



**UNIVERSIDAD LAICA  
VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**Facultad de Ciencias Económicas**

**MONOGRAFÍA**

**Previa a la obtención del título de  
ECONOMISTA**

**TEMA:**

**El microcrédito en el sector bancario del Ecuador y su  
aporte al desarrollo económico y social en el período  
2002 – 2006**

**EGRESADAS:**

**Elizabeth Aparicio Quinde  
Viviana Alejandra Vargas Jácome**

**DIRECTOR:**

**Econ. Luis Landy Campos**

**Guayaquil – Ecuador  
Octubre 2008**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar quiero agradecer a Dios por bendecirme.

A mi familia por su eterno apoyo, comprensión y amor.

Finalmente a mi tutor que siempre estuvo disponible con sus valiosos consejos para que este trabajo investigativo se llevara a cabo.

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios, por siempre darme iniciativa  
y las ganas de culminar este pequeño gran paso.

A mi familia quien es una verdadera fuente de inspiración  
para seguir adelante en la carrera de la vida  
sin temor a nuevos retos.

Elizabeth Aparicio Quinde

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias a Dios por darme la fortaleza espiritual y física  
para seguir adelante.

A mi madre que está cerca de Dios y conmigo todo el tiempo,  
quien ha sido un motor principal en mi vida.

A mi padre por su amor y apoyo incondicional.

Y a mi distinguida universidad por todos los  
conocimientos adquiridos.

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres quienes con esfuerzo y amor me  
educaron por el camino del bien, especialmente a mi mamá,  
quien no descansó nunca en empujarme para la culminación de  
mi carrera y que ahora me está viendo desde el cielo.

Viviana Alejandra Vargas Jácome

# **El microcrédito en el sector bancario del Ecuador y su aporte al desarrollo económico y social en el período 2002 – 2006**

## **ÍNDICE**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>1. GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO EN LA BANCA ECUATORIANA</b>	<b>3</b>
1.1 Historia del microcrédito	
1.1.1 Situación del banco Grameen	3
1.2 El microcrédito en Latinoamérica	9
1.3 Inicios del microcrédito en el Ecuador	10
1.4.1 Consideraciones	10
1.4.2 Fondo nacional de microfinanzas y fondo de capacitación y Fortalecimiento	14
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>2. CONCEPTUALIZACIONES DEL MICROCRÉDITO</b>	<b>17</b>
2.1 Definición general del microcrédito de acuerdo al SBS	17
2.2 Características de la microempresa	17
○ De acuerdo al número de empleados	
○ De acuerdo a las ventas anuales	
○ De acuerdo a la actividad económica	
○ De acuerdo los ingresos	
○ De acuerdo a las zonas geográficas	
○ De acuerdo al género	
2.3 Importancia y objetivos de la microempresa	19
2.4 Características del banquero y agiotista	20
2.5 Beneficiarios del microcrédito	21
2.6 Clasificación del microcrédito de acuerdo al BCE	22
2.7 Instituciones bancarias especializadas en brindar microcréditos	23
2.7.1 Banco Solidario	23

2.7.2 Banco Procredit	25
2.7.3 Banco del Pichincha-Credife	26
2.7.4 Banco Nacional de Fomento	29
2.8 Requisitos y beneficios que exigen la banca ecuatoriana para el otorgamiento de un microcrédito	30
2.9 Proceso de colocación de un crédito para un microempresario	31
2.10 Tecnología crediticia	41
2.10.1 Características de la tecnología crediticia	42

### **CAPÍTULO III**

<b>3. ANÁLISIS DE CIFRAS DEL MICROCRÉDITO EN EL SECTOR BANCARIO DEL ECUADOR PERÍODO 2002 - 2006</b>	46
3.1 Fijación de la tasas en los microcréditos en el Ecuador	46
3.2 Problemas principales que tienen los clientes de la microempresa	52
3.3 Fuentes de financiamiento que tienen acceso los microempresarios	53
3.4 Problemas de financiamiento del microcrédito	54
3.5 ¿Dónde operan los clientes del microcrédito, según su género?	55
3.6 ¿Dónde venden sus productos?	56
3.7 Satisfacción en su negocio	57
3.8 Importancia del microcrédito	58
3.9 Colocación del microcrédito del Ecuador por región	60
3.10 Total cartera bruta de la microempresa	61
3.11 Tasa de crecimiento anual (bancos privados vs microfinanzas)	64
3.12 Cartera bruta total vs número de operaciones	67
3.13 Calificación de cartera	68
3.14 Distribución de la cartera por cantón y morosidad	71
3.15 Total cartera improductiva de la microempresa en el sector bancario	72
3.16 Morosidad bancos privados vs sistemas de microempresa	74
3.17 Morosidad y cobertura	75

### **CAPÍTULO IV**

<b>4. MICROCRÉDITO UNA HERRAMIENTA PARA REDUCIR LA POBREZA Y EL DESEMPLEO</b>	76
4.1 Microcrédito un impulso para el desarrollo económico y social en el país.	76
4.2 Microcrédito contra la pobreza	78
4.3 Microcrédito han cambiado muchas vidas en los barrios	82
4.4 El microcrédito impulsa la iniciativa laboral y comercial de los pobres	83
4.5 El sector bancario camina paso firme	84
4.6 Micropréstamos, microfinanzas cooperación para el desarrollo	85
4.7 ¿Por qué la popularidad de los micropréstamos?	85
4.8 Microfinanzas para un mejor futuro 2002-2008	86

4.9	La microempresa, insatisfecha con las nuevas tasas de interés	89
4.10	Noticias acerca del microcrédito	92
4.10.1	Muhammad Yunus	92
4.10.2	Microfinanzas amenazadas por la crisis mundial	94
4.10.3	100 millones de inversión extranjera	96
	Conclusiones	98
	Recomendaciones	101
	Anexos	
	Bibliografía	

# INTRODUCCIÓN

El tema que se plantea desarrollar aporta la importancia que el microcrédito tiene para la sociedad ecuatoriana y como el sector bancario ha ingresado poco a poco en este mercado pese a afrontar fuertes barreras requeridas por este sector. La banca ecuatoriana se ha concentrado en disminuir sus exigencias, siendo más asequibles a la gente de bajos recursos económicos.

El microcrédito está dirigido a la gente pobre a fin de desarrollar un negocio viable que genere un ingreso que fortalezca la seguridad de cada persona, confianza en sí mismo con el propósito de salir adelante.

El sector de la microempresa en América Latina y hoy en el Ecuador es uno de los más dinámicos y diversos del mundo que ha progresado tanto en la banca como en los demás sectores rápidamente durante las últimas décadas, a pesar de la crisis económica del año 1998 que ha aquejado al Ecuador, el sector microempresarial se ha convertido en una fuerza estabilizadora ya que ha realizado una contribución importante al empleo, a la producción y al ingreso nacional.

La importancia de esta investigación reside en que al definir el microcrédito en nuestra banca, se podrá conocer sus características, competidores, ventajas, limitaciones, riesgos, analizar el crecimiento del microcrédito, montos otorgados por la banca y principalmente cual ha sido su contribución en el desarrollo económico y social en el Ecuador.

Microcrédito es el nuevo paradigma de los organismos internacionales, presentada como la innovadora herramienta financiera que concede pequeños créditos a los pobres.

En el capítulo No. I expone las generalidades, antecedentes del microcrédito en la banca ecuatoriana, su importancia, características, oferta y demanda de microcréditos en el Ecuador.

El capítulo No. II brinda conceptualizaciones relacionadas con la problemática planteada.

En el capítulo No. III se complementa con un análisis de cifras del microcrédito en el sector bancario del Ecuador hasta a actualidad.

Capítulo IV al tratar el microcrédito como una herramienta para reducir la pobreza y disminuir el desempleo, este capítulo servirá para desarrollar conclusiones y recomendaciones del trabajo realizado.

# CAPÍTULO I

## 1. GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO EN LA BANCA ECUATORIANA

### 1.1 Historia del microcrédito

El microcrédito fue una idea de Muhammad Yunus, en el año 1976 con propósitos solidarios y de apoyo a los más pobres, quienes no eran considerados sujetos de crédito por parte del sistema financiero formal. Para conseguir ese objetivo creó como alternativa el Banco Grameen en Bangladesh, que pudiera dotar de recursos económicos a los más pobres y ayudar efectivamente a salir de su situación, su eficacia posibilitó su expansión en todo el mundo.

El Banco Grameen se caracteriza por ser un banco diferente a los tradicionales, puesto que su principal objetivo es la promoción social; es decir, se preocupa de que las personas mejoren su calidad y condiciones de vida, tratándose de satisfacer sus necesidades y asegurando su bienestar.

GRAMMEN, en legua bengalí, significa Aldea, por lo tanto el “BANCO GRAMMEN” se traduciría como el “Banco de la Comunidad” y todas sus actividades se desarrollan dentro de la comunidad donde viven las familias prestatarias. La primera sucursal de este banco fue creado en la aldea de Jobra, como un experimento del Profesor Muhammad Yunus, mientras este impartía clases en la Universidad de Chittagong, Bangladesh. La idea nace a raíz de que un día en los

alrededores del campus, el Profesor Yunus decide recorrer la aldea, en ese momento se encuentra con una humilde mujer que fabricaba taburetes de bambú, la mujer le conversa que su ingreso neto después de la fabricación y venta de los taburetes era apenas de 2 centavos de dólar por día.



A partir de esto el profesor Yunus se da cuenta de que aquellas fabulosas teorías económicas que daba en la universidad contrastaban con la realidad que en la aldea se vivía, por ello decidió prestar pequeñas cantidades de dinero (27 dólares

para un total de 42 personas) debido a que los bancos comerciales se negaban otorgar estos créditos y de esta manera estas personas podrían obtener una retribución más digna por su trabajo, evitando la explotación que sufrían por parte de los prestamistas e intermediarios. Así es como nace el “Grameen Bank” de Bangladesh. Yunus inició un programa experimental destinado a la creación e implementación de un sistema bancario digno, en el cual las mujeres pobres tuvieran la oportunidad de mejorar sus condiciones de vida.

El Profesor Yunus se dirigió principalmente a las mujeres de la zona debido a que en Bangladesh, como en la mayoría de países, los bancos tradicionales son sexistas, es decir, que no prestan dinero a las mujeres, esto tiene que ver en gran parte con el tema religioso. Pero esto se decidió cambiarlo puesto que las mujeres debían ser consideradas actrices privilegiadas del desarrollo, debido a que, en términos relativos, el hambre y la pobreza son asuntos de mujeres más que de hombres. Al realizar el programa, Yunus comprobó las mujeres que viven en la miseria se adaptan mejor y más rápido que los hombres,

debido a que ellas se apoyan mutuamente al formar grupos y de esta manera se preocupan en asegurar el porvenir de sus hijos con más eficacia y demuestran mayor perseverancia en el trabajo.

Cuando el dinero es manejado por la mujer, es mejor utilizado en beneficio de la familia, a diferencia del hombre quien a medida a aumentar sus ingresos se preocupa de si mismo y no de su familia.

La diferencia esencial del Grameen con respecto a los demás bancos es que no exige ningún tipo de garantías al momento de realizar los préstamos, puesto que su experiencia demostró que los pobres solicitaban un crédito para tener un ingreso, realizar cualquier actividad económica y poder subsistir, entonces no había razón alguna para que estas personas no reembolsen el dinero, sobre todo porque necesitarían otro préstamo en el futuro.

Al momento de realizar los préstamos, el Grameen no exige a sus clientes llenar ningún tipo de formularios porque se consideró que esta práctica sería una verdadera pérdida de tiempo y dinero, debido a que la mayor parte de la gente pobre en Bangladesh es analfabeta; además esto representaría un costo adicional y causaría cierta desconfianza en los prestatarios.

Debido a todo esto el profesor Muhammad Yunus creó la siguiente metodología para el Grameen Bank:

**Formación de grupos.-** La formación de grupos es esencial para el éxito de la empresa. Individualmente los empobrecidos sienten más temor de asumir solos la responsabilidad de pagar un crédito debido a las condiciones que les imponen los bancos tradicionales. Con la formación del grupo se busca formar una mentalidad de responsabilidad tanto colectiva como individual, lo que incitará a que cada miembro

desea superarse y hacer su mejor esfuerzo. El control en el manejo de los préstamos lo realiza el mismo grupo, lo que facilita el trabajo de los empleados del banco y el grupo gana cierta autonomía. Cada grupo está compuesto de 5 personas ubicadas geográficamente cerca, es decir que pertenezcan a la misma aldea y lo principal es que no deben ser miembros de la misma familia. Otro de los requisitos es que su nivel económico y manera de pensar sean similares. El banco no se encarga de formar los grupos sino que dejan que se constituyan solos, pues de esta manera, la solidaridad y confianza mutua será más fuerte. En cada grupo deben elegir una coordinadora y una secretaria, su período es de un año sin reelección.

**Capacitación.-** Toda persona que aspira un préstamo debe seguir un curso que le permite comprender como funciona el banco. Los miembros son sometidos individualmente a una prueba. Dado que la mayoría no sabe leer ni escribir, no hay examen escrito; lo que tienen que hacer es probar que saben de que están hablando. Si un cliente potencial no responde satisfactoriamente, se le pide al grupo que empiece todo otra vez y si es necesario deberán reemplazar a dicho miembro. Con esto el banco tendrá la seguridad de que solo los más desesperados y más tenaces formarán parte del Grameen.

**Responsabilidad de los coordinadores.-** Su principal responsabilidad es la de controlar que los miembros utilicen el dinero recibido en cualquier actividad económica productiva; es decir, que inviertan y este control lo realizan mediante la constatación de facturas o reportes de gastos. También están encargados de realizar monitoreos para verificar el progreso del negocio que están realizando, cuando un miembro desea acceder a otro crédito, el coordinador se encarga de aprobar dicha

solicitud. En caso de faltar la coordinadora en alguna reunión, la secretaria asumirá esas funciones.

**Formación de centros.-** Los centros se forman con un número máximo de ocho grupos, es decir, máximo cuarenta personas. La idea de formar estos centros es la de fomentar una conducta grupal y mejorar las técnicas de ayuda mutua. El centro elige un director y un director adjunto, el mandato es por un año y no se acepta reelección.

