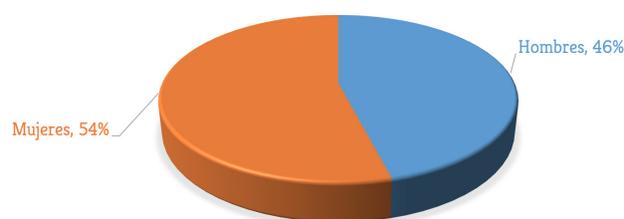
<b>Clientes Personas Físicas</b>	<b>709,454</b>
<b>Préstamos con instituciones financieras</b>	<b>908,553</b>
<b>Crédito con entidades comerciales</b>	<b>792,795</b>
<b>Clientes Personas Jurídicas</b>	<b>5,412</b>
<b>Préstamos con instituciones financieras</b>	<b>9,641</b>
<b>Crédito con entidades comerciales</b>	<b>11,383</b>
<b>Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.</b>	

## Deuda financiera

Al desagregar la data de la deuda financiera recibida con relación al sexo del cliente se observa que el 54% correspondía a mujeres y el 46% a hombres. En cuanto a la edad de los deudores, un 23.4% tenían 30 años o menos, un 37.4% estaban entre 31 y 45 años, en tanto que un 28.7% tenía entre 46 y 60 años. Uno de cada diez (10.5%) eran clientes que ya habían cumplido más de seis décadas.

El indicador utilizado por Data Crédito para estimar los ingresos de los clientes revela que tres de cada cuatro personas (75.7%) que con carácter individual solicitaron préstamos a las entidades financieras tienen ingresos de RD\$15,000 o menos. A una proporción mucho menor (16.4%) se le estimaron ingresos entre RD\$15,001 y RD\$45,000, en tanto que el 7.9% de los clientes tenían ingresos estimados superiores a RD\$45,000.

### 6. Clientes con Deuda Financiera por Sexo



Al analizar los datos de ingreso estimado según el sexo del cliente se encuentra que ocho de cada diez mujeres (81.9%) tienen ingresos iguales o inferiores a 15 mil pesos, mientras que el 68.4% de los hombres está en similar condición. En la medida en que los rangos de ingresos se van incrementando se observa una disminución de la participación de la mujer, tanto así que apenas el 2.1% de las mujeres recibe ingresos superiores a RD\$75,000 versus el 6.4% de los hombres.

Tabla 4. Nivel de Ingresos de los Clientes según Sexo (Distribución Porcentual)

Ingresos en RD\$	Mujeres	Hombres	Total
15,000 o menos	81.9	68.4	75.7
15,001 a 45,000	12.6	20.9	16.4
45,001 a 75,000	3.4	4.3	3.8
75,001 a 150,000	1.3	3.3	2.2
Más de 150,000	0.8	3.1	1.9
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Esta estimación de ingresos de los clientes con deudas financieras calificadas como microcrédito o crédito comercial igual o menor a 750 mil pesos apunta a que las entidades con programas de financiamiento a las microempresas están enfocando sus recursos al nicho de mercado correcto, pues la mayoría de los negocios del sector tienen muy bajos niveles de inversión como se explicó previamente.

Al revisar la información de los clientes que habían tomado préstamos a nombre de sus empresas se encuentra que la mayoría de los negocios (49.3%) que obtuvieron financiamiento tenían entre 3 y 10 años de funcionamiento, mientras que una proporción menor (17.2%) estaba en la etapa

temprana de sus 3 primeros años. Un tercio de los negocios (33.5%) ya estaban en la etapa de pleno desarrollo, pues tenían más de 10 años operando en el mercado.

La baja proporción de negocios registrados formalmente que accedieron a crédito en su etapa inicial (menos de 3 años) guarda relación con los bajos niveles de formalización que tienen las microempresas, como ya se había planteado. Además, muchos dueños de negocios acceden a financiamientos a título personal, pues hacerlo como persona jurídica implica más requisitos y documentaciones que se deben proveer a las entidades financieras.

**Tabla 5. Clientes con Deudas Financieras según Edad del Cliente y Antigüedad de la Empresa.**  
(Distribución Porcentual)

<b>Tiempo de Operación de las Personas Jurídicas</b>	
Menos de 3 años	17.2
Entre 3 y 10años	49.3
Más de 10 años	33.5
<b>Edad de las Personas Físicas</b>	
30 años o menos	23.4
31 años a 45	37.4
46 y 60 años	28.7
Más de 60 años	10.5
Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.	

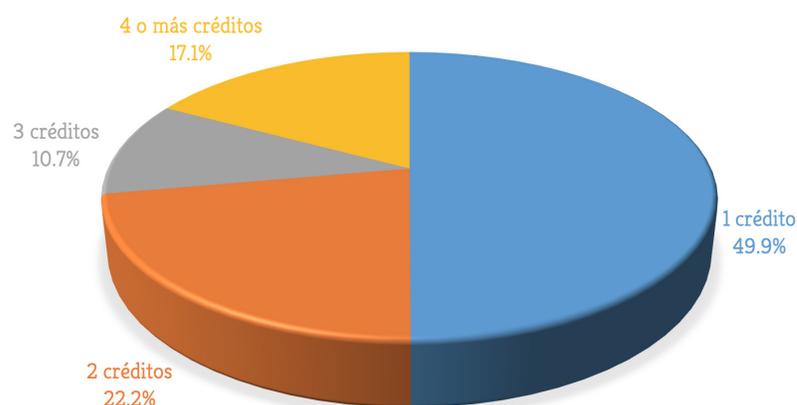
En cuanto a la cantidad de productos crediticios vigentes que tenían todos los clientes analizados, fueran personas físicas o jurídicas e independientemente de que tuvieran o no atrasos, se encontró que la mitad (49.9%) tenía un solo crédito, mientras que uno de cada cinco clientes (22.2%) había obtenido dos créditos. Una proporción menor (10.7%) había contraído tres compromisos financieros que debía honrar, y un grupo un poco mayor (17.1%) habían recibido 4 o más financiamientos.

Pero no todos los compromisos de pago de sus deudas las contraen los microempresarios con la misma entidad crediticia. Poco más de la mitad de los dueños de negocios (56%) dijo que solo tenían créditos con una institución financiera, mientras que

cuatro de cada diez propietarios (44.0%) eran clientes compartidos con más de una proveedora de recursos. De éstos, el 25% tenían productos de crédito vigentes con dos instituciones, el 11% con 3 entidades y un 8% con cuatro o más instituciones financieras.

Uno de cada tres clientes (31.1%) señaló que también poseía tarjeta de crédito, la cual podía utilizar para fines personales o del negocio, según las necesidades del momento. A pesar de que la tasa de interés de financiar las tarjetas de crédito es significativamente mayor que las tasas de interés de los préstamos, muchos propietarios de negocios la utilizan para atender necesidades puntuales y para aprovechar oportunidades de compra de bienes por la disponibilidad

#### 7. Cantidad de Créditos Financieros de los Clientes



instantánea del crédito.

Los montos de los préstamos financieros presentan diferencias según el tipo de cliente. Así, la mayoría de los préstamos a personas físicas (59.5%) eran por un valor de RD\$50,000 o menos y sólo el 8.5% superaban los 250 mil pesos. Por el contrario, tres de cada diez préstamos (75.7%) que las instituciones financieras otorgaron a las personas jurídicas fueron por montos superiores a los RD\$250 mil, y una ínfima proporción (3.2%) eran menores de 50 mil

pesos.

En el rango de los RD\$50,001 a RD\$100,000 estaban el 5.4% de los préstamos a personas jurídicas y el 18.7% de los de personas físicas que las instituciones financieras otorgaron a sus clientes. Esas proporciones se incrementan a 15.7% en los clientes empresariales formales cuando el préstamo es de un monto que oscila entre RD\$100,001 y RD\$250,000, mientras que se reduce al 13.3% cuando ese monto es recibido por clientes individuales en

Tabla 6. Monto del Préstamo Financiero según Tipo de Cliente.  
(Distribución Porcentual)

<b>Monto</b>	<b>Personas Jurídicas</b>	<b>Personas Físicas</b>	<b>Total</b>
<b>RD\$50,000 o menos</b>	3.2	59.5	58.9
<b>De RD\$50,001 a RD\$100,000</b>	5.4	18.7	18.6
<b>De RD\$100,001 a RD\$250,000</b>	15.7	13.3	13.4
<b>Más de RD\$250,000</b>	75.7	8.5	9.2
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

su condición de negocios no constituidos formalmente.

Independientemente de que los préstamos fueran otorgados a personas jurídicas o físicas se observa que la gran mayoría se negociaron por un período máximo de un año (70.5% vs. 65.7%, respectivamente). En algunos casos (23.5%) los préstamos individuales se otorgaron en un plazo de hasta 24 meses y esa proporción disminuye al 3.2% para las empresas formales. En cambio esa relación es inversa en los préstamos que otorgaron las instituciones financieras con una duración superior a los 36 meses, pues el 19.9% fueron para personas jurídicas y sólo el 5.5% correspondió a personas físicas.

**Tabla 7.**  
**Plazo de los Préstamos Financieros según Tipo de Cliente (Distribución Porcentual)**

<b>Monto</b>	<b>Personas Jurídicas</b>	<b>Personas Físicas</b>	<b>Total</b>
<b>12 meses o menos</b>	70.5	65.7	65.7
<b>13 a 24 meses</b>	3.2	23.5	23.3
<b>25 a 36 meses</b>	6.5	5.2	5.2
<b>Más de 36 meses</b>	19.9	5.5	5.7
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.			

Casi en la mitad de los préstamos analizados (47.6%) que implican compromisos con instituciones financieras, los clientes tienen pendiente más del 75% del monto original, en tanto que uno de cada cuatro (25.2%) debe entre un 51% y un 75%. Una proporción menor (17.4%) tiene que pagar más del 25% y menos del 50% del desembolso recibido en calidad de préstamo y apenas

un 9.8% ya ha saldado casi la totalidad, pues sólo deben menos del 25% de su deuda original. Estas proporciones son diferentes si tomamos en consideración el tipo de cliente, pues aquellos que tomaron préstamos como empresas formales obtuvieron montos y plazos mayores y, asimismo, deben un porcentaje mayor de sus créditos.

**Tabla 8. Porcentaje Adeudado de los Préstamos Financieros según Tipo de Cliente (Distribución Porcentual)**

<b>Porcentaje adeudado</b>	<b>Personas Jurídicas</b>	<b>Personas Físicas</b>	<b>Total</b>
<b>Menor o igual al 25%</b>	3.7	9.9	9.8
<b>Del 26% al 50%</b>	7.4	17.5	17.4
<b>Del 51% al 75%</b>	11.8	25.3	25.2
<b>Más del 75%</b>	77.2	47.3	47.6
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.			

No todos los propietarios de negocios que han obtenido una inyección de recursos tienen el mismo comportamiento ante los pagos que se comprometieron a realizar periódicamente. Seis de cada diez clientes (64.5%) mantienen al día sus pagos, cumpliendo sus compromisos en la fecha indicada o previo a que llegue la siguiente cuota del préstamo a los 30 días. Este grupo de clientes se consideró que no tenía niveles de sobreendeudamiento directo, pues honraba con regularidad los pagos de los créditos.

En cambio, el 35.5% de los clientes analizados estaban reportados al buró de crédito con atrasos mayores a 30 días. Un 18.4% correspondía a atrasos entre 30 y 60 días, en tanto que unos pocos (1.5%) ya se había retrasado en sus pagos entre 61 a 90 días. Esa proporción se incrementa a 6.8% entre los que tenían sin pagar sus préstamos entre 3 y 4 meses (91 a 120 días) y es aún mayor (8.8%) el grupo que no ha honrado sus compromisos financieros hace más de 120 días.

Tabla 9.  
Clientes según el Nivel de Mora de sus Créditos

Condición	%	Nivel de atraso	%
<b>Sin atraso</b>	<b>64.5</b>		
<b>Atraso mayor a 30 días</b>	<b>35.5</b>	Entre 30 a 60 días	<b>18.4</b>
		Entre 61 a 90 días	<b>1.5</b>
		Entre 91 a 120 días	<b>6.8</b>
		121 días y más	<b>8.8</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>Total</b>	<b>35.5</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Además del comportamiento de los clientes en cuanto al pago regular de sus compromisos financieros también se indagó si habían incrementado sus saldos con nuevos préstamos. Uno de cada cinco clientes (21.5%) aumentó sus deudas en diferentes proporciones, en tanto que el 78.5% no contrajo nuevos compromisos de pago

en los seis meses analizados. Al considerar la totalidad de los que adquirieron nuevos créditos, se observó que la mayoría (19.0%) incrementó su saldo adeudado en más de un 30%, en tanto que un 1.7% lo hizo entre un 10% y un 30%, con unos pocos (0.8%) que el aumento de saldo por nuevos créditos fue menor al 10%.

**Tabla 10.**  
**Clientes según el Incremento de los Saldos de sus Préstamos**

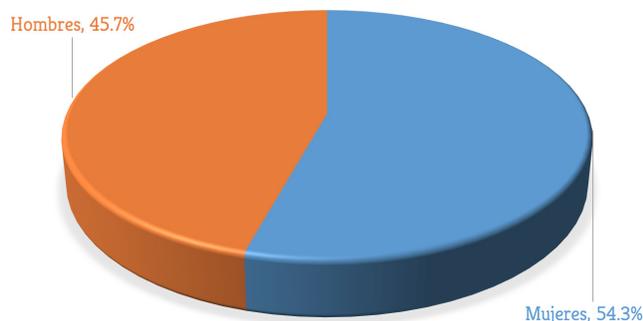
<b>Condición</b>	<b>%</b>	<b>Porcentaje de incremento</b>	<b>%</b>
<b>Sin incremento</b>	<b>78.5</b>		
<b>Con incremento</b>	<b>21.5</b>	<b>Menor al 10%</b>	<b>0.8</b>
		<b>Entre 10% y 30%</b>	<b>1.7</b>
		<b>Más del 30%</b>	<b>19.0</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>Total</b>	<b>21.5</b>
<b>Fuente:</b> elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.			

### Deuda comercial

En adición a las deudas contraídas por los clientes con diferentes instituciones financieras, se indagó sobre los créditos obtenidos en diferentes comercios que también reportan la información de las mercancías vendidas a crédito de manera regular al buró de crédito. En esta situación se encuentran 423,250 hombres y mujeres que tomaron crédito en establecimientos comerciales conjuntamente con sus compromisos en instituciones financieras, lo que representa el 59.6% de los clientes que como personas físicas también tienen préstamos financieros. Más de la mitad (54.3%) eran mujeres y un 45.7% eran hombres.