**Responsabilidad de los directores.-** Sus responsabilidades son parecidas a las de las coordinadoras en cuanto al control y al seguimiento de los créditos, pero a más de eso se encargan de recoger su dinero de los pagos semanales para llevarlo al banco. El Director del grupo tiene que ser una persona muy responsable debido a que es el encargado de asegurar la asistencia de todos los socios a las reuniones y de disciplina en general por lo que su ejemplo es de suma importancia. Debe conocer perfectamente el reglamento del banco en caso de que algún socio tenga dudas son respecto al funcionamiento del mismo.

**Funciones del centro.-** En el centro se realizan reuniones semanales, en presencia de un empleado del banco llamado promotor o trabajador bancario, el horario lo eligen los miembros de acuerdo al horario de trabajo de cada uno. Durante estas reuniones se realizan los pagos de los préstamos, se deposita el dinero en las cuentas de ahorro y se discuten peticiones para nuevos préstamos. Si el grupo tiene problemas con un miembro que no puede reembolsar, el centro puede ayudar a encontrar una solución.

**Responsabilidad de los socios.-** Tiene la responsabilidad de invertir en cualquier actividad económica productiva el dinero que han recibido y

exponer el progreso de su negocio en los monitoreos que realizan los coordinadores; también deben asistir a la reuniones semanales y principalmente cumplir con los pagos en dichas reuniones, en caso de que un integrante no pueda cancelar en esta semana, el grupo se encargará de la cancelación de la deuda para lo cual cuentan con un fondo mutuo, el socio deberá reponer el dinero, pero si un miembro no demuestra responsabilidad en el cumplimiento de sus pagos, ninguno de los otros podrá acceder a otro préstamo y se retira al grupo del programa.

**Recuperación de los préstamos.-** Primero se extiende el préstamo dos miembros del grupo, si reembolsan regularmente durante las seis semanas siguientes, los otros miembros acceden al crédito. El responsable del grupo es el último en ser beneficiado. Los préstamos tienen un plazo máximo de un año para su devolución, las entregas se realizan semanalmente en un monto fijo, calculado en base al monto total del préstamo. El reembolso es efectivo una semana después de la concesión del préstamo. La tasa de interés es del veinte por ciento anual sobre el capital. El reembolso es de un dos por ciento semanal durante cincuenta semanas.

**Fondo mutuo.-** El banco reserva un fondo llamado fondo mutuo que le permite tener a la mano recursos de urgencia en caso de una necesidad como por ejemplo el incumplimiento de pago por parte de uno de ellos. Este fondo se forma con el cinco por ciento de los préstamos. La existencia de un fondo mutuo da a los miembros una experiencia de gestión financiera.

### **1.1.1. Situación del banco Grameen**

El éxito del modelo Grameen ha inspirado esfuerzos similares en otros países en vías de desarrollo e incluso en países industrializados como los Estados Unidos. Muchos, aunque no todos los proyectos de microcréditos, emulan el énfasis de Yunus en que las prestatarias sean mujeres. Casi el 95 por ciento de los préstamos del Banco Grameen se han otorgado a mujeres, que sufren de forma más pronunciada la pobreza y que, en buena medida, es más probable que reviertan sus ganancias para servir las necesidades de toda la familia.

El Banco Mundial estima que existen unas 7.000 instituciones microfinancieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En noviembre de 2005 más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, donde se marcaron el objetivo hasta la actualidad de llegar a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios. Este objetivo actualmente ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales.

No obstante, el movimiento del microcrédito ha recibido ciertas críticas de quienes piensan que algunos programas de préstamo solicitan intereses demasiado elevados. Además, existe la preocupación de que los fondos que se usen para microcréditos se deriven de otros fondos necesarios como la sanidad, programas de abastecimiento de agua, o educativos. Los créditos pueden permitir a pobres mejorar su situación, pero estos préstamos no eliminan otras necesidades básicas sociales en infraestructuras y servicios. Otros inconvenientes que se han criticado a los microcréditos son la incapacidad de ayudar a los más pobres de

entre los pobres o la dependencia que se genera hacia los microcréditos.

## **1.2 El microcrédito en Latinoamérica**

En Latinoamérica existe un sin número de entidades dedicadas al microcrédito. Inclusive en Colombia existen varias organizaciones involucradas en este tema (Cooperativa Emprender, Finamérica, Fundación Santo Domingo, etc.). Lamentablemente, no existen mecanismos para promocionarlos.

Estas son organizaciones que prestan a individuos de bajos recursos económicos o por debajo de la línea de pobreza. La razón por la que este tipo de organizaciones han florecido en Colombia y en Latinoamérica es por sus altos niveles de rentabilidad que hacen que sea una operación sostenible. No solamente ONGs están involucradas en esto sino también bancos convencionales. En países como Ecuador, Bolivia y Perú, bancos convencionales (Banco Solidario, BancoSol y Mibanco) han logrado expandirse en el país a través de un modelo de negocio que presta servicios a la población de bajos recursos económicos asesorados por ACCIÓN International. Inclusive el año pasado estos tres bancos juntaron fuerza para crear una entidad multiregional.

Muchas de estas organizaciones están relacionadas entre sí a través de ACCIÓN International. ACCIÓN es una organización con un network de más de 30 organizaciones en 23 países diferentes de Latinoamérica, África y Asia. Desde 1996 ACCIÓN a través de sus programas afiliados ha otorgado US\$9.400 millones en microcréditos a 4 millones de

personas. La mayoría de los microcréditos son otorgados a mujeres (65%) con una tasa de repago del 97%.

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

### **1.3 Inicios del microcrédito en el Ecuador**

El microcrédito en el Ecuador se inició como crédito informal, es decir, aquel concedido por un prestamista particular a tasas de usura. Luego es tomado por el Estado hace 20 años para que instituciones públicas y luego la banca pública (Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento) desarrollen el “credimicro”, con tasas subsidiadas. A inicios del siglo XXI, el Ecuador carecía de una legislación específica sobre microcrédito. La normativa de la Superintendencia de Bancos y Seguros definía los créditos de consumo mediante el criterio puramente cuantitativo de un tope de US\$20.000. Esta definición incluía, de hecho, todos los criterios de microcréditos, pues no establecía ninguna diferenciación ni de productos ni de tecnologías.

Dado este contexto, tanto el mercado asombrosamente dinámico de; microcrédito, como sus instituciones, siempre en busca del desarrollo de productos y el perfeccionamiento de la tecnologías utilizadas, requerían la existencia de un marco regulador adecuado, en los ámbitos financieros y de supervisión, tal que promoviera la eficiente acumulación

de capital y asignación de recursos y que, al mismo tiempo, mantuviera la seguridad y la solidez de las instituciones financieras.

En 1986 el Estado ecuatoriano inició formalmente las operaciones crediticias para el sector microempresarial, acompañado de capacitación. Los bancos que intervinieron en el microcrédito fueron: La Previsora, Loja y Banco Nacional de Fomento. Su impacto fue muy reducido debido al pequeño monto crediticio y al número de operaciones. En 1988 tuvo un nuevo impulso con resultados absolutamente desastrosos.

En 1993 el Estado impulsó un nuevo programa crediticio que duró pocos meses. 13 bancos, 5 financieras, 2 mutualistas y 15 ONGs participaron en ese programa. La banca se retiró e hizo abortar el mismo.

En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del microcrédito, hasta 1998, año de la crisis financiera, que le dejó sin liquidez y al borde de la quiebra, por la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni control a los bancos.

Hacia el año 2003, Ecuador había dado pasos sorprendentes en cuanto a la normativa y supervisión específica para microcréditos. Esto último fue posible gracias al apoyo y la cooperación técnica proporcionada a la Superintendencia de Bancos y Seguros por organismos internacionales como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y Proyecto del Salto, con los cuales el organismo de control suscribió en mayo del 2002, un convenio de Asistencia Técnica para el fortalecimiento del microcrédito en el Ecuador.

Con este convenio, la Superintendencia de Bancos y Seguros se propuso a desarrollar un esquema normativo coherente para la

promoción de este sector de la industria financiera, así como fortalecer los mecanismos de supervisión necesarios para garantizar que fuera sostenible en el largo plazo.

#### **1.4 El Banco Central del Ecuador y el sector del microcrédito**

Desde la perspectiva de incrementar la eficiencia y el impacto del mercado crediticio sobre el desarrollo económico y social, de la del desarrollo de un Sistema de Fondos para la Estabilización y el Desarrollo y desde la necesidad de la reactivación productiva desde la mediana, pequeña y micro producción, el Banco Central del Ecuador impulsó la creación de un **Fondo Nacional de microfinanzas** que tenía como objetivo incrementar la competencia en el segmento de microcrédito, con la finalidad de reducir las tasas de interés vigentes en este segmento crediticio, y mejorar la profundización financiera en áreas urbano marginales y rurales.

Complementariamente, el Banco Central del Ecuador propuso aprovechar la infraestructura informática del **Sistema de Pagos Interbancarios (SPI)** como un mecanismo para integrar a los operadores del sector de las microfinanzas al sistema financiero, a fin de incrementar los servicios financieros y no financieros al segmento de microempresarios, y, adicionalmente, desarrollar en base a esta integración la información que permita generar indicadores de alerta temprana y un seguimiento oportuno a estas actividades crediticias.

Eventualmente, las experiencias obtenidas de la implementación de estos proyectos, permitiría desarrollar una propuesta alternativa de **normatividad**

y **reglamentación** adecuada a los principios y características de los operadores del sector de microcrédito.

### **1.4.1 Consideraciones**

Para cumplir con los objetivos descritos, el BCE se enfocó en el desarrollo de los siguientes proyectos específicos:

- La Integración al Sistema de Pagos del BCE a las cooperativas de ahorro y crédito reguladas y no reguladas como mecanismo para mejorar distribución y utilización de los recursos de las remesas de trabajadores migrantes del Ecuador a desarrollarse con apoyo financiero del FOMIN – BID;
- Fondo Nacional de microfinanzas y fondo de capacitación y fortalecimiento en forma conjunta con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), y
- Convenio de cooperación interinstitucional Banco Central del Ecuador – Red Financiera Rural.

### **1.4.2 Fondo nacional de microfinanzas y fondo de capacitación y fortalecimiento (Sistema nacional de microfinanzas)**

En este proyecto, el Banco Central del Ecuador ha venido colaborando con el Ministerio de Economía y Finanzas en los proyectos tendientes a la creación del fondo Nacional de microfinanzas y un fondo de capacitación y Fortalecimiento a operadores de microfinanzas y microempresas, bajo los principios de la propuesta original del BCE. Dichos fondos se crearían con capital semilla proveniente del MEF y se los planea administrar a través de un fideicomiso mercantil que asegure la transparencia

para el desembolso de los recursos, los mismos que serán entregados bajo el mecanismo de subasta pública.

Por otro lado, el BCE, en permanente coordinación con el MEF, trabajó en la definición de tareas y responsabilidades, y actividades a seguir, dentro del área de competencia institucional de ambas entidades, que permita definir el rol de cada una de ellas (así como de otras instituciones que conforman el Sistema nacional de microfinanzas (SNM) en el marco de la ejecución de los diferentes proyectos que se relacionan con reformas y mejoras al SNM.

Posteriormente, a través del Decreto Ejecutivo 1126 publicado en el Registro Oficial No. 205 del 8 de febrero de 2006, bajo el impulso del MEF, se crea el sistema nacional de las microfinanzas que se encuentra conformado por tres instancias:

- 1) El fondo nacional de microcrédito, que operará con personería jurídica de derecho privado, jurisdicción nacional, cuyos recursos se canalizarán a la economía bajo el mecanismo de segundo piso, y operará a través de las instituciones de microfinanzas reguladas y no reguladas previamente calificadas para el efecto en un mecanismo de subastas públicas de merecimiento de los proyectos.
- 2) El fondo de fortalecimiento y capacitación, que operará bajo jurisdicción nacional, cuyos recursos se canalizarán para el fortalecimiento y capacitación tanto de las instituciones de microfinanzas (operadoras de primer piso) reguladas y no reguladas como también capacitaciones otorgadas al beneficiario final del crédito (microempresarios) en un

mecanismo de subastas públicas de merecimiento de los proyectos.

3)La integración de operadores regulados y no regulados al Sistema de pagos interbancario del Banco Central del Ecuador a través de un esquema de red de redes.

Dicho Decreto Ejecutivo ha sido objeto de diversas observaciones desde el punto de vista legal y técnico por parte del Banco Central del Ecuador, a partir de lo cual se creó una comisión interinstitucional que permitió la discusión técnica de las modificaciones requeridas a dicho Decreto. Esta comisión ha elaborado un proyecto de Decreto Ejecutivo que reforma al anterior y que crea el programa sistema Nacional de microfinanzas, permitiendo operativizar el funcionamiento del fondo nacional de microcrédito, y el fondo de fortalecimiento y capacitación, como subprogramas del mismo.

Dentro del programa, el Banco Central del Ecuador brindará asesoría técnica al directorio del programa, conjuntamente con el Ministerio de Economía y Finanzas. Específicamente, apoyará en relación a los subprogramas fondo nacional de microfinanzas y fondo de fortalecimiento y capacitación, así como en la integración al SPI por parte de las operadoras reguladas y no reguladas, mediante un convenio de cooperación Interinstitucional, el mismo que se encuentra listo para la firma de las autoridades de cada institución.

## CAPÍTULO II

### 2. CONCEPTUALIZACIONES DEL MICROCRÉDITO

#### 2.1 Definición general del microcrédito de acuerdo al SBS

El microcrédito se define como el crédito concedido a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.



#### 2.2 Características de la microempresa

- **De acuerdo al número de empleados:**

Todas las unidades económicas que tengan hasta 10 trabajadores incluyendo su dueño.

- **De acuerdo a las ventas anuales:**

Con ventas anuales de hasta 150 mil dólares, incluyendo aquellas sujetas a regulación como las que no lo están (sector informal).