Las personas que asumieron deudas comerciales son en su mayoría (70.6%) hombres y mujeres entre 31 y 60 años. Es de suponer que el inicio de los proyectos personales y empresariales motiva al endeudamiento para la adquisición de bienes

**8 Sexo de Clientes con Créditos Comerciales**



inmuebles para el hogar o de mercancías y materias primas para los negocios.

Las mujeres en las edades comprendidas entre 31 y 45 años asumieron más deudas comerciales que las de otros grupos etarios, siendo las que tienen más de 60 años las menos comprometidas con pagos a comercios. En el caso de los hombres, los más endeudados comercialmente están entre 31 y 45 años (38.3%) y entre 46 a 60 años (31.1%). Posiblemente los requisitos de los establecimientos comerciales condicionan el acceso al crédito para las personas con menos edad o que tengan más de 60 años.

**Tabla 11. Edad de los Clientes con Deudas Comerciales según Sexo. (Distribución Porcentual)**

Edad de los Clientes	Mujer	Hombre	Total
Menor de 30 años	19.9	18.6	19.3
de 31 a 45	41.5	38.3	40.1
de 46 a 60	29.9	31.1	30.5
mayor de 60	8.7	12.0	10.2
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Asimismo se determinó que 3,691 personas jurídicas, representando el 68.2% del total, tenían préstamos en instituciones financieras y también obtuvieron 11,383 créditos en entidades comerciales para adquirir materias primas, mercancías y servicios de diferentes tipos.

Casi la mitad de estos clientes (48.4%) tenían de 3 a 10 años de operación en el mercado, en tanto el 38.9% ya habían superado los 10 años de permanencia ofreciendo bienes y servicios. Una proporción menor de los clientes (12.6%) tenían hasta 3 años con las puertas abiertas.

Como se ha podido notar, los clientes de las instituciones financieras han obtenido crédito de las mismas y también de entidades comerciales, siendo muchas veces la puerta de entrada el reporte de sus actividades crediticias que hacen los bancos, asociaciones de ahorros y préstamos, las asociaciones sin fines de lucro y las cooperativas, que permiten ir construyendo un historial crediticio de los individuos.

En ese sentido, el capítulo siguiente aborda una descripción de la industria de las microfinanzas y los diferentes actores que convergen en la misma, así como los servicios financieros que éstas ofrecen.

### III. La industria de microfinanzas en República Dominicana

A partir de los finales de la década de los 80s las microempresas fueron obteniendo notoriedad en la sociedad dominicana, inicialmente a partir de los programas de microcrédito de varias asociaciones sin fines de lucro (ASFL) que iniciaron esa actividad crediticia. Paralelamente, los programas de movilización de ahorro rural del Banco Central de la República Dominicana dieron fortaleza y visibilidad a la acción de varias cooperativas de ahorro y crédito que posteriormente se asociaron bajo una misma filosofía en la Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito (AIRAC).

Los bajos niveles de inclusión financiera que tenían las microempresas, así como los

altos costos y muchos requisitos que tenían aquellos que podían acceder a un crédito eran elementos que impedían la masificación de los servicios financieros al sector.

No obstante, las microempresas adquirieron mayor notoriedad a principios de la década de los 90s, a raíz de las investigaciones empíricas llevadas a cabo por FondoMicro. Estas investigaciones cuantificaron la dimensión del sector de las microempresas, evidenciaron su dinámica comercial y su fuerte entramado social y económico. Esto permitió establecer un escenario cierto para el desarrollo posterior del microcrédito al describir las características estáticas y dinámicas de estas

empresas, sus necesidades crediticias y sus planes de expansión y sobrevivencia. A raíz de este reconocimiento diversos actores se han involucrado en la provisión de servicios financieros al sector de las microempresas, un mercado en crecimiento y cada día más competido.

Un reconocimiento de la importancia del sector se evidencia cuando desde el año 2015 la Superintendencia de Bancos ha incluido como obligatoria una información en las estadísticas bancarias de todo el sistema financiero donde deben establecer si los titulares de los créditos vigentes son micro, pequeñas, medianas o grandes empresas bajo lo estipulado en la Ley 488-08, que luego fue modificado por la Ley 187-17. No obstante, es preciso señalar que dicha información establece la dimensión de los deudores bajo las políticas usuales de los intermediarios financieros, pero no implica una metodología especializada para el sector ni productos específicos diseñados para satisfacer las necesidades de las microempresas.

La atención de las autoridades reguladoras se manifiesta también cuando en el año 2014 emitieron el Reglamento de Microcrédito donde establecen condiciones específicas (como monto y plazos) para clasificar un crédito bajo el esquema de microcrédito, con provisiones en proporción a las cuotas atrasadas y los expedientes de solicitud y aprobación no requieren estados financieros auditados. En el año 2018 se

hizo una revisión a dicho Reglamento estableciendo nuevos parámetros que facilitan la clasificación de los créditos bajo este renglón y permiten un mayor acceso al financiamiento por parte de las microempresas.

El sistema financiero actualmente está constituido por 18 bancos múltiples, 14 bancos de ahorro y crédito, 7 corporaciones de crédito, 10 asociaciones de ahorro y préstamo, y 2 entidades gubernamentales de intermediación financiera, según informaciones de la Superintendencia de Bancos.<sup>15</sup>

Es preciso señalar que los servicios financieros para las microempresas son provistos tanto por entidades reguladas (bancos múltiples, bancos de ahorro y crédito, asociaciones de ahorros y préstamos y corporaciones de crédito) como por las entidades no reguladas (ASFL y cooperativas de ahorro y crédito). También actores informales (prestamistas) y empresas comerciales ofrecen crédito a estos negocios.

En cuanto a las entidades reguladas, el primer banco regulado con énfasis en el mercado de las micro y pequeñas empresas hizo su aparición en 1997. En aquel momento bajo la figura de banco de desarrollo, lo que dio paso a un proceso de conversión de varias ASFL hacia bancos regulados, pero también que muchas instituciones financieras identificaran el atractivo mercado que representaban las microempresas luego de las publicaciones regulatorias de los

<sup>15</sup> <https://www.sib.gob.do/entidades-autorizadas-sib/entidades>

estados financieros de estos nuevos bancos.

Esto ha generado que la banca múltiple tradicional empezara lentamente a incursionar en el sector de las pequeñas empresas y medianas empresas (PYMES) atraídos sobre todo por los altos rendimientos. No obstante, es preciso señalar que muchas instituciones financieras han ofertado productos a las PYMES, pero en la realidad están atendiendo aquellas microempresas con mayor capacidad económica (con más inversión, volúmenes de ventas y garantías tangibles).

Actualmente sólo un banco múltiple, el Banco ADEMI, está especializado en este segmento del mercado. Sus inicios se remontan al año 1983 cuando comenzó a atender a los microempresarios como organización no gubernamental (ONG). En el año 1998 se transforma a banco de desarrollo y en el 2005 cambia su figura jurídica a banco de ahorro y crédito, y desde el año 2013 está operando como banco múltiple.

Un camino casi similar recorrieron otras ONG. La Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer (ADOPEM) inició sus operaciones en el año 1982 y se transforma a un banco de ahorro y crédito en el año 2005, formando hoy parte del Grupo de instituciones de microfinanzas de la Fundación de Microfinanzas BBVA. También el Fondo para el Desarrollo, S.A. (FONDESA) se transformó a banco de ahorro y crédito (BanFondesa) en el año 2015, luego de más

de 30 años operando como ONG, pues sus orígenes datan del año 1982.

Grandes actores del mercado financiero también tienen programas especializados para el sector, tales son los casos de la Unidad de Microfinanzas del Banco BHDLeón y de Soluciones, programa del Scotiabank. La banca pública (Banco de Reservas) ofrece productos activos y pasivos a las microempresas.

De manera explícita, cuatro asociaciones de ahorros y préstamos (la Asociación La Nacional de Ahorros y Préstamos-ALNAP, la Asociación Popular de Ahorros y Préstamos-APAP, la Asociación La Nordestana de Ahorros y Préstamos, y la Asociación La Vega Real de Ahorros y Préstamos-ALAVÉR) tienen programas financieros orientados a ofrecer productos a las microempresas.

Dentro de las entidades no reguladas por las autoridades monetarias están las ASFL que fueron las primeras en atender las necesidades financieras de las microempresas. La pionera en proveer créditos al sector fue la Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD) que inició su programa de microcréditos en el año 1976, ofreciendo pequeños montos de préstamos a mujeres artesanas. Otras instituciones que continúan apoyando financieramente las necesidades de crédito de los hombres y mujeres propietarios de microempresas son Mujeres en Desarrollo Dominicana (MUDE), Fundación Sur Futuro, Esperanza

Internacional y VisionFund.

Por su parte, las cooperativas de ahorro y crédito juegan también un rol importante en la provisión de servicios financieros a la microempresa, aunque casi siempre a título personal de los propietarios, mientras que muchas tienen adecuadamente identificada su atención al sector. Asimismo, en muchas otras cooperativas gremiales, sindicales o regionales parte de su cartera de créditos está orientada a financiar micro negocios de sus lugares de localización.

Un mayor acceso al financiamiento se ha registrado luego de los programas de apoyo impulsados por el gobierno dominicano para este sector a partir del 2012. Un actor importante, como financiador de segundo piso, es la Fundación Reservas del País, que provee desde el 2003 financiamiento y asistencia técnica a instituciones que prestan directamente a las microempresas y que desde 2013 ha inyectado recursos a 53 ASFL

y Cooperativas para que puedan fortalecer sus programas financieros al sector. En la línea de primer piso, el programa especializado del gobierno dominicano, denominado Banca Solidaria, atiende igualmente al sector de la microempresa, mientras que PROMIPYME ha enfocado su atención a proveer recursos a microempresas de mayor desarrollo y expansión.

Al analizar la procedencia de las informaciones suministradas de los préstamos por tipo de entidad financiera se observa que en el renglón de préstamos hasta 750 mil pesos registrados en Data Crédito el 37.3% correspondían a bancos de ahorro y crédito, en tanto que el 28.1% eran de bancos múltiples. Posiblemente que los tres bancos especializados en microfinanzas estén constituidos bajo estas figuras jurídicas justifique el mayor porcentaje en la cartera total de los 918,194 créditos activos analizados en este estudio.

**Tabla 12. Clientes con Deudas Financieras según Tipo de Institución Financiera.**  
(Distribución Porcentual)

<b>Entidades Reguladas</b>	
Bancos de Ahorro y Crédito	37.3
Bancos Múltiples	28.1
Asociaciones de Ahorros y Préstamos	2.0
Corporaciones de Crédito	0.1
Entidades Públicas de Intermediación Financiera	4.8
<b>Entidades No Reguladas</b>	
Cooperativas	7.4
Asociaciones Sin Fines de Lucro	6.5
Banca Solidaria (PROMIPYME)	13.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>
Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.	

Otras entidades financieras reguladas que reportaron sus créditos fueron las Asociaciones de Ahorros y Préstamos, las Corporaciones de Crédito y las Entidades Públicas de Intermediación Financiera, quienes atienden a una baja proporción de clientes con necesidades inferiores a los 750 mil pesos, pues el nicho de mercado de estas entidades demanda montos mayores en calidad de préstamos.

Entre las entidades no reguladas se observa que un 7.4% de los créditos analizados correspondían a las cooperativas, en tanto que un 6.5% eran facilidades otorgadas por las ASFL a sus clientes. La disponibilidad de recursos que han tenido estas entidades a través de los programas de apoyo de la Fundación Reservas del País ha posibilitado una mayor colocación de créditos en el sector. Asimismo, el apoyo gubernamental a las microempresas se evidencia con la alta participación de Banca Solidaria (PROMIPYME) como proveedora de servicios financieros, dado que el 13.9% de los préstamos bajo estudio habían sido otorgados por este programa gubernamental.

La amplia oferta de servicios financieros ha ido acompañada de un aumento en los niveles de endeudamiento de los propietarios de microempresas, comprometiendo sus ingresos futuros sin establecer claramente sus capacidades de pago. Incluso muchas entidades financieras sustentan la aprobación del financiamiento en la capacidad de recuperación del préstamo vía

la ejecución de una garantía, más que en la capacidad de pago recurrente que pueda tener el deudor.

Así mismo, es progresiva la cantidad de solicitudes de crédito que reciben las entidades de financiamiento para consolidar deudas y, en esos casos, han tenido que utilizar la metodología de emitir los desembolsos a cada una de las entidades prestatarias en vez del cliente, pues éstos a veces utilizan los recursos y no pagan las deudas contraídas. Esta situación incrementa los niveles de riesgos de las instituciones y, a la vez, complica aún más la situación financiera del cliente.

Ante esta situación, las informaciones ofrecidas por Data Crédito de los 714,866 clientes y de los 918,194 créditos se analizaron a la luz de una clasificación de los niveles de sobreendeudamiento que puedan tener los dueños de negocios, cuyos resultados se presentan en el próximo capítulo.



## IV. El sobreendeudamiento en la República Dominicana

Un sobreendeudamiento en una microempresa tiene consecuencias importantes tanto para la empresa prestamista como para el negocio y la unidad familiar, ya que puede llegar a una situación de impago que afecte el flujo de desembolso y retorno en la institución financiera o desestabilice los flujos y calidad de vida de las familias de los propietarios del negocio prestatario.

La preocupación sobre el tema del sobreendeudamiento ha estado presente en todas las entidades de la industria de microfinanzas desde hace varios años a raíz de las crisis de la India, Nicaragua y Bolivia a principios del siglo XXI. En diferentes

espacios se produjeron reflexiones sobre el tema, cómo se pudiera evitar y reducir su impacto.