- **De acuerdo a la actividad económica:**

Una de las características centrales es la diversidad de habilidades para enfrentar y satisfacer las exigencias de sus mercados.

48% corresponden al comercio, 22% a la industria, 13% a servicios profesionales y 13% a otras actividades.

- **De acuerdo a los ingresos:**

Ingresos por debajo de la canasta de consumo.

Ingresos que generan pequeños excedentes para ahorro e inversión.

Los ingresos de las microempresas generalmente son de origen familiar, incluyendo remesas familiares.

- **De acuerdo a las zonas geográficas:**

El 72% de las microempresas se ubican en zonas urbanas, con mayores oportunidades para el desarrollo de las mismas.

- **De acuerdo al género:**

El mayor porcentaje de las microempresas son conducidas por mujeres y se concentra en el segmento de la subsistencia.

- **De acuerdo a su vulnerabilidad:**

Fragilidad de las microempresas en cuanto a la situación económica por situaciones que afecten tanto su economía familiar como comercial.

## 2.3 Importancia y objetivos de la microempresa

### Importancia:

- Los pobres han revelado que poseen talento económico de esos sectores y que tienen su capacidad de ahorro y creatividad.
- Los clientes de las microempresas han demostrado que estas podían ser un negocio muy rentable siempre que se adaptaran inteligentemente a sus propias necesidades.
- Más de un tercio (33.5 %) de hogares en áreas urbanas de ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa.
- En el Ecuador constituye un segmento del 50% de la PEA.
- La mayoría de las microempresas opera en el sector informal. Aproximadamente un cuarto de las empresas tenía números de identificación de RUC (Registro Único de Contribuyentes) y un número igual tenía licencias municipales. Menos del 15 por ciento estaba inscrito en el sistema de seguridad social. Solamente 20 por ciento maneja registros financieros formales.
- Aporta con el 10 AL 15% DEL PIB.
- En América Latina existen 60 millones de personas en este segmento.

### Objetivos:

- ⇒ Reducir la pobreza.
- ⇒ Generar empleo.
- ⇒ Contribuir a los ingresos nacionales.
- ⇒ Lograr el crecimiento económico.

- ⇒ Estimular el sector privado.
- ⇒ Promover el espíritu empresarial.
- ⇒ Eleva la autoestima, demostrándose a sí mismo que son capaces para emprender su negocio.

## 2.4 Características del banquero y agiotista

**Cuadro No. 1**

<b>Banquero</b>	<b>Agiotista</b>
Variedad de productos y servicios financieros.	Información y referencias personales sobre el cliente.
Precios competitivos.	Atención personalizada y rápida.
Requisitos definidos: información financiera del cliente y documentos de respaldo.	Mínimo papeleo.
Garantías definidas.	Garantías flexibles.
Formalidad de la institución	Informalidad
Tiempo establecido para la solicitud y desembolso del crédito.	Crédito rápido y oportuno.
Gestión de cobranzas a través de llamadas telefónicas, cartas, visitas consecutivas del oficial, luego de realizar todo ese proceso si no cumple con sus pagos se embargará al cliente (departamento legal de la institución bancaria).	Duro y estricto en el cobro
Tasas de interés altas.	Tasas de interés demasiadas altas
Brinda seguridad a sus clientes.	

**Fuente: Banco Solidario, Pichincha, Procredit y BNF      Elaborado por: V. Vargas y E. Aparicio**

## 2.5 Beneficiarios del microcrédito

El microcrédito es una ayuda directa para los pobres, desarrolla un negocio viable, aumenta su ingreso y reducir su vulnerabilidad a shocks externos. Se fortalece la seguridad de cada persona en si misma y en su trabajo para salir adelante.



El cliente típico de microcrédito es aquella persona de bajo nivel de ingresos, generalmente son personas que no trabajan en relación de dependencia, sino de forma independiente.

El New York Times escribe un artículo en febrero 1997, nos dice que el microcrédito crea trabajo en los pueblos, y ayuda a las mujeres a desarrollar confianza en si mismas e independizarse.

Cabe recalcar que el microcrédito tiene sus limitaciones como:

- ⇒ Los microcréditos no son para todos: poseer habilidades propias de un emprendedor son indispensables para llevar adelante un microemprendimiento y no todos los potenciales clientes están igualdad de condiciones para hacerse cargo de una deuda.
- ⇒ Los enfermos, o discapacitados mentales, que son parte de una minoría entre aquellos que viven por debajo de la línea de la pobreza, no son candidatos para el microcrédito.
- ⇒ Un negocio cuando recién empieza no está apto para aplicar a un crédito ya que mínimo son 6 meses de funcionamiento del negocio.

## **2.6 Clasificación del microcrédito de acuerdo al Banco Central del Ecuador**

Dentro de este tipo de crédito el BCE para el cálculo de tasas de interés efectivas clasifica al microcrédito de la siguiente manera:

### **□ Microcrédito de subsistencia:**

Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera no supere los US\$600,00 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a US\$100.000,00. También forman parte de este segmento las operaciones de crédito diferidas instrumentadas a través de tarjetas de crédito microempresariales que tienen un cupo total menor o igual a US\$600,00.

### **□ Microcrédito de acumulación simple:**

Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera sea superior a los US\$600,00 hasta US\$8.500,00 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a US\$100.000,00. También forman parte de este segmento las operaciones de crédito diferidas instrumentadas a través de crédito microempresariales que tienen un cupo total mayor US\$600,00 hasta US\$8.500,00.

### **□ Microcrédito de acumulación ampliada:**

Operaciones de crédito superiores a US\$8.500 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a US\$100.000,00. También forman parte de este segmento las

operaciones de crédito diferidas instrumentadas a través de tarjetas de crédito que tienen un cupo total superior a US\$8.500,00.

## **2.7 Instituciones bancarias del Ecuador especializadas en brindar microcréditos**

En el Ecuador aún no todos los bancos brindan este producto, los bancos especializados en brindar microcréditos son:

**Banco Solidario, Pichincha-Credife, Procredit y banco Nacional de Fomento.**

### **2.7.1 Banco Solidario**

Aparece en la década de los 90, como el primer banco especializado en microcrédito. Tiene un proceso de avance y consolidación bastante rápido. Su presidente es el Sr. Santiago Rivadeneira. Tiene el auspicio de múltiples instituciones internacionales de crédito. Ha creado el servicio de la “olla de oro” que es una réplica de las “contadurías” que existieron en el país hasta los años 70, que fueron prohibidos esos negocios por convertirse en centros donde se adquirían objetos robados. Sólo el IESS quedó autorizado a mantener el “monte de piedad”. Negocio semejantes a la “olla de oro” se han extendido en todo el país, sin conocerse si hay autorización para ello y por parte de la Superintendencia de Bancos. Banco Solidario tiene tercerizado el servicio de cobranzas a cargo de un staff de abogados numerosos. Es la institución que dentro de los servicios cobra por “asesoramiento financiero”. Tiene como capital extranjero un 40%.



## **Su misión**

Es una organización ecuatoriana enfocada a reducir la pobreza, a través de satisfacer las necesidades de los segmentos de mercado que enfrentan barreras para acceder al sistema financiero tradicional, con productos y servicios financieros de calidad e innovadores, que generan lealtad de nuestros clientes.

Retribuir con rentabilidad financiera, social y ambiental, la confianza de nuestros depositantes, inversionistas, accionistas y colaboradores, a través de la gestión competitiva de un equipo humano calificado y alegre, que hace de esta misión parte de su misión de vida.

## **Su visión**

Ser líderes en el negocio financiero con misión social.

El nuevo objetivo estratégico además del ámbito económico y social, es tener un efecto favorable en la protección del ambiente.

Siempre hemos considerado dos aspectos vitales: la Institución tiene que ser regulada, controlada por las leyes ecuatorianas; y todos los colaboradores deben tener un compromiso con la misión social del Banco. Estamos convencidos de que el sueño solo puede ser realizable si el equipo humano siente y vive la misión del Banco como parte de su misión de vida.



De idéntica manera, si todos los que conformamos Banco Solidario sentimos y nos comprometemos con una actitud responsable frente a nuestro planeta, podremos influir en nuestros clientes, proveedores,

amigos y socios y en nuestro entorno. Esta convicción nos ha llevado a modificar la filosofía institucional.

### 2.7.2 Sociedad financiera ecuatorial (SFE) banco Procredit.

International Project Consult, IPC GMBH aparece en el Ecuador como consultora de microfinanzas a finales del 98 hasta el 2000. La SFE fue fundado en 2001 y recibió del FOMIN (BID) 1,5 millones de dólares con una cooperación no reembolsables de US\$165.000.

La SFE en 2004 se convirtió en Procredit. El 73% del paquete accionario pertenece a Procredit Holding, compañía de inversiones con sede en Alemania. Este Holding tiene como socios al Estado Alemán a través de la sociedad alemana de inversión es para el desarrollo; al Estado Holandés a través de la Corporación de Inversiones del gobierno holandés; al Estado de Bélgica, a través del Organismo de Cooperación para el Desarrollo de Bélgica; el Banco Mundial; y, préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo. Gabriel Shor es el presidente del directorio del banco Procredit.

Es tan bueno el negocio que el grupo alemán-europeo está por inaugurar su primer edificio en la ciudad de Quito, en la zona financiera de la Avda. Amazonas.

El Holding Procredit mantiene bancos en 19 países: cinco en América Latina, diez en Europa del Este y

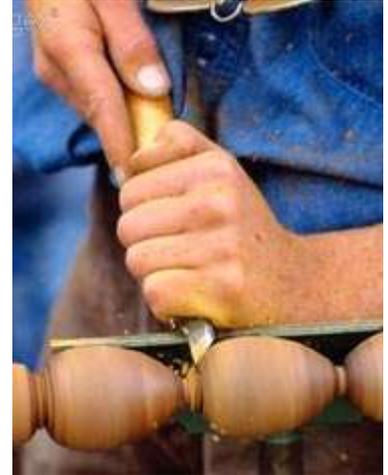


cuatro en África. Entregando créditos al 66,87% apoyan los países europeos a los pobres de Latinoamérica, África y Europa del Este.

### **Su misión**

Banco ProCredit es un banco orientado al desarrollo de los países en que operamos que ofrece servicios financieros integrales. Ofrecemos un excelente servicio al cliente y una amplia gama de productos bancarios.

En las operaciones de crédito nos orientamos principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas porque estamos convencidos de que éstas crean el mayor número de empleos y aportan una contribución significativa a las economías en las que operan.



#### ▪ **Credife – Banco del Pichincha**

Credife (Credi Fedesarrollo microempresarial)

es el brazo ejecutor de los microcréditos que concede el Banco del Pichincha. Su principal accionista es el Sr. Fidel Egas Grijalva, Presidente y primer ejecutivo del grupo financiero del banco del Pichincha, Presidente ejecutivo de Diners Club del Ecuador S.A., Metropolitana de Seguros, Amerafin, Teleamazonas, entre otras empresas; es el principal accionista y/o dueño de la Universidad San Francisco de Quito; es dueño del club de fútbol de la Universidad Católica; accionista menor de la “Compañía de Jesús”, que es importante cliente y/o accionista del banco del Pichincha, entre otras empresas. “Banco del Pichincha (Bolsa de Valores de Guayaquil: PCH): Banco del Pichincha es el banco privado más grande del Ecuador, con activos por US\$1.1 billones, y el mayor patrimonio y

cartera del sistema de bancos privados; posee la mayor cobertura geográfica de servicios bancarios a través de 212 oficinas en 77 ciudades del país. Banco del Pichincha lidera al principal Grupo Financiero del Ecuador, cuyos activos representan en el 31% del mercado y tiene la mayor participación del sistema financiero privado en patrimonio, cartera y depósitos. El Grupo Financiero Banco del Pichincha está conformado, además del Banco, por varias empresas que en conjunto ofrecen una gama de servicios ampliamente especializada y diversificada: Fondos Pichincha, Picaval S.A, Banco del Pichincha Limited en Nassau, Banco Financiero del Perú, Inversora Pichincha en Colombia y una agencia en Miami.” A éste holding se lo conoce también como “Grupo Egas”

“El Grupo Pichincha es el mayor grupo financiero nacional, con 20 empresas especializadas, con una Agencia en Miami y un banco en Nassau, Bahamas. El Grupo Financiero Pichincha reconoce las siguientes empresas de su propiedad: Banco del Pichincha, Almacenera Almagro, Seguros del Pichincha, Servicios Financieros Interdín, Inmobiliaria Bocha20, Servicios Informáticos Pichincha Sistemas, Casa de Valores Picaval, Administradora de Fondos Pichincha, Sociedad de Servicios Financieros Amerafin, Sistema de autofinanciamiento de vehículos Consorcio del Pichincha Condelpi, Servicios Financieros Credi Fedesarrollo microempresarial, Servicios de financiamiento de vivienda Ecuhabitat, Inmobiliaria Nederlandia, Banco Financiero del Perú, Banco Pichincha Ltd. Bahamas, Banco Pichincha Miami Agency, Servicios Financieros Procimag y Financiera Inversora Pichincha. No consta el subgrupo Diners como parte del Banco sino conformando otro grupo, al cual se le reconoce la propiedad solamente de la Tarjeta de Crédito Diners y la Administradora de Tarjetas Optar del Ecuador.

En el cuadro que publica la revista Gestión de junio de 2004, aparece dentro de este grupo el Banco Rumiñahui (banco extraoficial de las Fuerzas Armadas) también propiedad del Banco del Pichincha. Según el diario El Comercio, el Banco de Loja es también parte del Banco del Pichincha. Ya



propriadamente en el campo de las comunicaciones, el denominado grupo Egas, propietario del 81% del grupo Pichincha y del 92% de Diners, posee Inmocines (muticines de los centros comerciales), Dinediciones (que publica la revista Gestión, además las revistas SOHO, Gente, la revista Diners, de gran tiraje nacional), Teleamazonas (red nacional de televisión), y acciones en el diario Hoy de Quito.

### **Su misión**

Es una subsidiaria del Banco Pichincha, que a través de la gestión y administración de servicios financieros integrados y sustentables, contribuye al desarrollo del sector microempresarial. Garantizar a los accionistas rentabilidad para nuestra sostenibilidad, y progreso a los colaboradores, mediante la cultura de reconocimiento y la equidad.