La Encuesta FondoMicro 2013 constataba que “Más de un 20% de los empresarios con crédito dijeron que tenían varios préstamos a la vez, reflejando el acceso a diversas fuentes de financiamiento lo que reduce su capacidad de pago. En adición, uno de cada diez dueños de microempresas (9.9%) dijeron que también tenían compromisos crediticios que no eran del negocio, sino que se obtuvieron para alguna adquisición

o gasto del hogar”.<sup>16</sup>

También las autoridades monetarias han instruido para evitar situaciones de sobreendeudamiento, al emitir la resolución que reza: “Las entidades de intermediación financiera deben establecer políticas y procedimientos que permitan evitar y mitigar el riesgo de sobreendeudamiento del deudor, tanto individual como a nivel del sistema financiero, asegurando que los límites y los montos de los créditos esté acorde a los ingresos personales o los flujos provenientes de la actividad económica del deudor y su capacidad de endeudamiento”.<sup>17</sup>

La Fundación Reservas del País, como entidad de segundo piso, y los directivos de las entidades especializadas en microfinanzas han externado su preocupación por el tema de sobreendeudamiento. Esta inquietud está relacionada con el crecimiento a un ritmo menor de la economía, el creciente número de oferentes de microcréditos que operan en el mercado, la información disponible en sus bases de datos y en los buros de crédito sobre clientes compartidos y a la luz del deterioro relativo de la calidad de las carteras de microcrédito de algunas instituciones.

Por tanto, comprender el concepto de

16 Ortiz M., Cabal, C., y Mena, R. (2014): Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana. FondoMicro, Santo Domingo.

17 Junta Monetaria de la República Dominicana: Reglamento de Evaluación de Activos, Segunda Resolución de fecha 28 de septiembre de 2017, Artículo 10.

sobreendeudamiento, los indicadores que implica y sus señales de alerta es determinante para establecer políticas claras que eviten este problema que afecta a hombres y mujeres de todos los sectores socio económicos y empresariales, aunque este estudio se ha enfocado en los propietarios de microempresas.

## A. Conceptualizaciones

No hay consenso sobre una única definición de sobreendeudamiento. Algunos plantean que el sobreendeudamiento ocurre cuando los hogares y los individuos están en mora o en un riesgo significativo de caer en mora (OXERA, 2004).<sup>18</sup> También se ha definido el sobreendeudamiento como el nivel de endeudamiento en el sistema financiero que por su carácter excesivo respecto de los ingresos y de la capacidad de pago, pone en riesgo el repago de las obligaciones de los deudores minoristas.<sup>19</sup>

El punto en que hay consenso es que cuando los individuos están sobre endeudados sus ingresos no les permiten cubrir el pago total de sus deudas, dejando necesidades insatisfechas e incumpliendo los compromisos contraídos por períodos consecutivos.

El sobreendeudamiento se puede analizar desde diversos enfoques y algunos

18 Oxera Report: Are UK Households Over-indebted?, Abril 2004.

19 Resolución 6941-2008 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú.

autores han abordado el tema vinculándolo principalmente a los hogares más que a las unidades empresariales o al riesgo que implica para las instituciones financieras.

Se plantea una estrecha vinculación entre el creciente endeudamiento y las transformaciones económicas, socioculturales y tecnológicas que han impactado las necesidades y expectativas de las condiciones de vida de las personas, así como sus interacciones sociales. El consumo se convierte en una pauta de vida, donde las personas demandan nuevos bienes y servicios y tienen un ideario específico de las necesidades y deseos que esperan satisfacer.

Esta situación se agrava en una sociedad con altos niveles de pobreza donde la escasez de recursos limita las capacidades de las personas para satisfacer sus necesidades, con una reducida absorción de mano de obra en empleos formales y crecientes niveles de informalidad laboral conjuntamente con un alto porcentaje de microempresas que inician sus operaciones subcapitalizadas.

En ese sentido, se deben establecer algunos indicadores que permitan entender el creciente endeudamiento. Por un lado, se debe diferenciar entre medidas objetivas y subjetivas para analizar el sobreendeudamiento (Disney, Bridges y Gathergood, 2008).<sup>20</sup> De manera objetiva se puede considerar que los individuos están sobre endeudados si: a) gastan más del 25% de sus

<sup>20</sup> Disney, Bridges y Gathergood. "Driver of Over-indebtedness" (2008)

ingresos mensuales brutos en reembolso de deudas, sin incluir deuda hipotecaria o si gastan en sus deudas más del 50% de sus ingresos mensuales brutos incluyendo la deuda hipotecaria; b) tienen 4 o más compromisos de crédito; o c) están en mora en un compromiso de crédito, incluyendo la deuda hipotecaria. Desde el punto de vista subjetivo, establecen que una persona o núcleo familiar está sobre endeudado si entienden o declaran como "una carga pesada" sus pagos financieros.

Por otro lado, otros autores plantean dos tipos de sobreendeudamiento: el activo y el pasivo (Anderloni y Vardone, 2008).<sup>21</sup> El sobreendeudamiento activo es debido a los niveles excesivos de deuda en relación con los flujos de ingresos y como consecuencia de decisiones propias de la persona al tomar el crédito. En este caso el individuo es responsable de tener sobreendeudamiento por decisiones incorrectas o afán de consumo por encima de sus posibilidades de pago. El sobreendeudamiento pasivo, en cambio, ocurre por situaciones imprevistas y fuera del control del individuo, como la pérdida del empleo, divorcio, muerte cercana, desaceleración de la economía o impuestos adicionales.

Por su parte, Finlay (2006)<sup>22</sup> se centra en la capacidad de los hogares de hacer frente

<sup>21</sup> Anderloni y Vardone. "Household over-indebtedness in economic literature" (2008)

<sup>22</sup> Finlay S, "Predictive Models of Expenditure and Over-Indebtedness for Assessing the Affordability of New Consumer Credit Applications", (2006)

a sus compromisos financieros. Este autor considera que el endeudamiento puede calcularse como la “sumatoria de los ratios de los gastos totales del hogar, sin el crédito, sobre el ingreso neto de todas las fuentes disponibles más el gasto de consumo de crédito hipotecario y no hipotecario”.

Además del análisis financiero de los gastos e ingresos de los hogares, también se ha identificado una serie de factores asociados al sobreendeudamiento y al atraso en los pagos por parte de los clientes (Bryan, Taylor y Veliziotis, 2010).<sup>23</sup> Algunos de estos factores están relacionados con las cargas familiares de varios dependientes, no tener pareja para compartir los gastos, estar desempleado o tener familiares en condiciones de salud precaria, lo que incide en el incremento de los gastos familiares. Esto apunta a que se contraen más compromisos financieros para hacer frente a las necesidades familiares y que se priorizan las decisiones al momento de comprar una medicina o pagar la cuota del préstamo.

Pero también los estudios han planteado que el sobreendeudamiento está relacionado a la imprudencia financiera (Disney, 2008), a la vorágine de vivir por encima de las posibilidades y tomar decisiones desatinadas para el manejo de las finanzas personales o de la empresa.

En adición a los aspectos inherentes a

23 Bryan M., M. Taylor y M. Veliziotis. “Over-Indebtedness in Great Britain, an Analysis using the Wealth and Asset Survey and Household Annual Debtors Survey”, (2010).

la situación interna tanto de los hogares como de las microempresas para poder cumplir con los compromisos financieros contraídos es importante señalar el entorno competitivo en que se encuentran éstos.

Diversos autores han abordado el tema de sobreendeudamiento desde la perspectiva de las instituciones financieras para establecer recomendaciones que contribuyan a mitigar el riesgo potencial que éste representa para las instituciones. Actualmente hay muchas fuentes de financiamiento disponibles tanto de entidades financieras reguladas, de cooperativas y de ASFL como de prestamistas informales y comerciales dispuestos a facilitar recursos a crédito. Estos financiadores operan en un mercado limitado y desarrollando estrategias diversas para su crecimiento y expansión.

Botero Londoño (2016)<sup>24</sup> plantea la necesidad de analizar los datos de la cartera para obtener informaciones que permitan establecer un perfil de los clientes a partir de su segmentación según el nivel, ritmo y clase de endeudamiento y comportamiento. Esto permitiría hacer un semáforo de alerta: perfil de los clientes con sobreendeudamiento controlado (verde), perfil para alerta de sobreendeudamiento (amarillo) y perfil alto de sobreendeudamiento (alto).

Así también Firth (2014)<sup>25</sup> indica que

24 Botero Londoño, L.: Alerta de Sobreendeudamiento entidades afiliadas a ASOMICROFINANZAS.

25 Firth, Barry (2014): El sobreendeudamiento: abordando la gestión de riesgos. Microfinance CEO Working Group.

el entorno con mayor riesgo de sobreendeudamiento está caracterizado por la disponibilidad de muchas fuentes de financiamiento, incluyendo a los prestamistas informales; una búsqueda del crecimiento de cartera sin considerar los riesgos implícitos; ausencia de controles apropiados para la gestión, inadecuadas políticas para evaluar la capacidad de pago de los clientes y una alta rotación de personal conlleva baja calidad del análisis y los controles de crédito, entre otros.

Por otro lado, la metodología de crédito apropiada para el sector de las microfinanzas se ha ido abandonando en la medida en que los oficiales de negocios ante la ausencia de capacitación no tienen las herramientas necesarias para realizar una buena evaluación de crédito. También la alta rotación de personal contribuye a la reducción de calidad del análisis del cliente y a una pérdida de los controles internos en las instituciones financieras.

En microfinanzas el seguimiento y contacto recurrente con los clientes es la mejor manera de evitar situaciones de incumplimiento cuando un préstamo se ha otorgado luego de una buena evaluación. En todo caso, pueden ocurrir situaciones adversas externas al negocio tales como situaciones personales, por ejemplo, una enfermedad, o reducción en el crecimiento económico o choques externos que a pesar del estrecho seguimiento impidan el cumplimiento de los pagos de los préstamos.

Otro factor que incide en el sobreendeudamiento es que los oficiales de negocios están más interesados en cobrar sus incentivos que en adecuar los préstamos en montos y plazos a las necesidades y capacidad de pago de los clientes. Muchas instituciones financieras establecen incentivos para priorizar la captación de nuevos clientes y alcanzar metas de incremento de la cartera al margen de las condiciones económicas de las comunidades, en general, y de la situación del cliente, en particular.

Además de los dueños de microempresas que se reportan en las entidades como sobre endeudados es importante considerar aquellos que tienen riesgo de sobreendeudamiento e identificar algunas señales de alerta que permitan gestionar el riesgo en las instituciones financieras. Igualmente, puede darse el caso que un cliente sobre endeudado no muestre atrasos porque está afectando o vendiendo sus activos productivos para cumplir sus obligaciones.

## **B. Tipos de sobreendeudamiento**

Tomando en consideración todos los factores antes expresados que inciden en el incumplimiento de los compromisos financieros se ha planteado para este estudio una definición del sobreendeudamiento como “la situación en el que un deudor ha adquirido deudas con terceros cuyos pagos programados exceden la posibilidad de ser cubiertos oportunamente con los ingresos regulares del deudor sin que afecten la calidad de vida de la familia, los activos

existentes o el flujo de caja requerido de un negocio”.

Esta definición contempla dos posibles situaciones respecto a un sobreendeudamiento ya incurrido:

a) aquella en que el deudor no puede cumplir con los pagos programados y cae en mora con la institución prestamista, que se denominará “sobreendeudamiento directo”, y

b) aquella en la que el deudor cumple con los pagos programados, pero a expensas de reducir sus activos, de afectar la calidad de vida de la familia o los flujos ordinarios del negocio, situación que se denominará “sobreendeudamiento calificado”.

El indicador clave de la existencia de una situación cierta de sobreendeudamiento es la mora o atraso en el cumplimiento de

sus compromisos en una relación crediticia, entendiendo por relación crediticia aquella que surge de la tenencia por parte del deudor de un crédito convencional o de una tarjeta de crédito con saldos activos. Aunque la mora se computa desde el primer atraso incurrido en el pago de las obligaciones, no siempre es la mora señal de sobreendeudamiento, ya que puede ser producto de una situación coyuntural o transitoria, olvido de pago o retraso temporal de un ingreso programado.

El análisis de la base de datos de clientes que obtuvieron sus créditos en instituciones financieras, tanto personas físicas como personas jurídicas, arroja que el 15.7% de éstos tenían sus créditos con atrasos de más de 90 días.

**Tabla 13. Situación de los Clientes con Deudas Financieras con Relación al Sobreendeudamiento**

Condición de los clientes	Personas físicas		Personas jurídicas		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Riesgo bajo	407,810	57.5	3,311	61.2	411,121	57.5
Riesgo medio	172,037	24.2	1,342	24.8	173,379	24.2
Riesgo alto	18,140	2.6	132	2.4	18,272	2.6
Sobreendeudamiento Directo	111,467	15.7	627	11.6	112,094	15.7
<b>Total</b>	<b>709,454</b>	<b>100.0</b>	<b>5,412</b>	<b>100.0</b>	<b>714,866</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

El resto de los usuarios de crédito presentan diferentes niveles de riesgo de sobreendeudamiento. Más de la mayoría (57.5%) registran bajo riesgo de incumplimiento de sus compromisos financieros en el monto y plazo en que le concedieron los préstamos, mientras que un 24.2% se encuentra en condición de riesgo medio y un porcentaje menor en riesgo alto (2.6%).

Desagregando los créditos de los clientes individuales se encuentra un comportamiento similar, en tanto que aquellos casos de clientes que han tomado crédito como personas jurídicas revelan un porcentaje mayor (61.2%) de cumplimiento regular del pago de sus cuotas y, por consiguiente, menores niveles de sobreendeudamiento directo (11.6%).

Al analizar los datos de los créditos comerciales se evidencia un mayor

sobreendeudamiento que con las entidades financieras. Casi uno de cada tres créditos (32.2%) está atrasado por más de 90 días, en tanto que el 1.5% está en riesgo de caer en incumplimiento. No obstante, más de la mitad de los créditos comerciales (53.8%) están en una situación de bajo riesgo, por el pago regular y dentro de los treinta días de cumplirse la cuota del crédito.

Las informaciones precedentes corresponden a la totalidad de los registros de clientes endeudados tanto con instituciones financieras como con establecimientos comerciales provistas por Data Crédito, pero es preciso desagregar estos datos segmentándolos en función de los diferentes niveles de sobreendeudamiento que se han definido en este estudio para conocer la realidad del problema.