### **Su visión**

Convertirse en la primera red nacional de apoyo, gestión y oferta de servicios financieros integrados y sustentables, con presencia, impacto, y reconocimiento internacional, que exceda las expectativas del mercado microempresarial para su desarrollo.

#### **2.7.4 Banco nacional de Fomento**

El Banco Nacional de Fomento fue creado como entidad de desarrollo y su campo de acción estuvo dirigido a todos los sectores productivos, con un mayor énfasis al sector agropecuario. De igual forma, contaba con una línea de crédito para la pequeña industria y artesanía, es decir para el sector microempresarial.

Durante la década de los noventa el BNF otorgó USD. 126.440.617 en créditos para el fomento y desarrollos de microempresas, en alrededor de 33.888 operaciones de crédito. Durante la primera mitad de la década los montos fueron sumamente significativos con relación a la segunda mitad, esta restricción del crédito se debió posiblemente a los problemas de recuperación de los créditos ante las ineficiencias en los procesos de calificación de riesgo de crédito.

##### **Su misión**

Brindar productos y servicios financieros competitivos e intervenir como ejecutor de la política de gobierno para apoyar a los sectores productivos y a sus organizaciones, contribuyendo al desarrollo socio – económico del país.

##### **Su visión**

El Banco Nacional de Fomento – BNF será una institución competitiva, líder en la gestión bancaria para el desarrollo, gracias a su desempeño técnico y transparente, confianza y satisfacción de sus clientes; y a la calidad de sus productos y servicios financieros. El Banco Nacional de Fomento se caracterizará por la calidad y compromiso de sus recursos humanos, tecnología moderna, estructura orgánica adecuada, administración por procesos; y una base legal que garantice la óptima gestión técnica y consolide su autonomía para impulsar el desarrollo de los sectores productivos del país.

## 2.8 Requisitos y beneficios que exigen la banca ecuatoriana para el otorgamiento de un microcrédito

**Cuadro No. 2**

Banco	Beneficios	Requisitos
<p>Solidario-tasa de interés 29,07%</p> <p>Monto desde US\$600,00 hasta US\$5.000,00</p> <p>Garantía: depende del monto solicitado y del tipo del negocio varía según la inspección del oficial de crédito.</p>	<p>No necesita ser cliente.</p> <p>Forma de pago de acuerdo a la rotación de capital del negocio.</p> <p>Montos crecientes.</p> <p>Tasas competitivas.</p> <p>No requiere encaje.</p>	<p>Copia de cédula de identidad del titular y cónyuge. Copia de recibo de pago de luz o agua.</p> <p>Tener en funcionamiento un negocio al menos 6 meses.</p> <p>Copia del pago del impuesto predial. Facturas de los proveedores del negocio.</p>
<p>Procredit-tasa de interés 29,08%</p> <p>Monto desde el 80% al 100% de lo invertido en su negocio.</p>	<p>No necesita encaje ni ahorro previo.</p> <p>Con garantía flexible en función del monto del préstamo.</p> <p>Plazo de hasta 36 meses para capital de trabajo y hasta cinco años para activo fijo.</p>	<p>Ser propietario de un negocio estable.</p> <p>Colaborar con el oficial de crédito de la institución en brindando la información que solicite.</p> <p>Ser emprendedor, responsable y pagar puntualmente sus cuotas para mantener su línea de crédito abierta.</p>
<p>Pichincha-Credife-Tasa de interés 29,05%</p>	<p>Monto mínimo US\$300,00</p>	<p>Copias de cédula de identidad Copia de recibo, agua, luz o teléfono del domicilio</p>
<p>Nacional del Fomento</p>	<p>Monto del crédito desde US\$100,00 hasta US\$5.000,00 cuenta con período de gracia hasta 180 días.</p>	<p>Copia de cédula a color del solicitante y cónyuge, copia de las papeletas de votación actualizadas.</p> <p>Copia del contrato de arriendo o título de propiedad del lugar de la inversión o copia del pago de impuesto predial.</p> <p>Copia de recibo último de pago de luz, agua o teléfono</p>

Fuente: Solidario, Pichincha, Procredit y BNF

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

Serán sujetos de crédito todas las personas naturales calificadas como A, B, C (según la institución bancaria), relacionadas con las actividades de producción, comercio o de servicios y que tengan hasta 10 empleados.

## **2.9 Proceso de colocación del microcrédito**

El proceso de crédito está definido de acuerdo a las distintas etapas a seguir para colocar y recuperar una operación y los tipos de producto que ofrece la banca. El proceso general se define en las siguientes etapas:

1. Promoción
2. Recepción de la solicitud y visita al prestatario
3. Análisis de la solicitud
4. Administración de cartera

### **1. Promoción**

La promoción debe realizarse dentro del nicho del mercado establecido por la institución. La promoción le permite al oficial tener una perspectiva global del mercado, con lo que deberá conocer aspectos sobre la demanda crediticia de las zonas, la competencia, sus condiciones y las necesidades de financiamiento del sector y las actividades de alto riesgo.

Para complementar la labor de promoción se recomienda la contratación de medios tales como:

Radio-mercados, sistema de perifoneo, hojas volantes y participación en ferias patronales y comerciales.

### **Promoción individual**

Aplicable a clientes que lleguen a la oficina como clientes que se identifiquen fuera de la misma.

#### **Información que se debe suministrar:**

- Información sobre la institución bancaria.
- Requisitos para ser sujeto de crédito.
- Condiciones del crédito.
- Documentos requeridos para el inicio.
- Procedimiento a seguir para el trámite.
- Implicaciones de la morosidad.
- Beneficios de la puntualidad y relación crediticia duradera.

### **Promoción para un grupo**

- ❖ Realizar una reunión informativa, considerando la accesibilidad al local para el grupo que desea invitar individual.
- ❖ Preguntar al cliente como se informaron los servicios, para evaluar los medios utilizados o las referencias.
- ❖ Al terminar pasar a una entrevista personal e individual.

#### **Información que se debe suministrar:**

- Información sobre la institución.
- Sujetos de crédito.
- Zonas de aplicación.
- Condiciones del crédito en general.
- Documentos requeridos para el inicio.
- Procedimiento para la gestión
- Implicaciones para la morosidad

- Beneficios de la puntualidad

## 2. Recepción de la solicitud y visita al prestatario

Se recepta la solicitud para el otorgamiento de un microcrédito y se procede a analizar los datos con la visita al prestatario el objetivo es obtener directamente la información necesaria para el análisis del riesgo crediticio.

### Cuadro No. 3

#### Modelo Solicitud de Microcrédito

Lugar y Fecha	Cta. Cte No.		
Valor del microcrédito (\$/.)	Plazo		
Destino del microcrédito			
<b>LUGAR DE INVERSION</b>			
Ciudad	Provincia		
<b>DEUDOR</b>			
Nombres y Apellidos	Ced. Id.	Profesión	
Edad	Nacionalidad	Estado civil	Nombre Cónyuge Cargas
Dirección residencial	Telf.	Tiempo resid.	
Empresa donde trabaja	Cargo	Antigüedad	
<b>REFERENCIAS</b>			
Banco	Cta. No.	Comercial	Teléfono
Banco	Cta. No.	Comercial	Teléfono
<b>GARANTE</b>			
Nombres y Apellidos	Ced. Id.	Profesión	
Edad	Nacionalidad	Estado civil	Nombre Cónyuge Cargas
Dirección residencial	Telf.	Tiempo resid.	
Empresa donde trabaja	Cargo	Antigüedad	
Dirección del trabajo	Teléfono	Ciudad	
<b>REFERENCIAS</b>			
Banco	Cta. No.	Comercial	Teléfono
Banco	Cta. No.	Comercial	Teléfono

\_\_\_\_\_  
Solicitante

\_\_\_\_\_  
Garante

Fuente: Credife Banco del Pichincha      Elaborado por: E. Aparicio y V. Varga

**Cuadro No. 4**

<b>Reporte de Visita</b>	
Fecha:	Guayaquil, _____
Participantes:	
BANCO:	Importe: \$
MICROEMPRESA:	Plazo:
	Cuotas vencidas:
	Calificación:
Asunto:	Visita
_____	
RESULTADO:	
Los días _____, visitamos _____ ubicada en _____ propiedad del Sr. _____, observando lo siguiente:	
1.	Sus ventas las realiza _____
2.	Posee _____
El Sr. _____ manifestó que requirió de un microcrédito para _____	
Suscriben:	
Por el Banco:	_____
Por la microempresa:	_____

Fuente: Credife – Banco del Pichincha

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

## ¿Cuáles son los parámetros referenciales?

- a) Capacidad empresarial
- b) Análisis financiero
- c) Estabilidad familiar
- d) Moral de pago

### 3. Análisis de la solicitud

El objetivo es minimizar el riesgo mediante el análisis de la información obtenida en la fase preliminar.

- a) Análisis de la capacidad empresarial
- b) Estabilidad familiar
- c) Moral de pago
- d) Análisis financiero
- e) Toma de decisiones: permite establecer la viabilidad entre la voluntad y la capacidad de pago.

- **Evaluación cualitativa: la voluntad de pago**

- ⇒ Orientada a evaluar la moral de pago y la personalidad del cliente
- ⇒ Revisar la central de riesgo para conocer el historial e investigar sobre el porqué de deudas vencidas.
- ⇒ Se busca referencias a terceros (clientes, proveedores dirigentes de mercado, casas comerciales, vecinos, pago de servicios básicos).

- **Evaluación cuantitativa: La capacidad de pago**

Debe centrarse en la evaluación de la microempresa y la unidad familiar para determinar la factibilidad del crédito sobre la base del excedente familiar.

Herramientas para la evaluación cuantitativa:

Análisis de rentabilidad

Análisis de liquidez

Análisis de endeudamiento

Análisis de la gestión de la microempresa

## **Recopilación de la información**

### **Estructura de la información**

En el manejo de la información se consideran:

#### ❖ **Formas de información**

##### **Verbal**

Proporcionada de forma verbal directamente por el solicitante o terceras personas.

##### **Escrita**

Información obtenida como respaldo de una información verbal.

## **Por observación**

Información obtenida por observación directa, generalmente de tipo cualitativo.

### ❖ **Aspectos que se analizan**

#### **Cualitativos**

Relativa a las características del negocio y del solicitante.

#### **Cuantitativos**

Relativa a los aspectos financieros del negocio y la unidad familiar.

### ❖ **Fuentes de información**

#### **Directa**

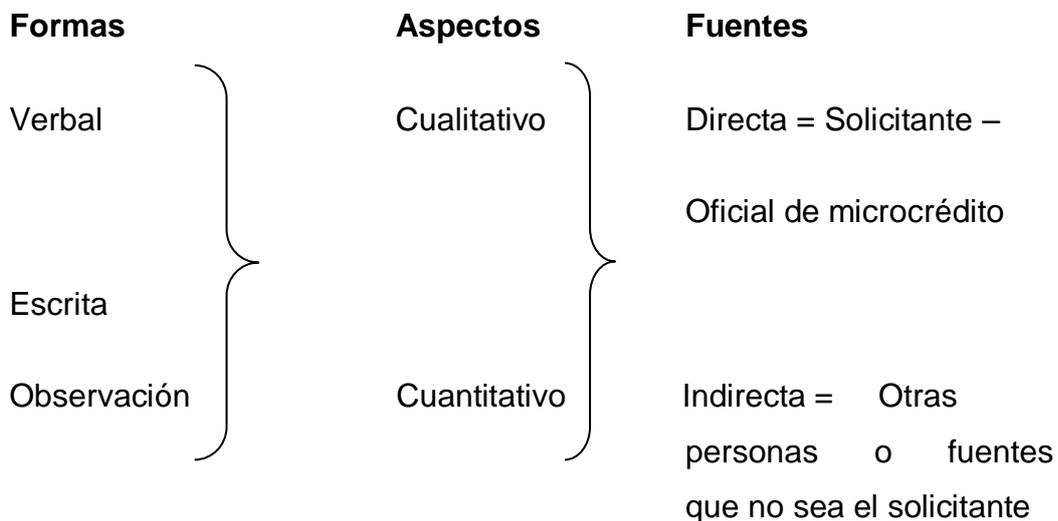
Información que se obtiene directamente del solicitante.

#### **Indirecta**

Información que se obtiene de terceras personas en forma verbal o escrita.

## **Cuadro No. 4**

### **Estructura de la información**



Fuente: Banco Solidario, Pichincha, Procredit y BNF

Elaborado por. E. Aparicio y V. Vargas

### **Guías de preguntas del negocio**

- ¿Hace cuánto tiempo inició la actividad?
- ¿Lleva algún registro de sus cuentas?
- ¿Cuándo necesito dinero de donde lo obtiene?
- ¿Cuáles son sus horarios de trabajo, días, horas diarias?
- ¿ tiempo tiene el negocio en esta ubicación?
- ¿ Tiene planes para expandir el negocio?

### **Guías de preguntas – familia**

- ¿Es propia su vivienda? ¿Cuándo la compró?
- ¿Cuántos hijos tiene y de qué edad?

¿Dónde estudian sus hijos?

¿Está legalmente casado-a con su pareja?

¿Tiene otros ingresos? ¿Cuáles los puede demostrar?

¿Tiene algún problema de salud en su familia?

## **Información del solicitante**

### **¿Qué información necesito?**

⇒ Del negocio o actividad

⇒ De la familia

⇒ De las garantías

⇒ Del mercado y la competencia.

### **¿Cómo obtengo la información?**

⇒ Preguntas directas al solicitante.

⇒ Referencias indirectas de otras personas.

⇒ Análisis del mercado y la competencia.

⇒ Solicitud de información escrita.

## **El oficial y el solicitante**

### **¿Cuál fue...?**

- Comportamiento del solicitante.
- Comportamiento y habilidades del oficial del microcrédito
- Confiabilidad de la información proporcionada.
- Observación del oficial con respecto al negocio y a la familia.
- Las preguntas realizadas por el solicitante y por el oficial.

## **Análisis y validación de la información**

### **¿Cuál es el objetivo de analizar y validar la información?**

Para conocer si el solicitante cumple con:

Los requisitos de la institución bancaria de microcrédito.

- Tiene capacidad de pago.
- Tiene moral de pago.
- Minimizar el riesgo.

### **¿Cuáles son los riesgos de obtener una mala información?**

Un cliente oculta información cuando:

Trata demostrar que su negocio está bien y proyección de crecimiento.

El destino del crédito no sea para el negocio (ejemplo: viaje, fiestas, deudas, etc.).

*Hay riesgo cuando el oficial de microcrédito no posee los conocimientos necesarios en cuanto al proceso las equivalencias y presentaciones del producto o servicio.*

Para validar la información se debe considerar si:

#### **¿Es confiable?**

Más confiable si existe documentación de respaldo.

#### **¿Es consistente?**

Si es consistente con el tipo de actividad, tamaño del negocio, ubicación, ventas, rotación de inventarios, etc.

#### **¿Es oportuna?**

Proporcionada al momento de la visita al negocio y/o domicilio.

#### **¿Es real?**

Si tiene relación con la realidad (ejemplo nivel de gastos familiares, costo de vida vs # de hijos, según lugar de residencia).

#### **4. Propuesta y presentación del financiamiento**

El oficial de microempresa en función al resultado del análisis, utilizando las herramientas sugeridas para ello.

Establecer plenamente convencido y seguro de la propuesta a presentar, y que esta se ajuste a las políticas de la institución pero con criterio propio.

Presentar en forma oral y escrita y con profesionalismo.

Elaborar un índice de contenido de la carpeta.

Resulta beneficioso realizar una discusión previa, para la evaluación de los riesgos.

#### **5. Propuesta y presentación del financiamiento**

Administración de la cartera

Incluye:

Planeación de metas mensuales

Seguimiento de la cartera

Gestión de mora

Comité de mora

### **2.10 Tecnología crediticia**

- Es la metodología que incluye técnicas y herramientas que establecen el cómo hacer el trabajo crediticio.
- Conjunto de principios, políticas, procedimientos y prácticas aprendidas y desarrolladas.
- Es el conocer como incluir las garantías no tradicionales, de forma que se limiten los riesgos sin incrementar el costo del crédito.

#### **¿Qué elementos se deben considerar?**

- Unidades económicas de carácter familia y vulnerabilidad.
- Poca información contable y fuentes inseguras para su validación.

- No existe separación entre economía comercial y doméstica.
- No disponen de garantías reales importantes.
- Utilizan préstamos de fuentes informales a altas tasas de interés.
- Poca estabilidad de tiempo para trámites.
- Requieren mayor nivel de seguimiento.
- El costo de crédito generalmente es alto.

### **2.10.1 Características de la tecnología crediticia**

#### **➤ Facilidad en el acceso de crédito**

Las microempresas tienen dificultades al crédito de la banca tradicional. Los requisitos son accesibles y exigen un mínimo de documentación, los cuales son relativamente sencillos.

#### **➤ Rapidez en el servicio**

Se valora el crédito rápido, porque permite aprovechar las oportunidades de negocio.

Permite que las microempresas puedan atender sus operaciones y realizar sus negocios.

#### **➤ Financiamiento de capital de trabajo**

Basado en una estrategia de asimilación de riesgos gradual.

Generalmente el crédito es de corto plazo.

#### **➤ Relación financiera a largo plazo**

Préstamos iniciales por montos pequeños permiten conocer al cliente y mantener una relación financiera con el tiempo.

#### **➤ Función de las garantías**

No se trata de otorgar créditos descubiertos.

El criterio básico es la capacidad de pago del deudor.

➤ **Análisis “in situ”**

Análisis adoptado a la realidad de la unidad económica y unidad familiar.  
Se busca evaluar la potencialidad o vulnerabilidad del negocio.

➤ **Diversificación de los riesgos de crédito**

Se busca reducir las concentraciones de riesgo.

Incluye: el ámbito geográfico, por actividad económica, por sector económico, por grupos familiares y/o clientes, por clientes individuales.

### **Principios de la tecnología crediticia**

#### **1. Análisis de la unidad económica:**

Unidades familiares estrechamente relacionadas financieramente entre la economía doméstica y comercial.

Resulta difícil separar los flujos de efectivo de ambos ámbitos.

#### **Importancia**

Se requiere validar información e identificar las corrientes de gastos e ingresos de la unidad económica.

#### **Aspectos a analizar**

- (a) Gestión empresarial
- (b) Estabilidad: comercial y familiar
- (c) Moral de pago
- (d) Capacidad de pago y de endeudamiento.

#### **2. Establecer una relación cliente-institución**

##### **Importancia**

Establecer una relación a largo plazo, que traerá beneficios para el cliente, para la institución y para el oficial de microcrédito.

### **¿Cómo se puede realizar esta relación?**

- Ofreciendo un servicio personalizado.
- Respuesta ágil y oportuna.
- Mantener acceso financiero permanente.
- Conocer más sobre las necesidades de su clientela.

### **3. Cultura de puntualidad de pago**

#### **¿Cómo se puede crear?**

- ✓ **Dando a conocer las reglas del juego.**
  - Cuando se brinda información para un primer crédito.
  - Cuando se visita el negocio para la recopilación de la información antes de la formalización del crédito.
- ✓ **Estableciendo un sistema de incentivos y penalizaciones con el seguimiento a la cartera morosa.**

### **4. Establecimiento de la garantía**

#### **¿Qué es una garantía?**

Bienes que posee el solicitante que se establecen como respaldo, en caso de no pago del crédito a otorgar.

Constituye un mecanismo de presión para el cumplimiento de la obligación adquirida.

En ningún momento las garantías deben constituir un elemento de juicio decisivo para el otorgamiento del crédito.

Las garantías que respalden las operaciones de crédito deben tener las siguientes características:

- Ser de fácil realización
- Constituirse sobre bienes de los cuales preferentemente no dependa de la actividad económica del solicitante.
- Estar en primer lugar con relación a otros acreedores.

- Que el valor de la garantía sea suficiente para cubrir el monto del crédito otorgado.
- Las garantías hipotecarias o prendarias deberán estar endosadas a favor de la institución financiera.

**5. Responsabilidad del oficial de microcrédito**

- Asegurarse que el ciclo del crédito sea terminado.
- Consolidar la relación de confianza con el cliente.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ANÁLISIS DE CIFRAS DEL MICROCRÉDITO EN EL SECTOR BANCARIO DEL ECUADOR PERÍODO 2002-2006**

#### **3.1 Fijación de las tasas de interés en los microcréditos en el Ecuador**

El Banco Central del Ecuador da conocer todas las semanas las tasas de interés vigentes, sobre la base de obtener una media de las tasas que rigen en el mercado. Es decir, que el Banco Central no fija las tasas de interés. La Superintendencia de Bancos debería controlar el cumplimiento de ley para que las instituciones financieras no sobrepasen las tasas de interés establecidas. Sobre esta tasa se considera delito de usura.

Existen varias tasas de interés, que lo vemos a continuación y que corresponden a octubre del 2008:

#### **TASAS NOMINALES (teóricas o de nombre)**

La tasa de interés es el precio que se paga por el uso del dinero durante determinado período. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda.

Para controlar las tasas de interés y aún más para bajar, se dice que es conveniente abrir el mercado para que ingresen más bancos a competir. Pero la banca extranjera esté en el país, real o virtualmente y los intereses no han bajado. El mercado de por sí no controla los precios.

Esto lo podemos comprobar cuando en el Ecuador rige el libre mercado en la fijación de tasas de interés y los banqueros no la respetan. La lógica de irracionalidad de los banqueros funciona en todo el mundo.

- **TASA PASIVA REFERENCIAL**, igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazo de 84 y 91 días. (5.08%).
  
- **TASA ACTIVA REFERENCIAL**, igual al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados al sector corporativo. (9,24%).
  
- **TASA MAXIMA CONVENCIONAL**, es aprobada por el Directorio del BCE, sobre la base de la información proporcionada por las instituciones bancarias del país, tomando en cuenta la tasa activa referencial vigente en la última semana completa del mes anterior, más un recargo del 50%. Esta es la máxima tasa de interés que se puede aplicar a una operación de crédito dentro o fuera del sistema financiero (9,33%).

La mayoría de bancos trabajan con la tasa máxima convencional, lo que significa una diferencia del 300% entre lo que pagan al ahorrista y lo que cobran al mismo por el préstamo que conceden. Esta diferencia exagerada sin embargo es pequeña frente a la tasa efectiva de interés que cobra el sistema financiero.

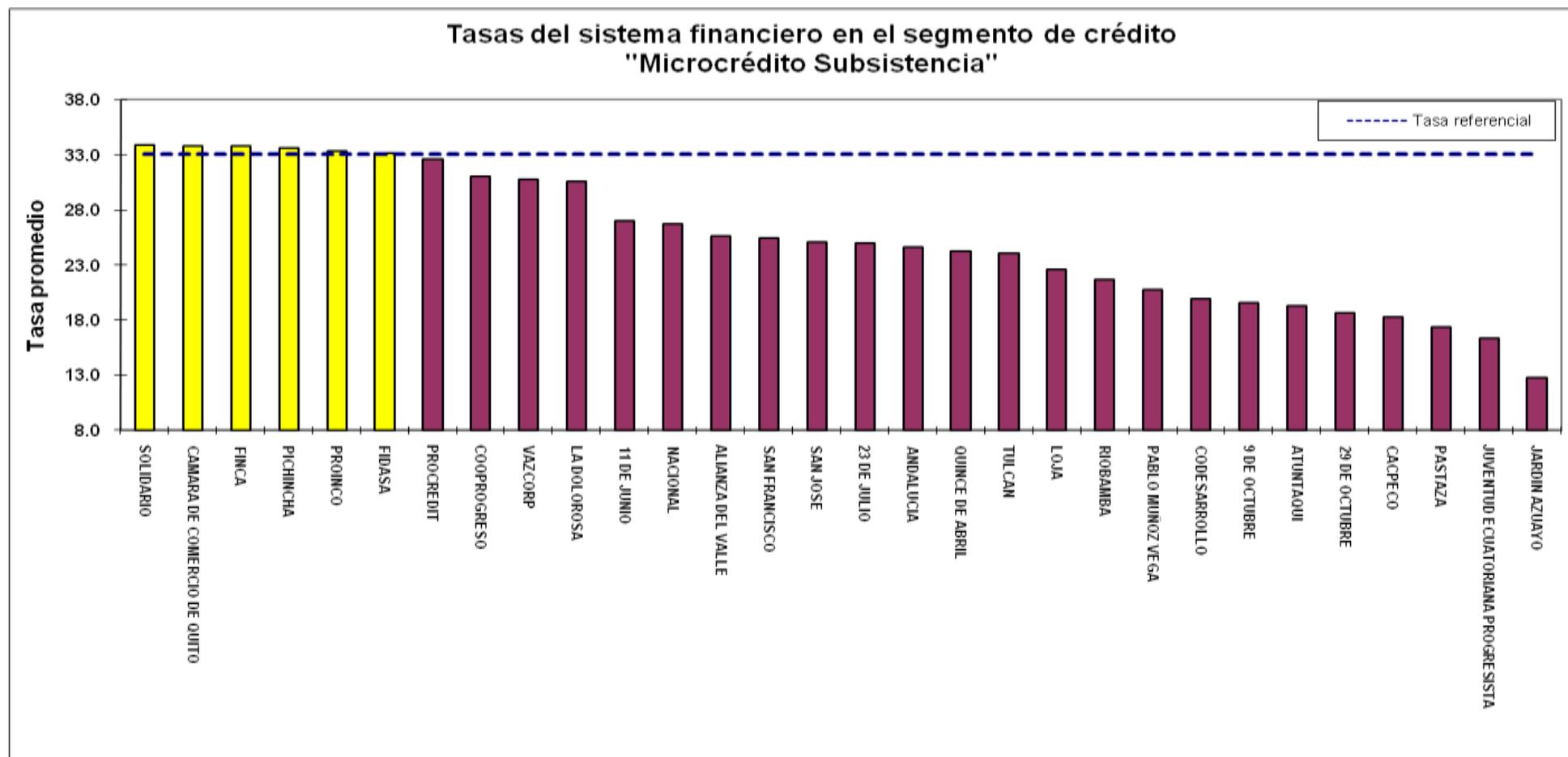
**Cuadro No. 5**

COMPARACION TASAS <small>ACTIVAS PROMEDIO - REFERENCIALES BCE</small>			
°Tasas de Interés			
OCTUBRE 2008			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Comercial Corporativo	9.24	Comercial Corporativo	9.33
Comercial PYMES	11.57	Comercial PYMES	11.83
Consumo	16.3	Consumo	16.3
Consumo Minorista	19	Consumo Minorista	21.24
Vivienda	11.01	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.06	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.5
Microcrédito Acumulación Simple	28.83	Microcrédito Acumulación Simple	33.3
Microcrédito de Subsistencia	32.38	Microcrédito de Subsistencia	33.9
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.08	Depósitos de Ahorro	1.56
Depósitos monetarios	2	Depósitos de Tarjetahabientes	1.32
Operaciones de Reporto	1.06		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.37	Plazo 121-180	5.63
Plazo 61-90	4.95	Plazo 181-360	6.29
Plazo 91-120	5.33	Plazo 361 y más	6.58
4. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
5. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.08	Tasa Legal	9.24
Tasa Activa Referencial	9.24	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor de los boletines del BCE