**Tabla 14. Situación de los Clientes con Deudas Comerciales con Relación al Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual)**

Condición de los clientes	Personas físicas		Personas jurídicas		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Riesgo bajo	227,532	53.8	2,090	56.6	229,622	53.8
Riesgo medio	52,429	12.4	1,007	27.3	53,436	12.5
Riesgo alto	6,145	1.4	85	2.3	6,230	1.5
Sobreendeudamiento Directo	137,144	32.4	509	13.8	137,653	32.2
<b>Total</b>	<b>423,250</b>	<b>100.0</b>	<b>3,691</b>	<b>100.0</b>	<b>426,941</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

## 1. Sobreendeudamiento Directo

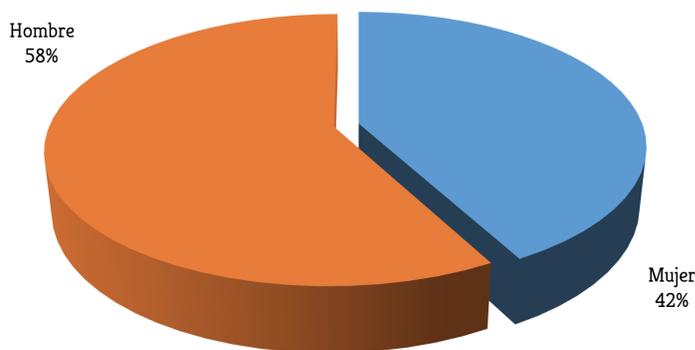
El indicador principal de “sobreendeudamiento directo”, es decir, la incapacidad crónica y ya incurrida de pago a tiempo de los compromisos contraídos, se define convencionalmente como “mora de 90 días o más”. La consecuencia es que se determina como “ya sobre endeudado” todo aquel prestatario que exhibe atrasos de 90 días o más en el cumplimiento de sus obligaciones. Es importante destacar que plantear el umbral de 90 días no hace al prestatario más o menos atrasado que el atrasado entre 30 y 90 días, sino que sencillamente define el umbral más allá del cual se puede postular una incapacidad crónica de pagar sus compromisos.

representación con sobreendeudamiento es el de más de 60 años donde sólo está uno de cada diez de los clientes (10.5%).

### a) Perfil del cliente

En el grupo de sobreendeudamiento directo se encuentra el 15.7% de todos los clientes como personas físicas, es decir 111,467 hombres y mujeres, de los cuales la mayoría (58%) correspondía al sexo masculino y una proporción menor (42%) eran mujeres. En cuanto a la edad, cuatro de cada diez personas sobre endeudadas (39.3%) tiene entre 31 a 45 años de edad, un 26.5% corresponde a jóvenes menores de 30 años y un 23.7% son individuos con edades comprendidas entre 46 y 60 años. El grupo etario con menor

9. Sobreendeudamiento Directo según Sexo del Cliente



Comparando el sobreendeudamiento según el sexo de los clientes se observa que una mayor proporción de hombres con más de 60 años que de mujeres con ese rango de edad (13.5% vs. 6.2%) están sobre endeudados. En el extremo contrario son más mujeres jóvenes (menores de 30 años) quienes han contraído deudas que no han podido pagar con relación a la proporción de hombres jóvenes que están en similar condición, como se observa en la Tabla 15.

**Tabla 15. Rango de Edad de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo. (Distribución Porcentual)**

Rango de Edad	Mujer	Hombre	Total
<b>30 años o menos</b>	30.2	23.8	26.5
<b>De 31 a 45 años</b>	41.9	37.5	39.3
<b>De 46 a 60 años</b>	21.7	25.2	23.7
<b>Mayor de 60 años</b>	6.2	13.5	10.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Un aspecto que debe llamar la atención es que la mayoría de los clientes (71.1%) con sobreendeudamiento directo tienen ingresos estimados de RD\$15,000 o menos, indistintamente de que sean mujeres (79.3%) u hombres (65.2%). Algunas personas físicas (18.8%) que cuentan con recursos económicos para cubrir sus necesidades de entre RD\$15,001 y RD\$45,000 también se han atrasado en el pago de sus compromisos financieros por más de 90 días, teniendo los hombres una participación mayor que las mujeres en este rango de ingresos (22.3% vs 13.9%, respectivamente).

**Tabla 16. Ingresos Estimados de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo. (Distribución Porcentual)**

Ingresos en RD\$	Mujer	Hombre	Total
<b>15,000 o menos</b>	79.3	65.2	71.1
<b>De 15,001 a 45,000</b>	13.9	22.3	18.8
<b>De 45,001 a 75,000</b>	3.4	4.9	4.2
<b>De 75,001 a 150,000</b>	2.1	4.0	3.2
<b>Más de 150,000</b>	1.4	3.6	2.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Sólo al 3.5% de las mujeres con sobreendeudamiento directo se le estimaron ingresos superiores a los 75 mil pesos, en tanto que el 7.6% de los hombres atrasados por más de 90 días con sus préstamos tienen ingresos por ese monto.

En la medida en que se incrementan los ingresos se reduce la proporción de clientes en condiciones de sobreendeudamiento directo, lo que ha de suponer que la precaria situación económica de los clientes con menos ingresos es una de las razones fundamentales para no cumplir con los compromisos contraídos con las entidades financieras, dado que tienen que destinar sus recursos a la cobertura de sus necesidades básicas.

#### **b) Relación con entidades financieras**

Ese comportamiento ocurre a la inversa cuando se revisa la cantidad de créditos activos que tienen los clientes sobre endeudados. Las mujeres asumieron menos compromisos financieros que los hombres, pues casi la mitad (47.9%) tiene un solo crédito, un 24.6% tiene dos créditos y un 27.5% tiene tres o más créditos. Los hombres tienden a asumir más riesgos y, por tanto, solicitan más recursos financieros.

Lo anterior se evidencia cuando casi uno de cada tres hombres (31.3%) decidió solicitar y obtener tres o más créditos a la vez, de los cuales alguno no han pagado desde hace más de 90 días. Menos de la mitad de los propietarios de negocios (45.1%) tiene un préstamo en sobreendeudamiento directo, en tanto que el 23.6% tiene dos créditos.

**Tabla 17. Créditos Activos de Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo. (Distribución Porcentual)**

<b>Créditos Activos</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
<b>1 Crédito</b>	<b>47.9</b>	<b>45.1</b>	<b>46.3</b>
<b>2 Crédito</b>	<b>24.6</b>	<b>23.6</b>	<b>24.0</b>
<b>3 o más Crédito</b>	<b>27.5</b>	<b>31.3</b>	<b>29.7</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Al analizar si los grupos más jóvenes o más adultos asumen más deudas se observa que una mayor proporción de los dueños que tienen entre 30 y 45 años (33.9%) han obtenido más de 3 créditos simultáneamente en comparación con los demás grupos etarios. Posiblemente interesados en inyectar más recursos a sus negocios o asumiendo más riesgos ante posibles oportunidades que no se concretaron, por lo que están en condiciones de sobreendeudamiento. Esa actitud es parecida entre los propietarios de 46 a 60 años, aunque tanto los más jóvenes como los más adultos tienen una actitud más reservada para solicitar créditos o a pesar de solicitarlo no se los han concedido.

Tabla 18. Créditos Activos de Clientes con Sobreendeudamiento Directo según su Edad. (Distribución Porcentual)

<b>Créditos Activos</b>	<b>30 años o menos</b>	<b>De 31 a 45 años</b>	<b>De 46 a 60 años</b>	<b>Mayor de 60 años</b>	<b>Total</b>
<b>1 Crédito</b>	51.1	42.1	43.1	58.3	46.4
<b>2 crédito</b>	24.7	24.0	24.0	22.4	24.0
<b>3 o más Crédito</b>	24.2	33.9	32.9	19.2	29.6
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Si consideramos los grupos etarios, se puede identificar que tienen un comportamiento similar en cuanto a la cantidad de instituciones con las cuales establecen relaciones crediticias. La mayoría de los jóvenes y de los mayores de 60 años tienen relación con una sola entidad financiera (53.6% y 67.9%, respectivamente).

En cambio, los clientes que tienen edades comprendidas entre 31 a 60 años buscan diversificar sus fuentes de financiamiento, contrayendo a veces deudas hasta con más de tres instituciones al mismo tiempo. La decisión de trabajar con una institución o con más de una no presenta grandes diferencias cuando observamos la información según el sexo del cliente.

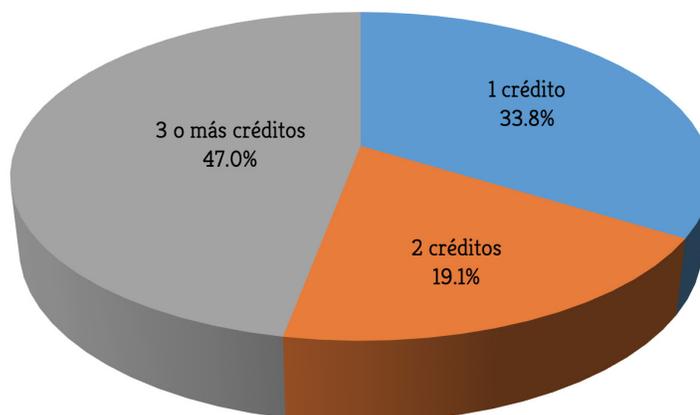
El sobreendeudamiento directo también se registra en el 11.2% de quienes tomaron crédito como personas jurídicas, lo que representa 627 negocios. De éstas, más de la mitad (58.4%) eran microempresas que tenían de 3 a 10 años de operación en el mercado, mientras que tres de cada diez (30.8%) podían considerarse en la fase de plena madurez, pues tenían más de 10 años operando. Sólo el 10.8% eran microempresas jóvenes, que tenían 3 años o menos que habían iniciado su funcionamiento.

**Tabla 19. Relación con Instituciones Financieras de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Edad del Cliente. (Distribución Porcentual)**

<b>Número de Instituciones</b>	<b>30 años o menos</b>	<b>De 31 a 45 años</b>	<b>De 46 a 60 años</b>	<b>Mayor de 60 años</b>	<b>Total</b>
<b>Con 1 Institución</b>	53.6	44.7	47.1	67.9	50.0
<b>Con 2 Instituciones</b>	29.3	29.6	28.2	19.8	28.1
<b>Con 3 o más Instituciones</b>	17.1	25.8	24.7	12.3	21.8
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

### 10. Créditos Activos de Personas Jurídicas con Sobreendeudamiento Directo



En cuanto a la cantidad de créditos, casi la mitad (47%) tenía 3 o más compromisos de deudas, en tanto que una de cada tres (33.8%) había obtenido un solo crédito. Otras (19.1%) habían contraído dos créditos a la vez.

Pocas microempresas (10.8%) estaban sobre endeudadas con tres o más instituciones financieras, pues la mayoría (67%) habían contraído todas sus deudas en una sola entidad bancaria y una de cada cinco (22.2%) tenían compromisos que no habían pagado con 2 prestatarios.

Al revisar aquellos casos de clientes jurídicos que tenían 3 créditos o más en sobreendeudamiento directo se observa que cuatro de cada diez (42%) lo tenían con

una sola institución financiera, mientras que un 34.9% habían generado deudas con 2 entidades e incluso un 23.1% con 3 o más instituciones financieras. Esta situación debe llamar la atención, pues revela que los clientes tienen acceso a diversas fuentes de financiamiento obteniendo varios créditos y, finalmente, para tenerlos todos con atrasos de más de 90 días.

Como se ha podido constatar, muchos clientes toman varios préstamos a entidades financieras, los cuales pueden registrar diferentes niveles de atraso. En ese sentido, se indagó sobre el monto del préstamo con mayor atraso, el cual fue el elemento clasificatorio del cliente con relación al sobreendeudamiento.

En la tabla 20 se observa que casi dos de cada tres clientes (64.9%) que tomaron créditos a título personal y que se encuentran en condiciones de sobreendeudamiento directo tienen mora mayor de 90 días en préstamos de 50 mil pesos o menos, mientras que uno de cada seis (16.6%) le ocurre en sus créditos de montos que oscilan entre 50 mil y 100 mil pesos. Esa proporción se reduce a un 11.6% si el préstamo fue entre RD\$100,001 y RD\$250,000 y aún es

menor entre aquellos que recibieron más de RD\$250,000 y que están en condiciones de sobreendeudamiento directo (6.9%). Lo anterior puede estar relacionado a que la mayoría de las instituciones especializadas en microfinanzas otorgan préstamos promedio entre 20 mil y 70 mil pesos.

En el caso de las personas jurídicas que están sobre endeudadas se registra una relación inversa en los montos de los préstamos, dado que la mayor proporción de empresas con sobreendeudamiento directo (78.9%) ocurre en los montos mayores de 250 mil pesos, en tanto que los montos menores o iguales a 50 mil pesos reportan muy pocos casos (5.4%) de atrasos superiores a los 90 días. Así mismo, pocos dueños de negocios constituidos formalmente (3.5%) tienen los créditos recibidos en atraso cuando los

**Tabla 20. Monto del Préstamo Financiero con Mayor Atraso según Tipo de Cliente con Sobreendeudamiento Directo. (Distribución Porcentual)**

<b>Monto</b>	<b>Personas Jurídicas</b>	<b>Personas Físicas</b>	<b>Total</b>
<b>RD\$50,000 o menos</b>	<b>5.4</b>	<b>64.9</b>	<b>64.5</b>
<b>De RD\$50,001 a RD\$100,000</b>	<b>3.5</b>	<b>16.6</b>	<b>16.6</b>
<b>De RD\$100,001 a RD\$250,000</b>	<b>12.1</b>	<b>11.6</b>	<b>11.6</b>
<b>Más de RD\$250,000</b>	<b>78.9</b>	<b>6.9</b>	<b>7.3</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

montos oscilan entre 50 mil y 100 mil pesos, aunque si el monto está entre 100 mil y 250 mil pesos la proporción de clientes formales con sobreendeudamiento directo se incrementa a un 12.1%.

Dichos préstamos que se identificaron con atrasos de 90 días o más fueron otorgados a plazos variables, por lo que resulta ilustrativo indagar en cuáles períodos de tiempo se reportan los mayores porcentajes de sobreendeudamiento directo. En el caso de las personas físicas se observa que el 65.2% de los montos atrasados estaban negociados por un período de 12 meses o menos, mientras que el 18.6% se debían vencer entre 13 y 24 meses. La proporción de los clientes individuales con atrasos se reduce a 4.2% cuando los préstamos fueron

otorgados de 25 a 36 meses, pero se incrementa a un 12% cuando deben pagar cuotas por más de 3 años.

En cuanto a los negocios registrados formalmente que tomaron préstamos en instituciones financieras y que no han pagado desde hace más de 90 días se encuentran dos grupos con mayor magnitud. Por un lado, aquellos (31.3%) que tomaron créditos a más de 3 años y, por otro lado, los que lo hicieron en un período de un año o menos (55%). Los propietarios de microempresas que establecieron períodos entre 13 y 36 meses para pagar sus deudas y no las han honrado en el tiempo estipulado representan el 13.7% de la totalidad de las personas jurídicas que están en condiciones de sobreendeudamiento directo.

**Tabla 21. Plazo de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según Tipo de Clientes con Sobreendeudamiento Directo. (Distribución Porcentual)**

<b>Monto</b>	<b>Personas Jurídicas</b>	<b>Personas Físicas</b>	<b>Total</b>
<b>12 meses o menos</b>	55.0	65.2	65.1
<b>13 a 24 meses</b>	4.3	18.6	18.5
<b>25 a 36 meses</b>	9.4	4.2	4.2
<b>Más de 36 meses</b>	31.3	12.0	12.1
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.			

Los préstamos que se registraron con un atraso superior a los 90 días tienen aún saldos adeudados que representan más del 75% del balance original en el caso de las personas jurídicas (73.9%) y el 39.9% en las personas físicas. A pocos préstamos (4.1%) de negocios formales le resta menos del 25% para pagar la totalidad de la deuda y algunos (9.1%) tienen pendiente entre el 26% y el 50% del monto desembolsado.

Los clientes individuales que están en condiciones de sobreendeudamiento directo registran diversos porcentajes pendiente de pago de sus créditos. Cuatro de cada diez (39.9%) aún debe más del 75% del préstamo, mientras que un 21.8% tiene pendiente entre el 51% y un 75% y una proporción casi similar (20.2%) ha dejado de pagar alrededor del 26% al 50% del préstamo que le otorgó una entidad financiera.

Lo expuesto previamente puede indicar que se presentaron circunstancias imprevistas que no permitieron a los clientes, por un lado, cumplir con sus compromisos cabalmente en el tiempo estipulado, o que asumieron deudas por encima de su capacidad de pago, o que tomaron varios créditos con intención de hacer malabares con el dinero o que, por otro lado, los oficiales de negocio no evaluaron todos los elementos que permitieran calzar el monto del préstamo con el flujo de recursos del cliente y así prevenir una situación de sobreendeudamiento.

En ese sentido, las instituciones de microfinanzas deben velar por establecer políticas internas para reducir el riesgo de sobreendeudamiento de sus clientes y mejorar la calidad de sus carteras de crédito.

**Tabla 22. Porcentaje Adeudado de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según Tipo de Cliente con Sobreendeudamiento Directo. (Distribución Porcentual)**

<b>Porcentaje adeudado</b>	<b>Personas Jurídicas</b>	<b>Personas Físicas</b>	<b>Total</b>
<b>Menor o igual al 25%</b>	4.1	18.1	18.1
<b>Del 26% al 50%</b>	9.1	20.2	20.1
<b>Del 51% al 75%</b>	13.6	21.8	21.7
<b>Más del 75%</b>	73.2	39.9	40.1
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

### c) Relación con entidades comerciales

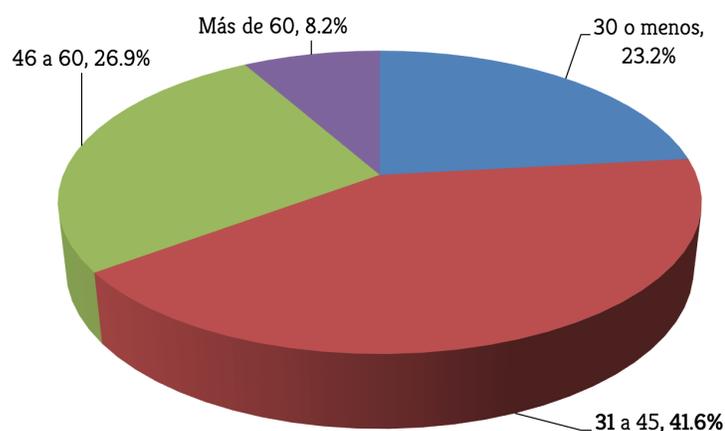
También las personas sobre endeudadas asumen compromisos con entidades comerciales, donde adquieren mercancías, maquinarias y equipos para sus negocios y para sus hogares y, en muchos casos, se endeudan y no cumplen los pagos acordados. Tal es el caso de 137,144 hombres y mujeres (32.4%) que también no habían realizado pagos a sus cuentas comerciales en los últimos 90 días.

Indagando sobre las características socio demográficas de las personas con crédito comercial que tienen sobreendeudamiento directo se observa que la mayoría son mujeres (54.6%) en comparación con la proporción de hombres que tiene crédito (45.4%). Así mismo, dos de cada tres clientes comerciales (68.5%) tienen edades comprendidas entre 31 y 60 años. Pocas personas mayores de 60 años (8.2%) asumen compromisos para adquirir bienes y servicios, en tanto que el 23.2% de los que están sobre endeudados con entidades comerciales tienen 30 años o menos.

Por otro lado, nueve de cada diez personas jurídicas (92.9%) que han tomado

crédito con entidades comerciales y están incumpliendo sus compromisos de pago por más de 90 días tienen más de tres años operando en el mercado. De éstos, más de la mitad (55.4%) tiene entre 3 y 10 años y un 37.5% tiene más de 10 años de funcionamiento. Sólo el 7.1% de los negocios formalizados correspondían al grupo de sobreendeudamiento directo con entidades comerciales.

11. Edad de los Clientes con Deudas Comerciales



**d) Impacto en los ingresos familiares**

Un aspecto que llama a preocupación es que siete de cada diez personas sobre endeudadas (71.1%) tienen ingresos mensuales estimados menores a 15 mil pesos dominicanos y un 18.1% está en el rango de RD\$15,001 a RD\$45,000. Si agregamos ambos grupos se observa que nueve de cada diez hombres y mujeres (89.9%) que tienen sus préstamos con atrasos de más de 90 días tienen ingresos inferiores a 50 mil pesos<sup>26</sup> al mes.

Una menor proporción (2.7%) eran prestatarios con ingresos mensuales superiores a los RD\$150,000 y también tenían préstamos con instituciones financieras con atrasos superiores a los 90 días.

**Tabla 23. Ingresos Mensuales de los Clientes con Sobreendeudamiento Directo según Sexo (Distribución Porcentual)**

<b>Monto en RD\$</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Total</b>
<b>Hasta 15,000</b>	<b>79.3</b>	<b>65.2</b>	<b>71.1</b>
<b>15,001 a 45,000</b>	<b>13.9</b>	<b>22.3</b>	<b>18.8</b>
<b>45,001 a 75,000</b>	<b>3.4</b>	<b>4.9</b>	<b>4.2</b>
<b>75,001 a 150,000</b>	<b>2.1</b>	<b>4.0</b>	<b>3.2</b>
<b>Más de 150,000</b>	<b>1.4</b>	<b>3.6</b>	<b>2.7</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.</b>			

A algunos clientes con sobreendeudamiento directo se les estimaron ingresos mensuales ente RD\$45,001 y RD\$75,000 y para otros (3.2%) se consideró que estaban en la escala de RD\$75,001 a RD\$150,000.

<sup>26</sup> Al 31 de junio de 2019 la tasa de cambio era de US\$1 por RD\$50.8, siendo RD\$50,000 equivalente a US\$984.25.

Al relacionar esos ingresos con las cuotas que deben pagar por sus préstamos se encontró que sólo el 42.7% de los clientes tenían pagos mandatorios correspondientes a menos del 25% de sus ingresos, mientras que un 21.3% de los casos las cuotas estaban en el rango del 25% al 50% de los ingresos de los prestatarios. Uno de cada diez de los que presentan sobreendeudamiento directo (11.1%) tenían que cubrir el pago de sus créditos con montos que correspondían entre el 51% y el 75% de sus ingresos y para otros (7.6%) esa cuota abarcaba casi la totalidad de sus recursos, pues estaba entre el 76% y 100% de los ingresos generados al mes. Incluso un grupo de hombres y mujeres (17.1%) tenían pagos mandatorios de sus préstamos superiores al 100% de los ingresos estimados que generaban mensualmente, lo que de manera evidente apuntaba

a la necesidad de obtener más recursos para poder hacer frente a sus compromisos o no pagar.

Pero además de constatar el sobreendeudamiento directo de los clientes de entidades financieras y comerciales con montos iguales o menores a RD\$750 mil es importante evidenciar aquellos que se encuentran en riesgo de incurrir en una situación de incumplimiento de sus compromisos con las deudas contraídas con montos, plazos y pagos mandatorios diferentes .

12. Monto de la Cuota como Porcentaje del Ingreso Mensual del Deudor



## 2. Riesgo de Sobreendeudamiento Directo

Uno de los aspectos fundamentales para evitar una situación de sobreendeudamiento es identificar previamente las condiciones o factores que pueden incidir en el riesgo de incumplimiento con las deudas financieras de una institución o entidad comercial. Para los fines de este estudio el “riesgo de sobreendeudamiento directo” se considerará como la expectativa razonable de que el sujeto de crédito tiene altas probabilidades de incumplir los compromisos contraídos de un modo crónico y no coyuntural, al coincidir variables que anticipan esa incapacidad.

Los indicadores utilizados para medir el riesgo de sobreendeudamiento y con los

cuales se construyó un índice de riesgo son los siguientes:

- mora de más de 30 días y menos de 90 días
- cantidad de créditos vigentes,
- el incremento en la cantidad de créditos vigentes,
- la cantidad de instituciones con relación crediticia simultánea, y
- los incrementos de los saldos pendientes en los últimos 6 meses.

A partir de la combinación y valoración de estos indicadores se determinaron los diferentes niveles convencionales de sobreendeudamiento, según se establece a continuación:

<b>Cuadro No.1</b>		
<b>Criterio de evaluación</b>	<b>Hallazgo</b>	<b>Valor</b>
<b>Mora</b> Medido en base a los días de atraso en alguno de sus créditos	0 a 30 días	0
	31 a 90	1
	Más de 90*	
<b>Cantidad de créditos</b> Número de créditos activos por deudor	1 crédito	0
	2 créditos	1
	3 o más créditos	2
<b>Incremento del número de crédito</b> Considerando los últimos 6 meses incremento en la cantidad de créditos vigentes por deudor	0 crédito	0
	1 crédito	1
	2 créditos	1
	3 o más créditos	2
<b>Instituciones con relación Crediticia</b> Basado en la cantidad de instituciones con las que el deudor tiene créditos activos	1 institución	0
	2 instituciones	1
	3 o más instituciones	2
<b>Incremento del saldo activo</b> Relacionado al porcentaje incrementado del saldo adeudado en los últimos 6 meses	Del 0 al 10%	0
	Del 10.01 a 30 %	1
	Más del 30%	2
* Aquellos deudores que presentan atraso de más de 90 días, se consideran en sobreendeudamiento directo.		

La sumatoria de los diferentes indicadores permitió construir el índice de riesgo según el detalle siguiente:

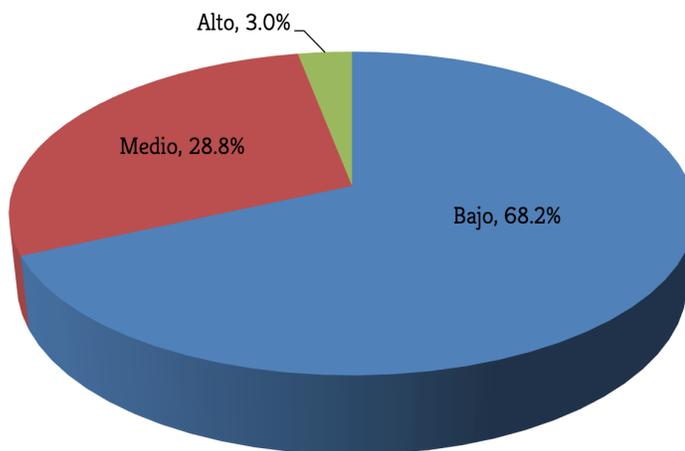
- Riesgo bajo: de 0 a 3 puntos
- Riesgo medio: de 4 a 6 puntos
- Riesgo alto: de 7 a 9 puntos

Estas categorías se utilizan de manera convencional, aunque cada institución financiera o entidad comercial puede tener otras. Para los fines de este estudio se define “Riesgo alto” como una alta probabilidad de que el deudor transite hacia un estadio de sobreendeudamiento directo en un periodo no mayor de 6 meses. “Riesgo medio”, por su parte, se define como una probabilidad relativamente intermedia de que el deudor transite hacia un estadio de

sobreendeudamiento directo en un periodo no mayor de 6 meses, mientras que en “Riesgo bajo” se considerarán aquellos casos en los que no se observan indicios de riesgo inminente de sobreendeudamiento directo.

Desglosando todos los datos de los clientes con préstamos en entidades financieras se identificaron 602,772 casos en condiciones de riesgo de sobreendeudamiento, de los cuales 18,272 estaban en riesgo alto (3%), en tanto que 173,379 se encontraban en riesgo medio (28.8%). La mayoría de los casos (411,121), que representan el 68.2%, no presentan señales de riesgo en el corto plazo.

13. Niveles de Riesgo de Sobreendeudamiento de los Clientes de Instituciones Financieras



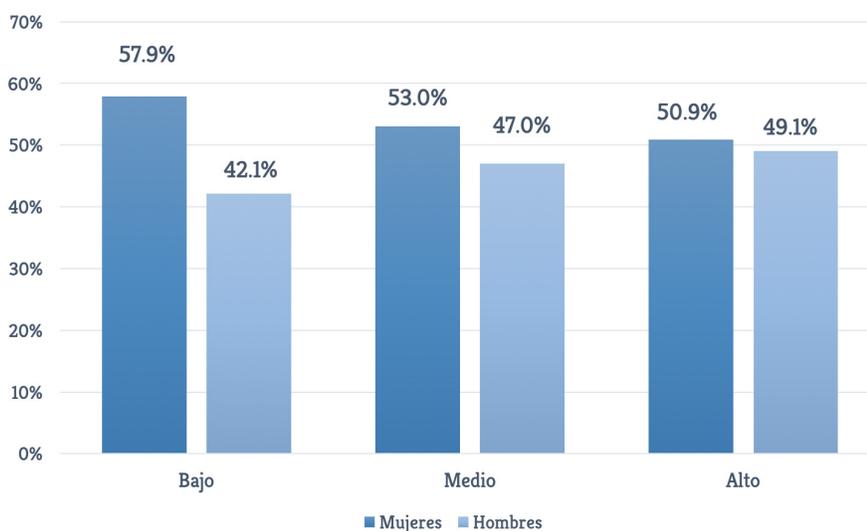
**a) Perfil del cliente con riesgo de sobreendeudamiento**

Algunas de las características de los clientes con riesgo de sobreendeudamiento revelan que la proporción de mujeres y de hombres es casi similar (50.9 vs. 49.1, respectivamente) en el grupo de riesgo alto. En cambio, las mujeres lideran el grupo de riesgo bajo (57.9%), posiblemente por una actitud de mayor precaución para asumir compromisos financieros, en tanto que el 42.1% de los clientes en ese grupo de riesgo bajo son hombres. Aquellos que pertenecen

al grupo de riesgo medio tienen una proporción casi similar de ambos sexos, pues 53% son mujeres y 47% son hombres.