Gráfico No. 1

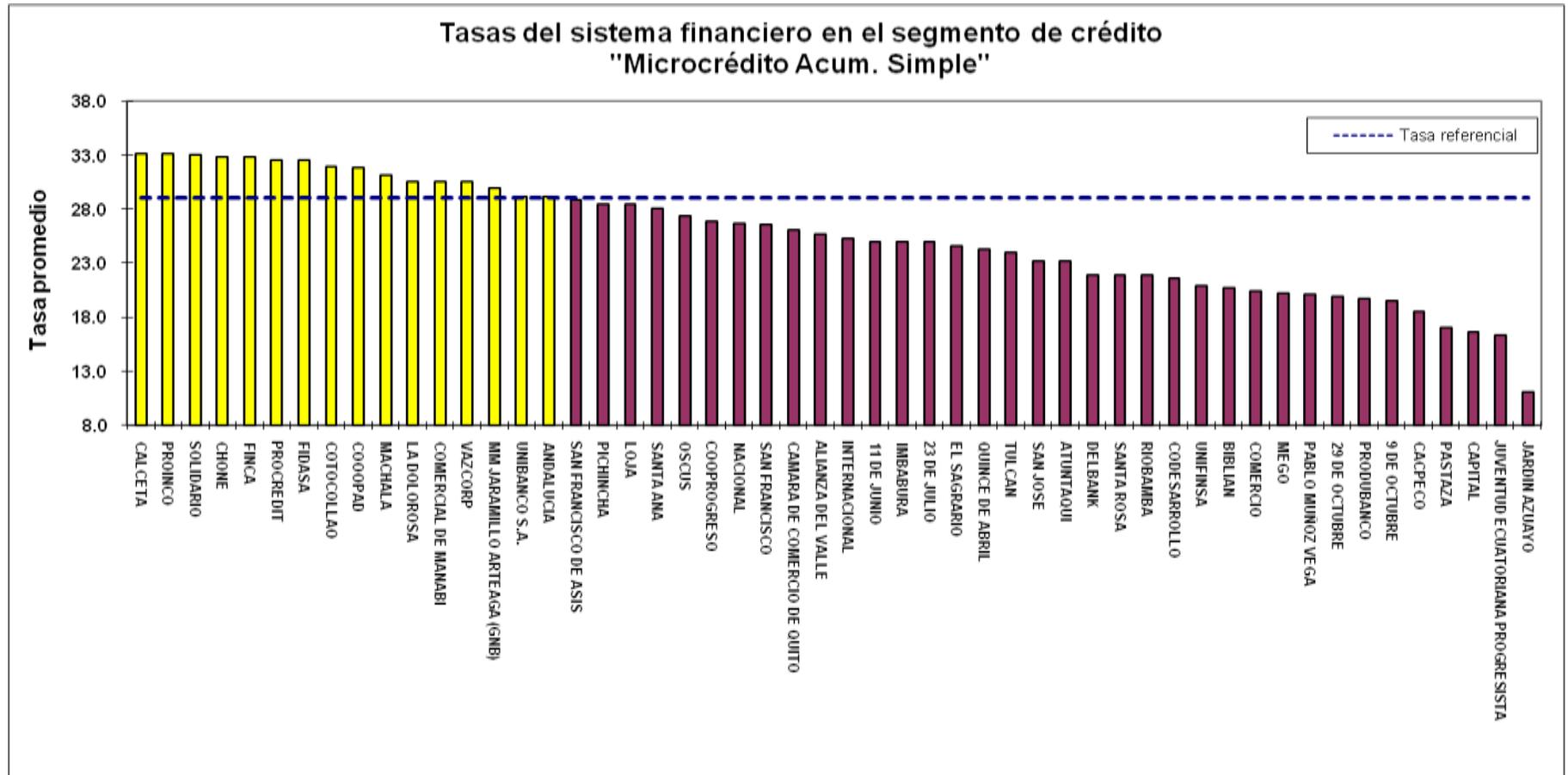


- La tasa promedio de cada institución financiera en cada segmento es ponderado por el volumen de crédito.
- Las tasas referenciales de cada segmento corresponden a la del mes de septiembre/08

Fuente: Banco Central de Ecuador

Elaborado: Por el autor del BCE

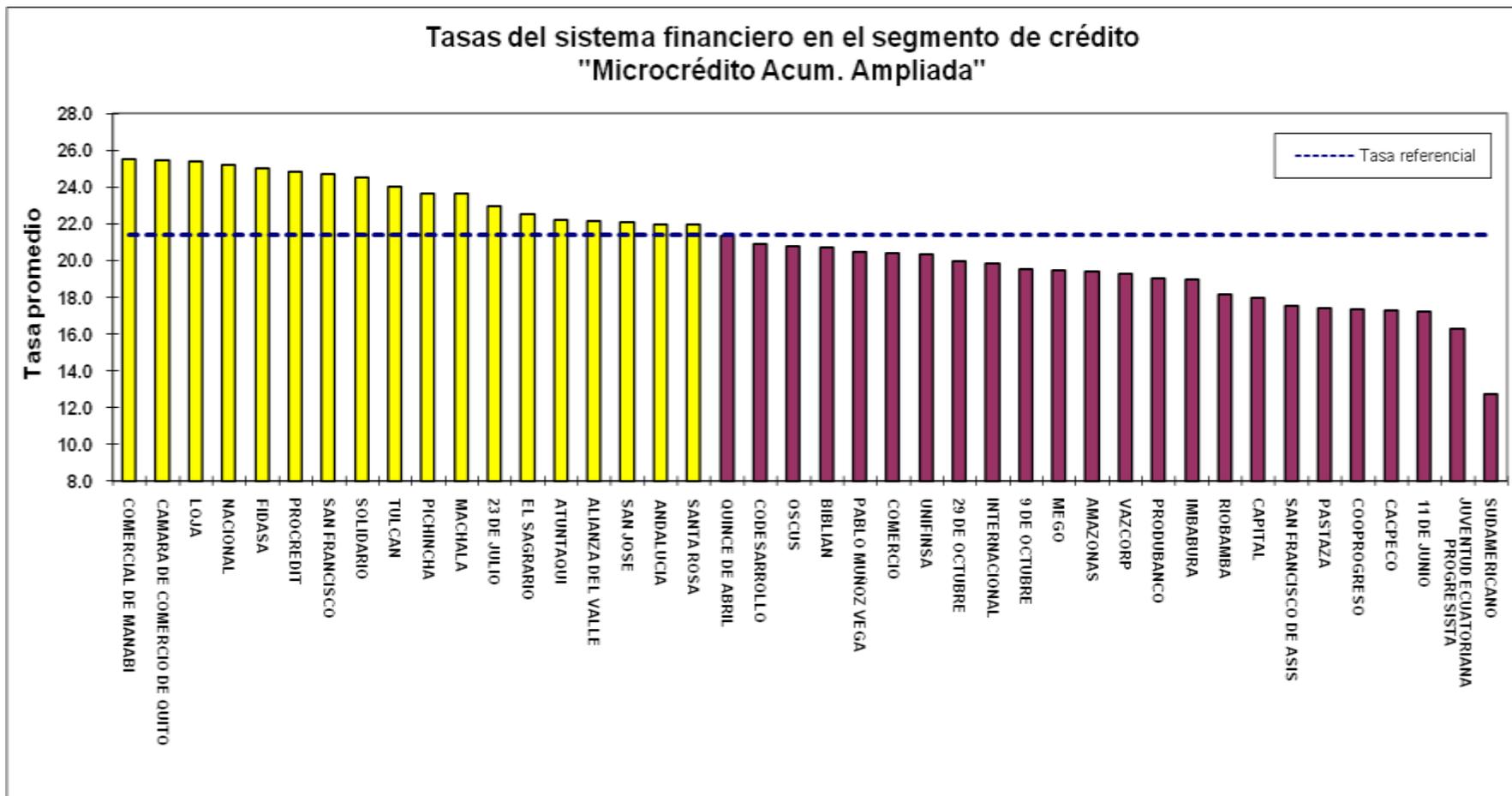
Gráfico No. 2



- La tasa promedio de cada institución financiera en cada segmento es ponderado por el volumen de crédito.
- Las tasas referenciales de cada segmento corresponden a la del mes de septiembre/08

Fuente: Boletines del Banco Central de Ecuador    Elaborado: BCE

Grafico No. 3



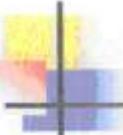
La tasa promedio de cada institución financiera en cada segmento es ponderado por el volumen de crédito.

Las tasas referenciales de cada segmento corresponden a la del mes de septiembre/08

Fuente: Boletines del Banco Central Elaborado: BCE

### 3.2 Problemas principales que tienen los clientes de la microempresa

**Cuadro No. 6**



## Problemas Principales

Problemas más Importantes	%
Ninguno	22.8
Mercados y competencia	10.8
Financieros	34.8
Localidad y facilidades	7.4
Materia prima e insumos	5.5
Maquinaria y herramientas	3.3
Autoridades	2.9
Transporte	1.5
Infraestructura urbana	0.7
Personal y recursos humanos	0.6
Tecnología y gerencia	0.3
Otros	9.4
Total	100.0

Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa

Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.3 Fuentes de financiamiento que tienen acceso los microempresarios

**Cuadro No. 7**

Fuente	Gender		
	Hombres	Mujeres	Total
Ventas	87.2	92.5	89.7
Recursos propios o ahorros	5.2	2.7	4.1
Envíos del exterior	0.0	0.2	0.1
Familiares o amigos	0.4	0.6	0.5
Prestamistas o chulqueros	0.3	0.2	0.3
Cooperativa de ahorro y crédito	0.3	0.2	0.3
Otro tipo de cooperativa	0.1	0.0	0.0
ONG o fundación	0.1	0.2	0.1
Banco o financiera	0.5	0.3	0.4
A plazo de los vendedores	1.8	1.8	1.8
Anticipos por clientes	4.2	1.3	2.8
Total	100	100	100

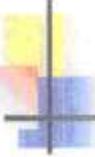
Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa

Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.4 Problemas con el financiamiento del microcrédito

**Cuadro No. 8**



## Problemas con Financiamiento

Problemas de Financiamiento	%
Las utilidades son bajas	0.8
Falta de fondos para operaciones o inversión	82.2
Las tasas de interés son muy altas	0.1
No se puede conseguir crédito	9.9
Tiene que extender demasiado crédito a clientes	5.5
Otros problemas de financiamiento	1.5

Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.5 ¿Dónde operan los clientes del microcrédito, según su género?

**Cuadro No. 9**



## Dónde operan, según género

Lugar donde funciona el negocio	Genero del Microempresario		Total
	Hombre	Mujer	
En la vivienda, sin instalación	15.7	34.8	24.6
En la vivienda, con instalación	18.9	23.9	21.2
Ambulante en la calle	13.2	6.5	10.1
Puesto improvisado en la vía pública	8.0	7.6	7.8
Puesto permanente en mercado	3.3	3.8	3.5
Taller, tienda, puesto permanente	14.2	8.4	11.5
Se desplaza de un lugar a otro	25.7	14.3	20.4
Otro	0.8	0.6	0.7
No está seguro / NR	0.3	0.2	0.2
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa

Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.6 ¿Dónde venden sus productos?

**Cuadro No. 10**



Ubicación de Ventas	Genero del Microempresario		Total
	Hombre	Mujer	
En el mismo barrio o sector	36.4	62.9	48.7
En otro barrio de esta ciudad	28.9	20.3	24.9
En sitios cambiantes	27.7	13.6	21.2
En otra ciudad	5.7	2.3	4.1
No está seguro / NR	1.2	0.9	1.1
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa      Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vagas

### 3.7 Satisfacción en el negocio

**Cuadro No. 11**



## Satisfacción con el negocio

Cómo rinde el negocio en término de ingresos	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Muy bien	6.2	5.4	5.8
Bien	42.5	41.0	41.8
Regular	44.6	45.9	45.2
Mal	4.7	5.7	5.2
Ninguna / otra	0.1	0.1	0.1
No sabe / NR	2.0	1.9	1.9
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa

Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.8 Importancia del negocio

**Cuadro No. 12**



## Importancia del Negocio

<b>Contribución a Ingreso Familiar</b>	<b>%</b>
0 a 20%	12.8
20,1 a 40%	16.8
40,1 a 60%	14.4
60,1 a 80%	11.5
80,1 a 99%	5.2
Todo, 100%	39.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa

Año 2007

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

De lo anterior se desprende que la actividad microproductora tiene similares características al sector industrial moderno, concentrándose en pocas ramas de actividades en las que predomina la producción de bienes de consumos no duraderos, con poca importancia en la producción de bienes intermedios y con baja importancia en la de bienes de capital.

Una de las importantes características a mencionar es que las microempresas crecen poco, el 64.5% nunca han tenido empleados o ayuda y sólo el 10.4 % han tenido un aumento en el número de empleados.

De igual manera existen importantes diferencias regionales, ya que el 66% de microempresas se encuentran en la costa, existe más dinamismo, optimismo y

oportunidad en la región costa de nuestro país, esto significa menor competencia, menos problemas en encontrar mercado, ya que los servicios financieros se han concentrado en la región de la sierra.

Se observó que la cobertura de servicios financieros es limitada, sólo el 15.9% de los encuestados solicitaron crédito durante los últimos 12 meses, el 29.0% tienen ahorros en instituciones y muy pocos utilizan otros servicios; aún tomando en cuenta el porcentaje que no desean créditos, todavía existe amplio Mercado para las microfinanzas.

En base a los resultados obtenidos, el proyecto recomienda a las Instituciones de Microfinanzas, desarrollar estrategias para conseguir una mejor expansión geográfica, abriendo nuevos puntos de servicio o accediendo en nuevas áreas las cuales tienen información sobre el número potencial de clientes, demanda potencial, nivel de competencia, índices de morosidad, etc.

De igual manera lograr mayor penetración local diseñando estrategias de obtención de información sobre características de los clientes, condiciones de la demanda para mejorar la calidad de servicios a expandir y diversificar el rango de productos.

Así mismo dentro de las oportunidades que se destacan para las Instituciones de apoyo se menciona la existencia de campo para expandir los servicios de microfinanzas en el país, especialmente en la costa, con segmentos específicos como de grupos de más bajos ingresos entre ellos mujeres, oportunidad para diversificar productos. Indica que existe necesidad de servicios no financieros para las microempresas relacionado con la competitividad, mercadeo y gerencia.