En cuanto a la edad de los clientes se evidencia que menos jóvenes con 30 años o menos (19.9%) están en riesgo alto de incumplir sus obligaciones financieras con relación a los grupos adultos de 31 a 45 años (44.6%) o de 46 a 60 años (29.9%). Pocas personas con más de 60 años (5.6%) están en condición de riesgo alto de no cubrir sus deudas a muy corto plazo.

**14. Niveles de Riesgo de Sobreendeudamiento de los Clientes según Sexo del Cliente con Crédito**



Así mismo, se puede notar que en el grupo de riesgo bajo hay más clientes jóvenes (24%) en comparación con los demás grupos de riesgo medio y alto, posiblemente con el interés de no afectar su historial crediticio o porque es un grupo con menor acceso al financiamiento.

**Tabla 24. Edad del Cliente por Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento.  
(Distribución Porcentual)**

Años	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>30 años o menos</b>	24.0	20.0	19.9	22.7
<b>De 31 a 45</b>	34.9	40.9	44.6	36.9
<b>De 46 a 60</b>	29.1	31.0	29.9	29.7
<b>Más de 60</b>	12.0	8.1	5.6	10.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

También una mayor proporción (12%) de personas del grupo etario de más de 60 años tienen un riesgo inexistente o muy reducido de atraso, lo que sugiere que en la medida en que se incrementa la edad se tiene una actitud más precavida por lo que se asumen menos compromisos financieros. En adición, muchas instituciones financieras no otorgan crédito a personas mayores de 65 años, lo que reduce la participación de éstos en las carteras de crédito de las entidades.

Evaluar los niveles de riesgo de sobreendeudamiento de los clientes en función a su ingreso estimado arroja que el grupo de riesgo bajo está conformado por casi nueve de cada diez personas físicas (87.2%) con ingresos de RD\$15,000 pesos o menos, mientras que el 9.8% recibe mensualmente entre 15 mil y 45 mil pesos. La participación de los clientes con ingresos superiores a los RD\$45,000 es significativamente inferior (3.1%). Una explicación plausible de ese comportamiento es que las personas de menos ingresos quieren cumplir sus compromisos de pago con las entidades, pues si se cierran las puertas con un mal historial crediticio solo tendrían como alternativa los prestamistas informales con tasas de interés muy onerosas en comparación con las demás entidades financieras.

Por su parte, la mitad de los clientes (54.7%) que forman parte del grupo de riesgo medio de sobreendeudamiento tienen salarios hasta 15 mil pesos, y un

28.2% obtiene recursos desde 15 mil hasta 45 mil pesos al mes. En la medida en que los ingresos aumentan la proporción de clientes disminuye: 8.2% entre RD\$45,001 a RD\$75,000; 4.6% para los ingresos de RD\$75,001 a RD\$150,000; y un 4.0% para los que tienen más de RD\$150,000.

Es interesante observar que en el grupo de riesgo alto de sobreendeudamiento es que hay una mayor proporción de clientes (9.5%) que tienen ingresos estimados sobre RD\$75,000. Posiblemente muchas veces los clientes asumen compromisos contando con la disponibilidad de recursos y ante un hecho eventual se encuentran en una situación en que no pueden atender sus compromisos financieros. Dentro de los clientes clasificados como de alto riesgo de sobreendeudamiento es que hay una menor proporción de clientes (45.3%) con ingresos estimados iguales o inferiores a 15 mil pesos mensuales en comparación con los demás grupos de riesgo de sobreendeudamiento.

**Tabla 25. Estimación de los Ingresos de los Clientes según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual)**

Ingresos en RD\$	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>15,000 o menos</b>	<b>87.2</b>	<b>54.7</b>	<b>45.3</b>	<b>76.5</b>
<b>De 15,001 a 45,000</b>	<b>9.8</b>	<b>28.5</b>	<b>35.3</b>	<b>15.9</b>
<b>De 45,001 a 75,000</b>	<b>1.6</b>	<b>8.2</b>	<b>9.9</b>	<b>3.7</b>
<b>De 75,001 a 150,000</b>	<b>0.9</b>	<b>4.6</b>	<b>4.8</b>	<b>2.1</b>
<b>Más de 150,000</b>	<b>0.6</b>	<b>4.0</b>	<b>4.7</b>	<b>1.7</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Si los préstamos fueron obtenidos como personas jurídicas se observa que más empresas con más tiempo de operación en el mercado están en condición de riesgo alto, que las que tienen menos años de funcionamiento. Así, sólo el 9.1% de las empresas de alto riesgo tienen menos de 3 años de operación, mientras que el 46.2% de las que están en esa condición tiene más de 10 años con sus puertas abiertas al público.

En el otro extremo, uno de cada cinco de los negocios formales (21.1%) que accedieron a financiamiento y están al día con el pago de sus préstamos o tienen atrasos

inferiores a 30 días han operado durante un período inferior a 3 años, en tanto que el 48.% tiene de 3 a 10 años y el 30.6% tiene más de 10 años. Si observamos en su conjunto la antigüedad de la empresa con relación a los niveles de sobreendeudamiento se puede deducir que los dueños de negocios en su inicio tienden a cumplir sus compromisos financieros más cabalmente que los que tienen más tiempo de funcionamiento, quizás porque los inicios son más difíciles y es imprescindible cuidar el historial crediticio de la empresa.

Tabla 26. Antigüedad de la Empresa por Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual)

Tiempo de funcionamiento	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>Menos de 3 años</b>	21.1	11.5	9.1	18.0
<b>De 3 a 10 años</b>	48.4	47.8	44.7	48.1
<b>Más de 10 años</b>	30.6	40.7	46.2	33.9
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

**b) Relación con entidades financieras**

Se observan claras diferencias en el comportamiento de los clientes según sus niveles de riesgo de sobreendeudamiento y la cantidad de préstamos activos en diferentes instituciones financieras. Casi todos los clientes (98.1%) en condiciones de riesgo alto de incumplimiento de sus compromisos financieros tienen 3 o más préstamos activos a la vez y el 1.9% de ese grupo tiene 2 créditos.

Lo contrario ocurre con los clientes que forman parte del nivel de riesgo bajo. Siete de cada diez (70.9%) tiene un crédito activo, mientras que un 23.9% tiene 2 préstamos y un 5.2% tiene 3 o más créditos, y la probabilidad de incumplir con los compromisos

contraídos es baja.

En el grupo de riesgo medio se observa que siete de cada diez personas (71.8%) tiene 3 o más créditos a la par, en tanto que el 19.7% tiene 2 créditos y apenas un 8.6% es que tiene un solo compromiso financiero.

La crítica situación de quienes se encuentran en riesgo de sobreendeudamiento es que toman más créditos para salir de sus deudas. Así se observó que los clientes con riesgo alto de sobreendeudamiento habían aumentado en los últimos 6 meses la cantidad de compromisos con otras entidades financieras. Poco más de dos de cada tres clientes (35.3%) habían accedido a 3 o más créditos, en tanto que el 64.7% había obtenido 1 o 2 créditos.

**Tabla 27. Cantidad de Préstamos Financieros Vigentes según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento (Distribución Porcentual)**

Cantidad de préstamos	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>1 crédito</b>	70.9	8.6	-	50.8
<b>2 créditos</b>	23.9	19.7	1.9	22.0
<b>3 o más créditos</b>	5.2	71.8	98.1	27.2
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

En el otro extremo se encuentran los de riesgo bajo de endeudamiento, donde apenas el 1% había incrementado sus relaciones crediticias con 3 o más préstamos, mientras la mayoría (71.3%) no habían establecido nuevos contactos con otras instituciones financieras. De ese grupo, el 28.6% aumentó su cantidad de créditos.

En el grupo intermedio se observa que poco más de un tercio de los clientes (36%) no había contraído compromisos financieros con ninguna otra entidad, mientras que más de la mitad (58.2%) decidieron solicitar otros préstamos e incluso algunos (5.8%) llegaron a endeudarse con tres o cuatro créditos a la vez.

El incremento en la vinculación con diversas instituciones financieras también se refleja en el saldo de la deuda, pues quienes tienen alta probabilidad de incumplir sus compromisos (85.9%) aumentaron sus deudas en más de un 30% en el período de diciembre 2018 a junio 2019. Esa proporción es significativamente menor en el grupo de riesgo bajo de sobreendeudamiento, donde el 18.2% aumentó el monto de su deuda en más del 30%, mientras que la mayoría (80.7%) no incrementó su saldo en los seis meses estudiados.

**Tabla 28. Incremento en la Cantidad de Créditos Financieros y en el Saldo de la Deuda de los Clientes según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento (Distribución Porcentual)**

Aumento	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>Aumento en la cantidad de créditos</b>				
Sin incremento	71.3	36.0	-	59.0
1 o 2 préstamos	28.6	58.2	64.7	3.2
3 o más préstamos	1.0	5.8	35.3	2.8
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Aumento en el saldo de las deudas</b>				
Hasta el 10%	80.7	71.1	6.5	75.7
Del 10.01 al 30%	1.1	3.4	7.5	1.9
Más del 30%	18.2	25.5	85.9	22.4
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Al desagregar los datos de aquellos clientes que tienen riesgo de sobreendeudamiento y tomando en consideración que muchos de ellos han tomado más de un crédito se identificó el préstamo otorgado con mayor tiempo de atraso. Se encontró que casi la mitad de los clientes (46.5%) con alto riesgo de sobreendeudamiento presentarán atrasos en sus préstamos por montos iguales o menores a 50 mil pesos, mientras que uno de cada cuatro (24.6%) tiene altas probabilidades de atrasarse en su crédito por un monto entre 50 mil y 100 mil pesos. La proporción de clientes que posiblemente incumplan sus compromisos financieros disminuye en la medida en que aumenta el monto adeudado, pues en esa situación incierta se encuentra el 17.1% de clientes que recibieron entre 100 mil y 250 mil pesos en condición de crédito y el 11.9% de los que

tuvieron desembolsos por montos mayores a 250 mil pesos.

El grupo de riesgo medio de sobreendeudamiento tiene un comportamiento casi similar a los de riesgo alto, pues mantienen alta similitud en la proporción de casos que pudieran fallar a la hora de tener que pagar según el monto desembolsado de sus préstamos.

Sin embargo, la situación es diferente con los de riesgo bajo, pues dos de cada tres clientes (66.2%) de este grupo presentan poca incertidumbre a la hora de honrar los 50 mil pesos o menos que le otorgaron en calidad de crédito, proporción que va disminuyendo en la medida en que los montos son mayores.

**Tabla 29. Monto del Préstamo Financiero con Mayor Atraso según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual)**

Monto	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>RD\$50,000 o menos</b>	<b>66.2</b>	<b>47.8</b>	<b>46.5</b>	<b>60.3</b>
<b>De RD\$50,001 a RD\$100,000</b>	<b>17.2</b>	<b>20.4</b>	<b>24.6</b>	<b>18.3</b>
<b>De RD\$100,001 a RD\$250,000</b>	<b>10.5</b>	<b>17.1</b>	<b>17.1</b>	<b>12.6</b>
<b>Más de RD\$250,000</b>	<b>6.2</b>	<b>14.7</b>	<b>11.9</b>	<b>8.8</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

A la vez surge la pregunta de si el riesgo de sobreendeudamiento está relacionado con los plazos en que se otorgan los préstamos. Los datos recopilados en la Tabla 30 indican que no hay diferencias significativas, pues seis de cada diez clientes de los diferentes niveles de sobreendeudamiento acordaron pagar sus préstamos en un período de 12 meses o menos y presentan diferentes niveles de riesgo.

Así mismo, las proporciones de casos se comportan casi igual al margen del tiempo de contratación de los préstamos, lo que puede sugerir que la variable plazo no es tan relevante a la hora de determinar la probabilidad de incumplimiento del cliente de una institución financiera.

**Tabla 30. Plazo de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento**

Plazo	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
12 meses o menos	67.8	65.1	68.2	67.1
13 a 24 meses	23.7	20.9	21.2	22.8
25 a 36 meses	4.3	7.4	6.3	5.2
Más de 36 meses	4.2	6.7	4.2	4.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Los balances pendientes de pago que tienen los clientes que han recibido crédito financiero difieren según el nivel de riesgo de sobreendeudamiento. Más de la mitad de los deudores (51.7%) con bajo riesgo de incumplimiento de sus pagos adeudan más del 75%, y alrededor de uno de cada cuatro (26.7%) tiene pendiente pagar entre el 51% y el 75% del monto de su préstamo. Ese porcentaje se reduce al 14.9% con aquellos que adeudan entre el 26% y el 50% y es aún menor (6.7%) para los que recibieron préstamos y tienen adeudado el 25% o menos del monto desembolsado.

El grupo de riesgo alto de sobreendeudamiento tiene casi un tercio de los casos (32.8%) con clientes que aún tienen pendiente de pagar más del 75% de sus préstamos, en tanto que el 28.3% de esos clientes deben entre el 51% y el 75% de lo recibido. Una proporción casi similar (24.7%) debe aún honrar los compromisos contraídos por montos que oscilan entre el 26% y el 50% de la cantidad desembolsada por la institución financiera y apenas un 14.2% de aquellos con alta probabilidad de incumplimiento tienen que pagar el 25% o menos de su deuda.