### 3.9 Colocación del microcrédito del Ecuador por región

Dentro de este estudio elaborado por el gobierno, se levantó información para el período anual 2007 del Estudio Nacional de la microempresa. De la información obtenida de las encuestas podemos mencionar que establecieron 643.000 microempresas urbanas quizás menor de lo que habían estimado, la mayoría ubicadas en la región costa; aunque algunos microempresarios no son sujetos de crédito, cabe mencionar que los 643.000 no incluye profesionales y otros de mayor ingreso económico; también se excluye el sector rural y de pequeños pueblos, por lo que se considera que la población de éstos van a crecer en el futuro.

**Gráfico No. 6**



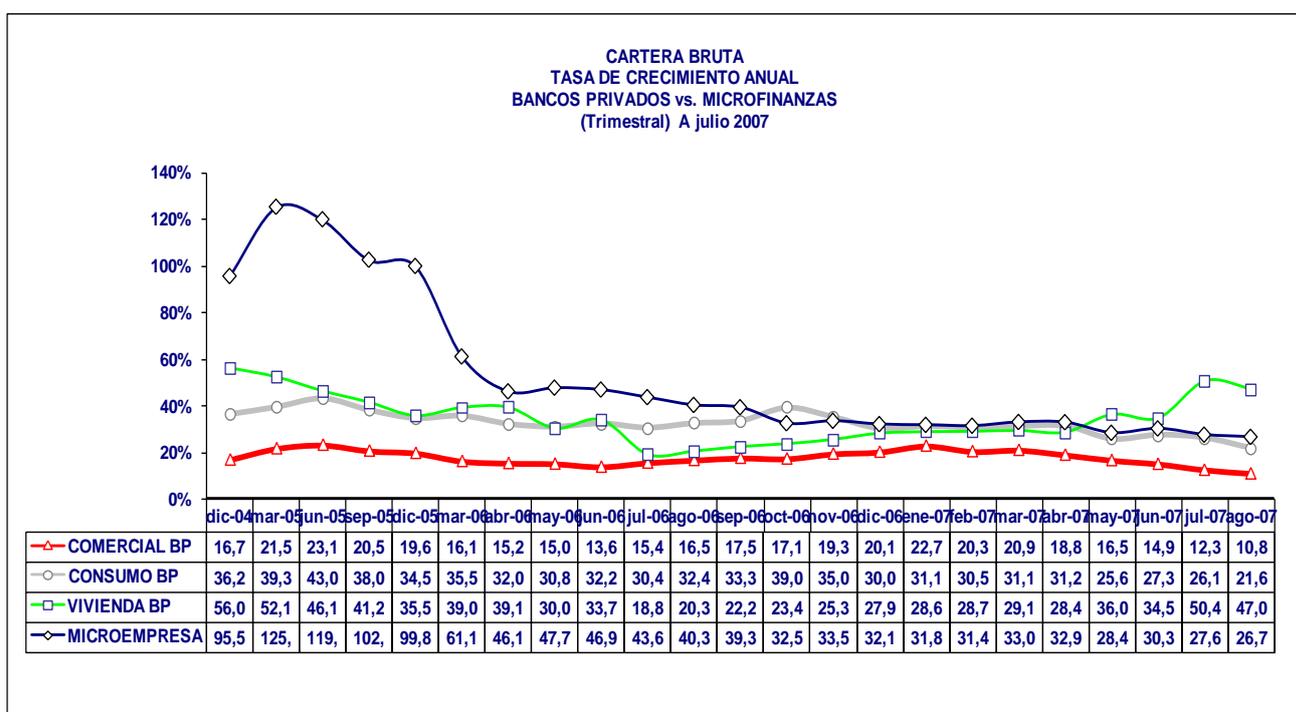
Fuente: Estudio Nacional de la Microempresa

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.10 Total cartera bruta de la microempresa

En el comportamiento de la cartera bruta por actividad según la tasa de crecimiento a julio/2007, el rubro Microempresa se encuentra en segundo lugar después de créditos concedidos para vivienda, muy seguido de los créditos de consumo. Sin embargo se observa un decrecimiento importante a nivel trimestral.

**Gráfico No. 7**



Fuente: Manual de Superintendencia de Bancos [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)

Elaborado por: Superintendencia de Bancos

A continuación se muestra la composición de la cartera de crédito por vencimiento y tipo de actividad en dólares a febrero del 2008:



La cartera bruta de la microempresa es el resultado de:

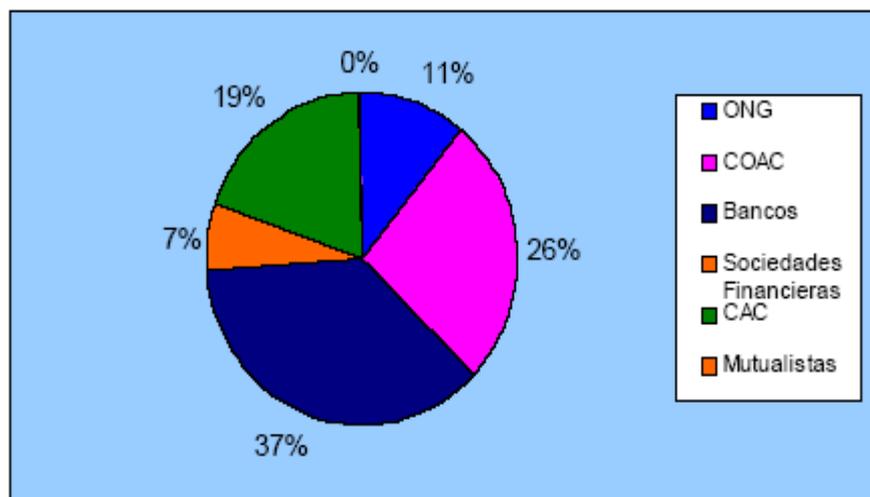
**Cartera por vencer + Cartera que no devenga intereses + Cartera vencida**

Podemos observar que el total de cartera bruta microempresa a esta fecha es de \$620.579, que representa el 8.06 % del total del sistema de créditos.

En cuanto a la distribución porcentual del número de beneficiarios/as, en el siguiente gráfico podemos ver que el mayor porcentaje (37%) corresponde, en conjunto, a Bancos privados. Algo similar sucede con las cooperativas de ahorro y crédito no reguladas con una participación de 26% en la cartera total. Mientras tanto, las cooperativas reguladas corresponden un porcentaje de cartera de 19%.

**Gráfico No. 8**

**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO, POR TIPO DE INSTITUCIÓN**



Fuente: Superintendencia de Bancos  
Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.11 Tasa de crecimiento anual (Bancos privados vs microfinanzas)

Al analizar las tasas de crecimiento de la cartera por tipo de operación, se aprecia que en éste último año, el **crédito al sector comercial** es el que presenta el crecimiento más importante en relación con la evolución del año 2007, el crédito al **consumo** se expandió a tasas de crecimiento estables y similares a las registradas en 2007. A pesar de que la importancia relativa del **crédito para microempresa** es baja, su fuerte crecimiento es reflejo del esfuerzo por incursionar en este mercado.

A continuación se puede observar la composición porcentual:

## Cuadro No. 14

### COMPOSICION PORCENTUAL DE LA CARTERA DE CREDITOS POR VENCIMIENTOS Y ACTIVIDAD

	TOTAL BANCOS GRANDES	TOTAL BANCOS MEDIANOS	PROREDIT	TOTAL BANCOS PEQUEÑOS	TOTAL SISTEMA	BANCOS COMERCIALES	BANCOS DE CONSUMO	BANCOS DE VIVIENDA	BANCOS DE MICROEMPRESA
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	<b>100,00%</b>	100,00%	100,00%	-	100,00%
1401 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL POR VENCER	42,53%	52,68%	29,23%	51,73%	<b>46,77%</b>	52,22%	27,32%	-	19,24%
1402 CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO POR VENCER	34,70%	19,58%	0,31%	16,41%	<b>27,97%</b>	24,64%	56,53%	-	0,44%
1403 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA POR VENCER	14,26%	14,40%	1,00%	4,83%	<b>13,45%</b>	15,29%	7,50%	-	2,45%
1404 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA POR VENCER	4,59%	8,64%	66,51%	22,73%	<b>7,60%</b>	3,84%	3,98%	-	71,92%
1405 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL REESTRUCTURADA POR VENCER	1,03%	0,27%	0,33%	0,17%	<b>0,70%</b>	0,83%	0,02%	-	0,60%
1406 CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO REESTRUCTURADA POR VENCER	0,01%	0,22%	0,00%	0,12%	<b>0,09%</b>	0,03%	0,48%	-	0,00%
1407 CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA REESTRUCTURADA POR VENCER	0,04%	0,02%	0,00%	0,02%	<b>0,03%</b>	0,04%	0,00%	-	0,00%
1408 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA REESTRUCTURADA POR VENCER	0,00%	0,04%	0,13%	0,04%	<b>0,02%</b>	0,00%	0,10%	-	0,06%
TOTAL CARTERA POR VENCER	97,17%	95,85%	97,51%	96,04%	<b>96,63%</b>	96,88%	95,94%	-	94,71%
<b>CARTERA QUE NO DEVENGA INTERESES</b>									
1411 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL QUE NO DEVENGA INTERESES	0,30%	0,56%	0,23%	0,63%	<b>0,42%</b>	0,46%	0,25%	-	0,19%
(2) Para el ci CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO QUE NO DEVENGA INTERESES	0,70%	1,01%	0,00%	1,09%	<b>0,84%</b>	0,78%	1,49%	-	0,02%
1413 CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,11%	0,24%	0,02%	0,10%	<b>0,15%</b>	0,16%	0,09%	-	0,23%
1414 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,13%	0,51%	1,62%	0,61%	<b>0,30%</b>	0,11%	0,40%	-	2,77%
1415 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL REESTRUCTURADA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,44%	0,04%	0,03%	0,01%	<b>0,27%</b>	0,33%	0,00%	-	0,02%
1416 CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO REESTRUCTURADA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,01%	0,11%	0,00%	0,01%	<b>0,04%</b>	0,01%	0,24%	-	0,00%
1417 CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA REESTRUCTURADA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>	0,00%	0,00%	-	0,00%
1418 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA REESTRUCTURADA QUE NO DEVENGA INTERESES	0,00%	0,02%	0,01%	0,00%	<b>0,01%</b>	0,00%	0,05%	-	0,00%
TOTAL CARTERA QUE NO DEVENGA INTERESES	1,69%	2,50%	1,91%	2,47%	<b>2,03%</b>	1,86%	2,52%	-	3,23%
<b>CARTERA VENCIDA</b>									
1421 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL VENCIDA	0,49%	0,71%	0,15%	0,67%	<b>0,58%</b>	0,59%	0,43%	-	0,73%
1422 CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO VENCIDA	0,49%	0,60%	0,00%	0,58%	<b>0,54%</b>	0,51%	0,88%	-	0,04%
1423 CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA VENCIDA	0,06%	0,04%	0,00%	0,04%	<b>0,05%</b>	0,06%	0,02%	-	0,02%
1424 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA VENCIDA	0,05%	0,24%	0,42%	0,17%	<b>0,12%</b>	0,04%	0,14%	-	1,26%
1425 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL REESTRUCTURADA VENCIDA	0,04%	0,03%	0,01%	0,01%	<b>0,03%</b>	0,04%	0,00%	-	0,01%
1426 CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO REESTRUCTURADA VENCIDA	0,00%	0,03%	0,00%	0,02%	<b>0,01%</b>	0,01%	0,04%	-	0,00%
1427 CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA REESTRUCTURADA VENCIDA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>	0,00%	0,00%	-	0,00%
1428 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA REESTRUCTURADA VENCIDA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	<b>0,00%</b>	0,00%	0,01%	-	0,00%
TOTAL CARTERA VENCIDA	1,14%	1,65%	0,58%	1,49%	<b>1,34%</b>	1,26%	1,54%	-	2,06%
1499 (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-6,93%	-3,89%	-4,93%	-5,18%	<b>-5,76%</b>	-6,18%	-3,64%	-	-5,21%

### COMPOSICION PORCENTUAL DE LA CARTERA DE CREDITOS POR LINEA DE NEGOCIO

	TOTAL BANCOS GRANDES	TOTAL BANCOS MEDIANOS	PROREDIT	TOTAL BANCOS PEQUEÑOS	TOTAL SISTEMA	BANCOS COMERCIALES	BANCOS DE CONSUMO	BANCOS DE VIVIENDA	BANCOS DE MICROEMPRESA
CARTERA COMERCIAL	44,83%	54,29%	29,99%	53,22%	<b>48,76%</b>	54,48%	28,03%	-	20,79%
CARTERA CONSUMO	35,92%	21,56%	0,31%	18,23%	<b>29,50%</b>	25,97%	59,67%	-	0,50%
CARTERA VIVIENDA	14,48%	14,71%	1,02%	4,98%	<b>13,69%</b>	15,55%	7,62%	-	2,70%
CARTERA MICROEMPRESA	4,78%	9,45%	68,68%	23,56%	<b>8,06%</b>	4,00%	4,69%	-	76,02%
CARTERA DE CREDITOS BRUTA	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	<b>100,00%</b>	100,00%	100,00%	-	100,00%

Fuente: Estado de situación remitidos por las entidades.

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios y Estadísticas / Dirección de Estadísticas

Notas: Agrupación de entidades metodología de percentiles modificados de acuerdo con los datos del activo a diciembre de 2006 y estará vigente hasta noviembre de 2007.