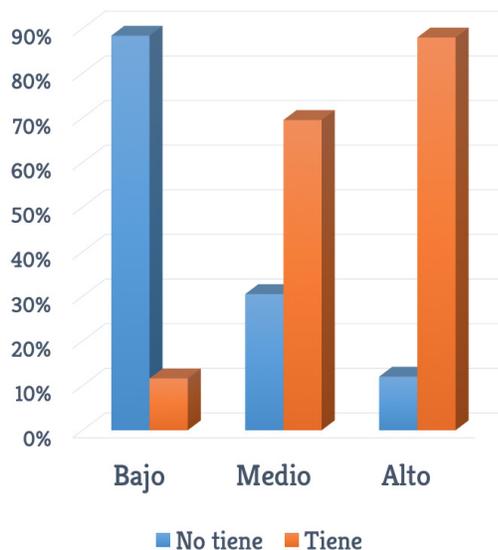
**Tabla 31. Porcentaje Adeudado de los Préstamos Financieros con Mayor Atraso según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento**

Porcentaje Adeudado	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>Menor o igual al 25%</b>	6.7	8.7	14.2	7.5
<b>Del 26% al 50%</b>	14.9	18.9	24.7	16.4
<b>Del 51% al 75%</b>	26.7	27.7	28.3	27.0
<b>Más del 75%</b>	51.7	44.6	32.8	49.1
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

Un aspecto adicional es que la proporción de deudores en riesgo alto (88.0%) que poseen tarjeta de crédito activa es mayor que los que tienen riesgo medio (69.5%) o riesgo bajo (11.8%). Esto puede sugerir que la limitada oferta de educación financiera que capacite para un mejor manejo de los recursos crediticios conjuntamente con la alta e insistente oferta de las entidades reguladas para adquirir este producto pueden motivar a los clientes al uso de las tarjetas de crédito sin tomar en consideración su flujo de ingresos regulares y su capacidad de pago.

**15. Tenencia de Tarjetas de Crédito según Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento**



**c) Impacto en los ingresos personales**

Como se pudo constatar previamente, más clientes que pertenecen al grupo de bajo riesgo de endeudamiento tienen ingresos inferiores o iguales a 15 mil pesos en comparación con los de riesgo alto de sobreendeudamiento, quienes asumen más compromisos financieros en la medida en que tienen mayor disponibilidad de recursos. Al margen de los ingresos estimados para los hombres y mujeres clientes reportados al buró de crédito es interesante conocer cómo los pagos mandatorios establecidos entre el cliente y la entidad financiera inciden en los ingresos personales.

Dichos préstamos tienen que ser honrados con pagos regulares según las condiciones específicas de cada desembolso. En ese sentido, se evidencia que el monto de la cuota representa menos del 25% de sus ingresos para cuatro de cada diez clientes

(39.7%) que están en una situación de riesgo bajo, mientras que un 33.3% destina entre el 25 al 50% de sus ingresos para pagar sus créditos. Otro grupo de clientes (27%) tiene que destinar más del 50% de sus ingresos a pagar el compromiso contraído con una institución financiera e incluso, en algunos casos (8.8%), la cuota representa más de la totalidad de los recursos que generan mensualmente.

Entre los clientes de riesgo medio de sobreendeudamiento se evidencia una tendencia de que los recursos que tienen que disponer para el pago de sus cuotas regulares representan entre el 76% y el 100% en el 13.3% de los casos y más del 100% en uno de cada cuatro clientes (24.6%) de este grupo. Apenas un 14% declaró que su cuota es menor al 25% de sus ingresos y para uno de cada cuatro (25.6%) estaría entre el 25% y el 50% de los recursos que dispone al mes.

**Tabla 32. Monto de la Cuota como Porcentaje del Ingreso de los Clientes con Deudas Financieras según el Nivel de Riesgo de Sobreendeudamiento. (Distribución Porcentual)**

Cuota/ingreso	Nivel de Riesgo			Total
	Bajo	Medio	Alto	
<b>Menor al 25%</b>	39.7	14.9	9.5	31.6
<b>De 25% al 50%</b>	33.3	25.6	22.3	30.7
<b>De 51% al 75%</b>	12.7	21.6	21.4	15.5
<b>De 76% al 100%</b>	5.5	13.3	15.2	8.1
<b>Más del 100%</b>	8.8	24.6	31.6	14.1
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de informaciones de Data Crédito.

La situación es más crítica para los que tienen riesgo alto de sobreendeudamiento, pues tres de cada diez clientes (31.6%) tienen alta probabilidad de no cumplir con sus compromisos, dado que la cuota sobrepasa la totalidad de sus ingresos y el otro tercio (36.6%) tiene que disponer de más de la mitad de sus recursos para pagar los compromisos de las deudas contraídas con diferentes instituciones financieras.

De manera colectiva, se encuentra que el 31.6% de los clientes con préstamos financieros tienen compromisos de pagos mandatorios que representan menos del 25% de sus ingresos y para el 30.7% esos montos ascienden hasta la mitad de sus recursos. Un grupo menor (15.5%) tiene que realizar pagos entre el 51% y el 75% de sus ingresos y para algunos (8.1%) las cuotas de pago representan entre el 76% y el 100% de sus ingresos. En peor situación está el 14.1% de los clientes, pues tienen que pagar un monto mayor a todos los ingresos que obtienen en un período determinado.

En adición a los tipos de clientes antes analizados, aquellos que tienen atrasos en sus deudas superiores a los 90 días (sobreendeudamiento directo) y aquellos que por una combinación de factores tienen probabilidad de incluir con sus pagos (riesgo de sobreendeudamiento), están los clientes que están cumpliendo regularmente y sin atrasos con sus compromisos aunque con dificultades, como se explicará a continuación.

### 3. Sobreendeudamiento Calificado

El sobreendeudamiento calificado es aquel en que el deudor cumple con los pagos programados, pero a expensas de reducir sus activos o afectar la calidad de vida de la familia o los flujos ordinarios del negocio. Este deudor no exhibe mora crónica alguna, pero puede exhibir un crédito con mora menor de 30 días. También puede exhibir algunas de las otras características típicas analizadas en el riesgo de sobreendeudamiento directo en cuanto al número de créditos e instituciones acreedoras con las que se relaciona e incluso el incremento de sus balances.

Este tipo de clientes no es posible detectarlos a través de la mora en el buró de crédito, pues pagan regularmente sus compromisos. Para analizar esta tipología de sobreendeudamiento fue necesario identificar en la base de datos de algunas instituciones que ofrecen crédito a aquellos clientes que no exhiben mora o exhiben como máximo mora de hasta 30 días en un solo crédito, pero que sí exhiben algunas de las características de riesgo medio o alto definidas de los clientes en riesgo de sobreendeudamiento.

A partir de estos criterios se realizaron 5 grupos focales<sup>27</sup> con clientes de diversas instituciones y con características diferentes en cuanto al sexo, edad, nivel socio-económico,

<sup>27</sup> Los grupos focales son una técnica de investigación cualitativa que permite recopilar información sobre un tema mediante el diálogo entre sus diferentes miembros.

tipo de actividad de sus negocios, montos de préstamos y condiciones de pago. Todos los integrantes indicaron que en algún momento de su vida habían tenido situaciones de sobreendeudamiento, sin poder cumplir con sus compromisos de pago.

Las dinámicas de discusión se basaron en dos temas de diálogo: ¿por qué se sobreendeuda la gente? y ¿cuáles estrategias utilizan para hacer frente a sus compromisos financieros a pesar de tener riesgo de sobreendeudamiento? A partir de las experiencias de los participantes se establecieron las discusiones donde cada miembro del grupo expuso su situación y los mecanismos utilizados para no tener atrasos en sus pagos en el momento en que se celebraron los grupos focales. Los resultados de esas reuniones se han organizado para poder caracterizar las estrategias que utilizan estos clientes a fin de cumplir con sus compromisos con las entidades prestamistas.

Por un lado, consideraron que muchas veces hay que tomar más crédito que la capacidad de pago del cliente a sabiendas que no se va a poder cumplir con los compromisos por situaciones de causa mayor, como puede ser una enfermedad propia o de otra persona vinculada familiarmente. También cuando ocurre un problema familiar que se deba resolver de inmediato (por ejemplo, buscar el dinero para pagar una fianza para un familiar privado de la libertad) o cuando por la condición de garante de un familiar o amigo tienen que asumir una deuda porque

no fue pagada.

Además, según declararon, se incurre en sobreendeudamiento cuando no hay un manejo financiero adecuado del negocio, ya sea desviando el dinero del pago de la cuota para otros fines, tales como gastos personales o ayudas a familiares. En algunos casos expusieron que sus gastos eran mayores a sus ingresos, por lo que debían hacer malabares para conseguir recursos de diferentes lugares que les permitieran mantener su nivel de vida y “darnos los gustos que creíamos que nos merecíamos”.

Así mismo, consumir con las tarjetas de crédito por encima de la capacidad de pago del cliente conlleva una situación de sobreendeudamiento. Varios de los participantes indicaron que tomaron las tarjetas de crédito que les ofrecieron las instituciones financieras y compraron bienes y servicios sin control, “como si no hubiera que pagarlas”, lo que les llevó a tener que financiarlas, luego no poder pagarlas dañando su historial crediticio y finalmente llegando a acuerdos de pago.

Incluso algunos hombres señalaron que el interés por agradar e impresionar a potenciales parejas conllevó un incremento en sus gastos regulares que financiaron a través de préstamos o del uso de la tarjeta de crédito. Luego se preguntaron en qué habían gastado tanto dinero y se dieron cuenta de la mala práctica que tenían con el manejo de sus finanzas.

Esa falta de organización y control del gasto personal y del negocio les llevó a una situación de tener que recurrir a diferentes fuentes de financiamiento, tomando dinero prestado a una institución o a un prestamista para pagar a otra entidad financiera o a otro prestamista. Así se encontraron con varios créditos a la vez y un escenario insostenible a nivel financiero, estresante a nivel personal y que, incluso, había conllevado el deterioro de sus relaciones de pareja.

Algunas personas indicaron que la falta de planificación, de tener un objetivo específico de lo que iban a realizar con los recursos que solicitaban a las entidades financieras y una sobrevaloración de su capacidad de pago implicó en ocasiones no cumplir con sus compromisos contraídos con instituciones financieras o con prestamistas informales.

Otros participantes expresaron que sus negocios iban muy bien y se presentaron fenómenos exógenos que afectaron su capacidad de generar ganancias, por lo que incumplieron sus compromisos de pago. También algunos propietarios de microempresas indicaron que la dinámica de pago de sus negocios afecta el flujo de caja por los atrasos de los clientes en los pagos a tiempo, como es el caso de los colegios cuando los padres se atrasan en los pagos de las mensualidades y eso afecta la capacidad de los propietarios para hacer frente a sus obligaciones financieras. Además, se quejaron

de que conceden créditos a los clientes por un período determinado y éste se extiende por más tiempo, dificultando la capacidad de programar y cumplir con los pagos como habían determinado.

Por otro lado, todos los participantes indicaron que cumplen con sus compromisos contraídos a costa de sacrificios personales o familiares, e incluso en algunos casos descapitalizando los negocios. En ese sentido han utilizado diferentes estrategias para salir de sus situaciones de sobreendeudamiento y estar en la actualidad cumpliendo con sus pagos de manera regular o con un mínimo nivel de atraso.

Así, algunos indicaron que han tenido que limitar los gastos personales y familiares que eran usuales, pero no imprescindibles, tales como salir a comer fuera del hogar, hacer regalos a algún familiar o amigo, restringir los viajes de turismo interno o externo, comprar accesorios, ropa y artículos de vestir, entre otras cosas.

También hicieron reducciones en los gastos del hogar, como eliminar la ayuda en las tareas domésticas, quitar servicios de telecomunicaciones (televisión por cable, internet y teléfonos), reducir el consumo de combustibles y tratar de manejar las finanzas del hogar en su mínima expresión. Incluso algunos expresaron que introdujeron nuevos hábitos alimenticios sustituyendo algunos alimentos por otros más económicos, reduciendo la cantidad de

comidas al día y el consumo de carne pocos días a la semana.

Para poder hacer frente a los compromisos contraídos previamente y que estaban con atrasos mayores a 90 días y sin probabilidad de encontrar otras fuentes de ingresos, algunos empresarios declararon que habían tenido que vender activos del negocio como maquinarias y equipos, solares, vehículos e incluso sus viviendas para enfrentar las deudas que tenían en atraso.

Con el interés de solucionar la caótica situación financiera de sobreendeudamiento algunos clientes indicaron que consiguieron préstamos para consolidar sus deudas, donde la institución financiera emitió los cheques a cada deudor y así ellos no tenían acceso al dinero que habían tomado en calidad de préstamo y éste se utilizaba para los fines previstos. Varios indicaron que como tenían un historial crediticio negativo les fue difícil acceder a nuevos financiamientos, por lo que valoraron positivamente algunos productos en el mercado que tienen como objetivo la normalización del historial crediticio de los clientes sobre endeudados.

Otra fuente de recursos que les ayudó a palear su situación financiera y volver a estabilizarse fueron los aportes de familiares, como la pareja o los padres, y que inyectaron recursos a sus finanzas personales o del negocio a través de dinero en efectivo, compra de mercancías y materias primas para surtir los negocios o el envío de transferencias

monetarias desde el extranjero.

Todos destacaron que la clave para pagar sus deudas anteriores y actuales ha sido la planificación de sus compromisos financieros ajustándolos a su capacidad de pago y al ciclo operativo del negocio, a fin de que coincidan los pagos con los ingresos de dinero. También el ahorro ha sido importante, pues ya no gastan todo lo que reciben ni por encima de sus capacidades, y pueden ir ahorrando el dinero de la cuota diariamente o semanalmente hasta completar el monto de la cuota del préstamo.

Una consecuencia de la situación de sobreendeudamiento que tuvieron los clientes participantes en los grupos focales ha sido una actitud de mayor precaución a la hora de contraer compromisos financieros. Algunos plantearon que tienen miedo de que tomar dinero prestado, a pesar de que ahora tienen una mayor capacidad para hacer frente a los compromisos financieros.

Por las declaraciones arrojadas por los participantes en los grupos focales revelan que los clientes están en una situación de sobreendeudamiento calificado, donde pagar la cuota del préstamo conlleva sacrificios personales y familiares con una reducción de la calidad y el nivel de vida.

## V. Monitoreo del Sobreendeudamiento en Microfinanzas

La preocupación por una gestión cada vez más transparente del sistema financiero ha generado que las autoridades monetarias establezcan controles diversos a las actividades de las instituciones financieras del país. La ley del Sistema Financiero y Monetario 183-02 dispone que la Junta Monetaria, el Banco Central de la República Dominicana y la Superintendencia de Bancos se encarguen de regular y fortalecer el sistema financiero con el establecimiento de normas que contribuyan a facilitar la supervisión, transparencia y eficiencia del sistema financiero dominicano. Para esos fines, se han establecido nuevas normas y reglamentos tales como el Reglamento de

Evaluación de Activos y el Reglamento de Microcrédito, entre otras normativas.

El tema del sobreendeudamiento explícitamente se trata en el Artículo 10 del Reglamento de Evaluación de Activos (REA),<sup>28</sup> y en el Reglamento de Microcrédito<sup>29</sup> de manera específica se aborda cuando su Artículo 15 reza: “Las entidades de intermediación financiera deben establecer políticas y procedimientos que permitan evitar y mitigar el riesgo de

28 Reglamento de Evaluación de Activos, Segunda Resolución de la Junta Monetaria del 28 de septiembre del 2017.

29 Reglamento de Microcrédito. Primera resolución de la Junta Monetaria del 17 de mayo del 2018.

sobreendeudamiento del deudor, tanto individual como a nivel del sistema financiero, asegurando que los límites y el monto de los créditos, estén acordes a los ingresos personales o los flujos provenientes de la actividad económica del deudor y su capacidad de endeudamiento. Párrafo: La Superintendencia de Bancos proporcionará diariamente a las entidades de intermediación financiera, la exposición consolidada del deudor en el sistema financiero, con base en las informaciones reportadas, el día anterior”.

De manera más amplia el Instructivo para la Aplicación del Reglamento de Microcrédito,<sup>30</sup> establece la necesidad de que las entidades de intermediación financiera adopten un sistema de monitoreo del sobreendeudamiento de sus deudores, estableciendo políticas crediticias, procedimientos y medidas explícitas para conocer las informaciones de los clientes y evitar las situaciones de sobreendeudamiento.

Dichos procedimientos deben incluir la revisión de las deudas totales del potencial prestatario y la evaluación de su capacidad de pago y de endeudamiento, incluyendo información del cónyuge, si forma parte del análisis, y de aquellos compromisos financieros con fuentes formales o informales que pudiera tener el cliente. Así mismo, establece que en las instituciones

financieras deben generarse reportes que permitan la segmentación del mercado, dar seguimiento a la evolución de calidad de la cartera de crédito y su mora histórica, entre otros factores de riesgo.

Estas disposiciones de las autoridades están enfocadas en evitar un sobreendeudamiento de los clientes, pero también de la cartera de crédito de las entidades de intermediación financiera. El sobreendeudamiento también tiene consecuencias importantes para las instituciones financieras en la medida en que el sentido social y compromiso de la responsabilidad social de la industria de las microfinanzas se limita en la medida en que la clientela presenta problemas económicos, sociales y psicológicos por no poder cumplir con sus compromisos de pago (Fith, 2014). Incluso un incumplimiento masivo puede conllevar un impacto financiero negativo a la institución crediticia y, además, generar un daño de reputación negativo.

En ese sentido, las instituciones financieras especializadas en microfinanzas, tanto las reguladas como las no reguladas, han tomado disposiciones para evitar sobre endeudar a los clientes, de manera tal que se otorguen los créditos en función a la capacidad de pago de los clientes sin excederla, propiciando charlas y cursos de educación financiera a los prestatarios para hacer conciencia de la necesidad del buen manejo de los recursos y de la gestión de los negocios, así como una diversidad de

30 Instructivo para la Aplicación del Reglamento de Microcrédito, aprobado mediante la Circular SB·No.010/14 del 3 de diciembre del 2014.

estrategias que le permitan cumplir con la misión social de estas entidades.

No obstante, el creciente número de instituciones oferentes de servicios financieros, especialmente de crédito, operan en un mercado que crece lentamente y se hace a la vez más competido. Los propietarios de negocios cuentan con una amplia oferta que los invita a tomar créditos con diversas facilidades, lo que puede incentivar a una situación de compromisos por encima de su capacidad de pago. Los datos revelan que existe un porcentaje significativo de clientes compartidos entre varias instituciones

El análisis de las memorias de los bancos especializados en microfinanzas no reflejaban evidencia empírica de un deterioro en la calidad de cartera en los años 2011 al 2014, pero ya se encontraban las simientes de que se pudiera estar gestando una situación de sobreendeudamiento en los clientes.<sup>31</sup>

En el período 2016 al 2018 la información reportada en los estados auditados publicados de esas entidades financieras especializadas en microfinanzas presenta algunas señales que pueden indicar que existe una situación de sobreendeudamiento de los clientes, pues el monto de préstamos castigados se ha

Tabla 33. Indicadores de Cartera de Crédito de Instituciones de Microfinanzas

Indicadores	2016	2017	2018
<b>Cartera Bruta al inicio del período</b>	20,821,833,808	22,628,045,458	23,755,405,552
<b>Cartera Bruta al final del período</b>	22,628,045,458	23,755,405,552	24,218,943,964
<b>Castigo en el período</b>	233,156,290	395,230,323	720,278,866
<b>Tasa crecimiento de cartera bruta</b>	8.7%	5.0%	2.0%
<b>Castigo/Cartera Final</b>	1.12%	1.75%	3.03%
<b>Mora&gt;90/Cartera al Cierre</b>	3.08%	5.10%	3.19%
Fuente: elaboración propia a partir de Estados Auditados de Bancos especializados en Microfinanzas			

y que unos niveles de endeudamiento no saludables por parte de las microempresas pueden ser dañinos tanto para entidades proveedoras de financiamientos como para los dueños de negocios.

incrementado anualmente, tanto en valores absolutos como en la proporción del castigo en relación con la cartera inicial de cada año.

31 Dávalos, Mario (2015): Sobreendeudamiento: ¿se satura el mercado dominicano?. Conferencia sobre Microfinanzas de la Red Dominicana de Microfinanzas (REDOMIF).

En el año 2016 se castigaron RD\$233.1 millones, el cual representó el 1.12% de la cartera inicial de ese año. El monto del castigo para el año 2017 fue de RD\$395.2 millones y en el 2018 sobrepasó los RD\$700 millones. La participación del monto castigado como proporción de la cartera inicial de cada año se incrementó de 1.75% en 2017 al 3.03% en el 2018.

Un aspecto relevante del análisis fue la identificación de la tendencia decreciente de la tasa de crecimiento de la cartera bruta en los 3 años estudiados. En el 2016 el crecimiento de cartera bruta fue 8.7% en relación con el año anterior, mientras que en el 2017 fue de 5% y para el 2018 bajó a 2%.

Diferentes elementos pueden ayudar a comprender lo anterior. Por un lado, algunos de los sectores más dinámicos de la economía (minería, telecomunicaciones, energía) no son altamente demandantes de empleo y lo que se ha incrementado es el empleo informal, con bajas remuneraciones y mucha inestabilidad. Eso puede explicar la percepción de un menor dinamismo del dinero en la calle, a la vez de un crecimiento económico menor en los últimos tres años con relación al quinquenio pasado.

Por otro lado, la tendencia de superar el nivel de la cartera cada año por parte de las entidades de microfinanzas puede estar conllevando a la pérdida de uno de los objetivos de estos programas: mantener la calidad de la cartera de crédito aplicando

metodologías de evaluación adecuadas que permitan otorgar créditos en montos y plazos acorde con el flujo de ingresos y la capacidad de pago del cliente para así mejorar las condiciones de vida de los prestatarios. Esto ha conllevado un intenso interés de colocación de los recursos financieros, aunque luego se ha incrementado la mora o los montos de los castigos de cartera.

Razones exógenas a las entidades financieras y a los clientes, así como otras de carácter interno de las instituciones y de los microempresarios pudieran estar confluendo conjuntamente en la situación antes planteada. Lo cierto es que el tema de sobreendeudamiento debe llamarnos a la reflexión, pues afecta tanto a los hombres y mujeres propietarios de micro negocios como a las instituciones financieras.

Lo más importante es identificar algunas señales de alerta que debemos tomar en consideración a la hora de otorgar un crédito, desde el lado de la institución financiera, o al momento de solicitar un préstamo, desde el lado del cliente.

Por un lado, las entidades de microfinanzas deben tomar en consideración:

- Establecer su apetito de riesgo y proyección anual de crecimiento de la cartera priorizando la calidad y el buen otorgamiento de los préstamos, a la par de la capacidad de crecimiento económico de la zona, región o país donde tengan sus operaciones.

- Aplicar adecuadamente la metodología de microfinanzas, indagando sobre el potencial cliente a partir de visitas y entrevistas in situ que permitan identificar y conocer sus necesidades de crédito y su capacidad de pago.

- Recopilar y utilizar los datos de los clientes para que arroje información que permitan las alertas tempranas y la toma de decisiones oportunas.

- Diversificar los territorios de atención a los clientes, pues la concentración en zonas de alta competencia con otros actores financieros incrementa la probabilidad de sobreendeudamiento de los clientes.

- Usar la información del historial del cliente para reducir la probabilidad de otorgar créditos por encima de la capacidad de pago del cliente.

Por otro lado, los clientes deben tratar de identificar cuál es su capacidad real de endeudamiento, que según la literatura no debe ser superior al 35% de sus ingresos, pues deben destinar recursos para la cobertura de sus gastos regulares. En adición, los clientes deben conocer de manera real la situación de sus finanzas para poder planificar sus gastos y sus compromisos financieros. Es fácil gastar, lo difícil es pagar.

Otro aspecto importante es el ahorro. Cada necesidad de recursos o un gasto imprevisto no debe ser cubierto con más préstamos, pues eso genera un círculo vicioso que termina ahogando al cliente y dañando su historial crediticio, lo que le coloca en situación de alta vulnerabilidad.



## VI. Conclusiones

El sobreendeudamiento en la República Dominicana es una realidad con la que conviven más de 100 mil hombres y mujeres que han recibido crédito de alguna institución financiera por un monto igual o menor a RD\$750 mil pesos, bajo el calificativo de microcréditos o créditos comerciales.

El estudio revela que las personas con ingresos estimados menores a 15 mil pesos, con montos de crédito igual o menores a RD\$50 mil, adultos en plena edad productiva, y mayoritariamente hombres son quienes tienden a presentar mayores atrasos de más de 90 días en el cumplimiento de sus compromisos financieros que en su

mayoría fueron otorgados a un período de un año o menos.

En adición, un grupo de hombres y mujeres también está en condiciones de riesgo alto de incumplimiento de sus compromisos, representando ambos el 18.3% de 714,866 casos analizados en este estudio.

No obstante esta crítica situación financiera que reportan muchos clientes es preciso señalar que la gran mayoría de los dueños de negocios que han podido acceder a un crédito en alguna entidad financiera procuran cumplir con sus compromisos y cuidar su historial crediticio y, por

consiguiente, mantener las puertas abiertas para obtener crédito en efectivo.

Llegar a una situación de sobreendeudamiento puede ser, por un lado, a causa de diversas circunstancias imprevistas que no permitieron a los clientes cumplir con sus compromisos cabalmente en el tiempo estipulado, o que éstos asumieron deudas por encima de su capacidad de pago, o que tomaron varios créditos con intención de hacer malabares con el dinero. Por otro lado, también puede sugerir debilidades en la evaluación de las solicitudes de crédito porque no se consideraran todos los elementos que permitieran calzar el monto del préstamo con el flujo de recursos del cliente y así prevenir una situación de sobreendeudamiento.

Los resultados de esta investigación revelan que las instituciones con programas de microfinanzas están enfocando sus recursos al nicho de mercado correcto, pues la mayoría de los préstamos se canalizaron a la población con menores ingresos, que muy probablemente se encuentra en la base de la pirámide económica. Esto implica una responsabilidad social para incorporar medidas que contribuyan a evitar el sobreendeudamiento de los clientes y, consecuentemente, el fracaso de muchas iniciativas empresariales que permiten el sostenimiento económico de cientos de miles de familias.

Las instituciones que tienen programas

de microfinanzas deben proceder a una revisión de la metodología que está siendo utilizada para acceder a estos clientes “micro”, así como de los esquemas de incentivos a oficiales que sirven este sector. Es posible que la tradicional metodología para créditos de microempresa se haya debilitado en presencia tanto de la competencia de instituciones prestamistas que participan en el mercado como por los esquemas de incentivos a oficiales que actualmente rigen en el país. En la mayoría de estos, la cantidad de clientes activos, los créditos nuevos y los balances suelen jugar un papel preponderante, aunque el nivel de mora sea una restricción para alcanzar los incentivos.

Debe destacarse que hay indicadores que apuntan a un más lento crecimiento de las carteras de las instituciones, tanto por la incidencia de programas gubernamentales específicos como por la penetración del sector tradicional del sistema financiero que ha empezado a mirar hacia el sector de pequeña empresa y de microempresa con vocación de expansión. Los sistemas de incentivos deben tomar en cuenta la realidad del mercado año por año para adecuar sus expectativas y metas a la realidad socio económica de cada zona y no empujar a sus oficiales a disminuir la calidad de sus colocaciones por el interés de cumplir unas metas y cobrar unos incentivos.

Varias acciones posibles pueden servir de mitigantes para evitar los sobreendeudamientos de los microempresarios. Una

de mucha importancia es la correcta estimación de la posibilidad de crecimiento de la cartera y los incentivos asociados a ella. Los incentivos fundamentados en crecimiento son fuente de problemas si operan en un mercado más lento de lo previsto o en reducción.

Otra acción es la continua capacitación de los oficiales de negocio en las técnicas de entrevistas requeridas para obtener la mejor información posible de los potenciales clientes, enfatizando que los datos recopilados puedan servir de insumo para estimar un flujo de caja sencillo que apoye la solicitud y eventual concesión del crédito. En este tenor, la estimación de los ingresos reales y periódicos así como la cuantía de los gastos del hogar que son enfrentados con fondos provenientes del negocio son elementos importantes para un flujo de caja. La utilización excesiva de fondos del negocio para atender requisitos del hogar es una causa usual de la descapitalización de las empresas, de una mayor demanda de recursos financiados y del incumplimiento de pago.

Además, las instituciones de microfinanzas pueden establecer políticas firmes sobre las características de los potenciales clientes respecto al número de créditos vigentes e instituciones con las que el cliente mantiene relaciones crediticias de cualquier índole, pues se ha comprobado que aquellos que toman varios créditos en diversas instituciones tienden a incurrir

en incumplimiento de sus compromisos financieros.

Desde el lado del cliente se debe enfatizar en la necesidad del buen manejo de sus finanzas y de la correcta gestión administrativa del negocio. Los programas de educación financiera deben masificarse e incluso desde los niveles básicos de educación se deben fomentar, a través de charlas y con el uso de las redes sociales, diversos temas financieros, tales como el valor del dinero, la prudencia en el gasto, la necesidad del ahorro y la responsabilidad del pago ante un crédito.