Cuadro No. 15

<b>COMPARATIVO</b>			
<b>TOTAL SISTEMA FINANCIERO Y PIB</b>			
<b>VS</b>			
<b>MICROFINANZAS</b>			
	SISTEMA FINANCIERO		
	BANCOS	SOC.FIN	COOP.
<b>CARTERA BRUTA MICROFINANZAS</b>	143,841	38,656	97,972
<b>CARTERA BRUTA TOTAL</b>	3,910,545	396,938	415,133
<b>% PARTICIPACIÓN CARTERA Microfinanzas vs. Total Sistema</b>	↑ 3.7%	↑ 9.7%	↑ 23.6%
<b>NÚMERO DE OPERACIONES MICROFINANZAS</b>	106,160	39,384	61,658
<b>NÚMERO DE OPERACIONES TOTAL</b>	2,750,415	227,076	322,601
<b>% PARTICIPACIÓN No.OPERACIONES Microfinanzas vs. Total Sistema</b>	↑ 3.9%	↑ 17.3%	↑ 19.1%
<b>% DE SISTEMA DE MICROCRÉDITO vs P.I.B</b>	0.4967%	0.1335%	0.3390%

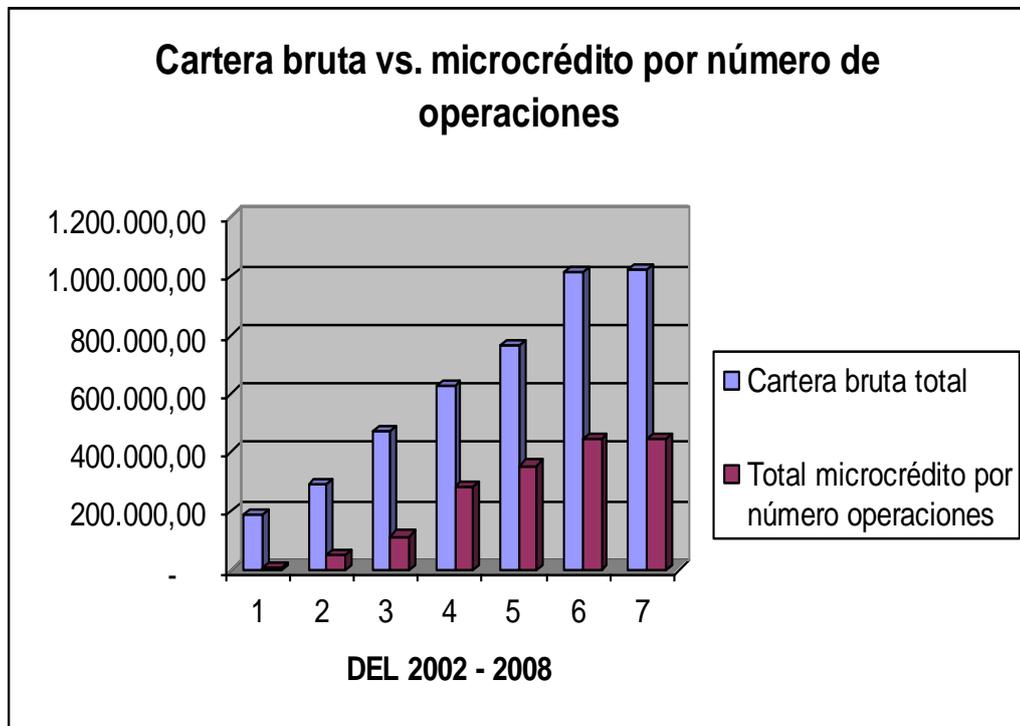
<b>TOTAL CARTERA BRUTA DE MICROEMPRESA</b>							
(en miles de dólares)							
FECHA	TOTAL BANCOS PRIVADOS	TOTAL SOCIEDAD FINANCIERA	TOTAL COOPERATIVAS	TOTAL MUTUALISTAS	TOTAL BNF	TOTAL SISTEMA	
2006	Julio	50,043	4,335	5,913	729	1,204	62,224
	Agosto	51,452	4,730	6,132	872	1,358	64,544
	Septiembre	28,516	5,387	5,928	981	1,480	42,280
	Octubre	35,632	6,060	5,882	1,018	1,731	50,324
	Noviembre	44,018	6,638	5,685	1,073	2,031	59,445
	Diciembre	56,673	7,071	5,533	1,138	2,831	73,244
2007	Enero	52,594	7,597	9,391	1,111	3,041	73,734
	Febrero	52,038	8,453	9,680	1,080	3,184	74,434
	Marzo	52,376	8,897	16,500	1,042	1,784	80,599
	Abril	55,052	9,552	17,292	1,015	1,839	84,750
	Mayo	60,211	10,235	18,317	1,039	43	89,845
	Junio	65,404	11,053	18,671	1,028	-	96,156
	Julio	68,835	12,151	20,797	1,004	0	102,786
	Agosto	72,859	13,051	31,089	973	-	117,952
	Septiembre	75,735	14,035	37,124	942	-	127,836
	Octubre	82,185	15,399	40,471	919	-	138,975
	Noviembre	88,517	16,600	46,927	893	-	152,937
	Diciembre	99,197	17,158	50,177	864	-	167,394
2008	Enero	100,918	17,847	52,133	837	-	171,734
	Febrero	101,500	18,588	54,783	810	-	175,681
	Marzo	102,556	19,839	65,189	-	-	187,583

Fuente: Manual de Superintendencia de Bancos

Elaborado por: Superintendencia de Bancos

### 3.12 Cartera bruta vs microcrédito por número de operaciones

**Gráfico No. 9**



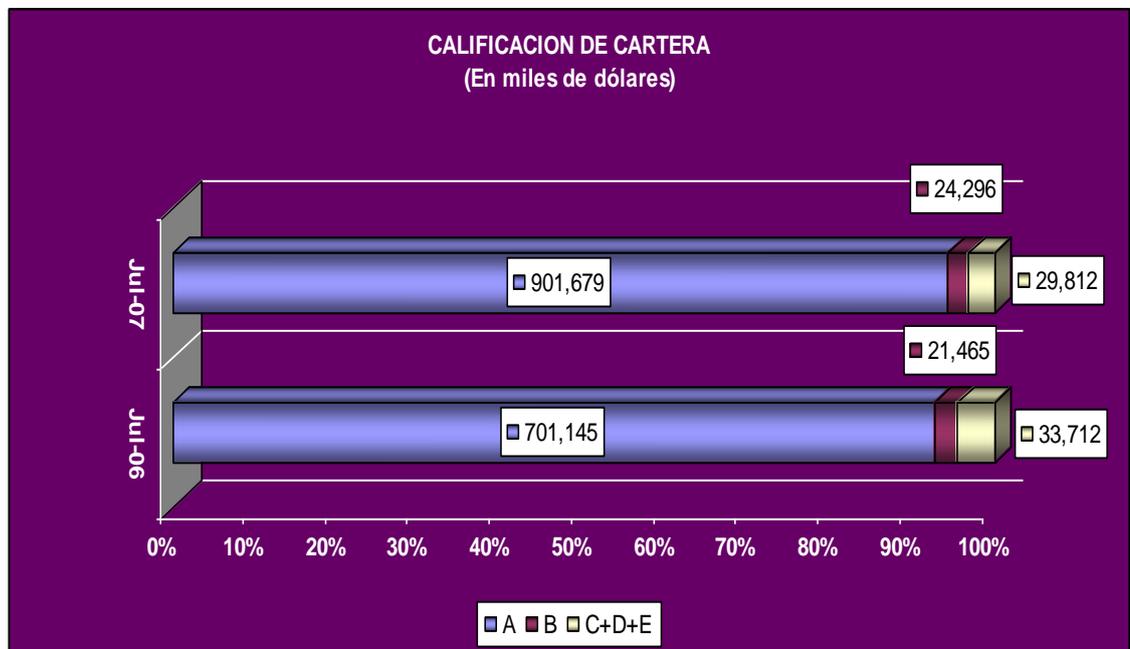
Fuente: Superintendencia de Bancos Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

En el primer periodo (año 2002), el número de operaciones de microcrédito representan un 2.94% de la cartera bruta total de crédito, la misma que está distribuida entre comercial, consumo, vivienda y microempresa. En el año 2003 representa un 17.20%. En el 2004 aumenta aun más, llegando al 24.16% y este incremento dentro de la participación continúa hasta llegar a representar un 43% a enero del presente año.

En los dos últimos años, la participación del microcrédito dentro de la cartera bruta total aumenta solo 0.16%.

### 3.13 Calificación de cartera

**Gráfico No. 10**

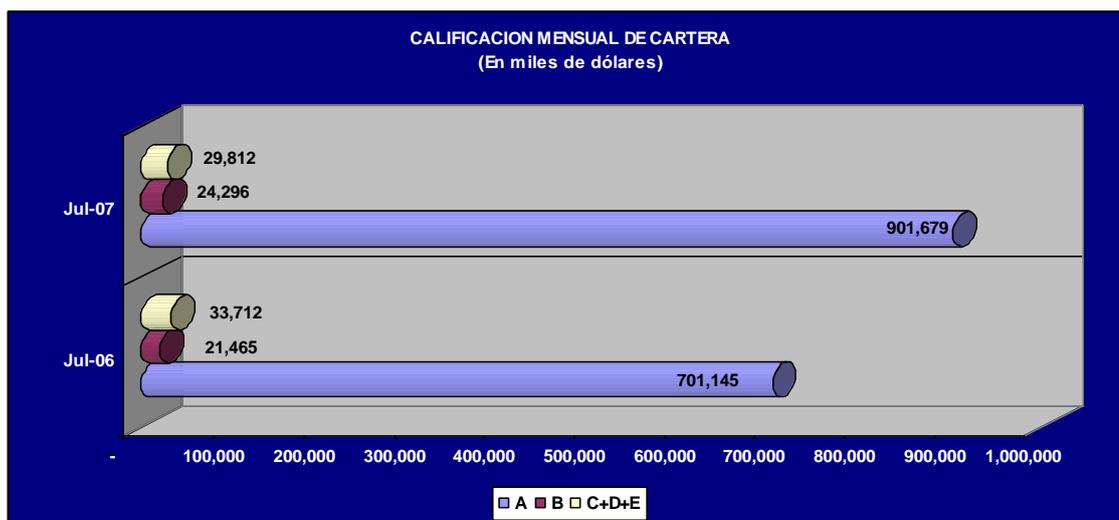


Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

Los otorgados a clientes tipo A son los más significativos en términos generales. Significando 901.679 dólares aproximadamente en los meses empleados para este análisis.

**Gráfico No. 11**

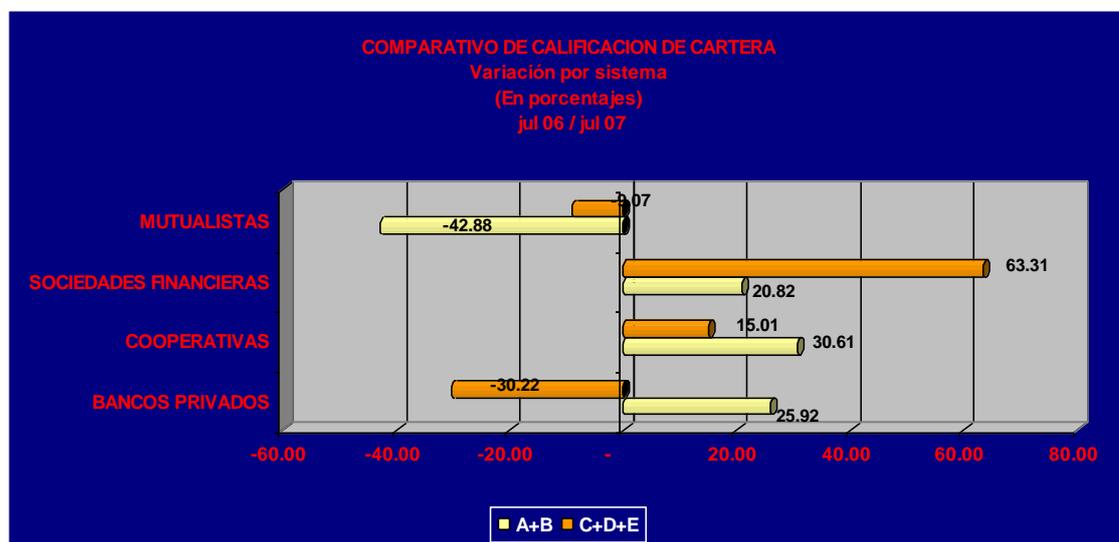


Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

Según las cifras de la Superintendencia de Bancos, el 91,4% de la cartera tiene una calificación A dentro de la escala de riesgos del organismo de control, es decir que está en buen estado para recibir un préstamo.

**Gráfico No 12**

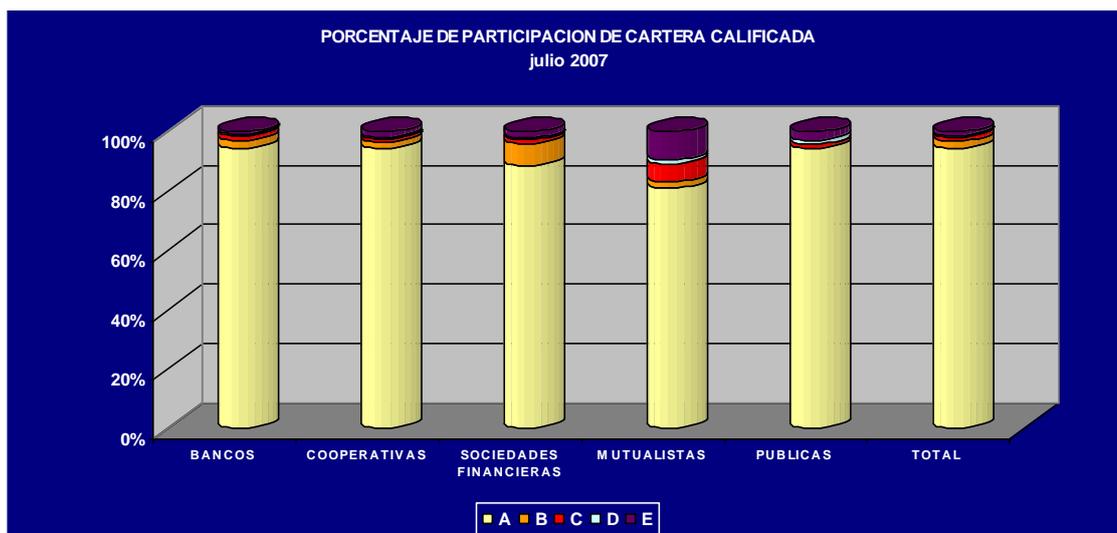


Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

De acuerdo al comparativo, las sociedades financieras brindan mayor oferta de microcrédito a clientes de tipo A y B de este segmento. Seguido de las cooperativas y por último los bancos privados que califican para microcrédito únicamente a clientes de tipo A.

**Gráfico No. 13**

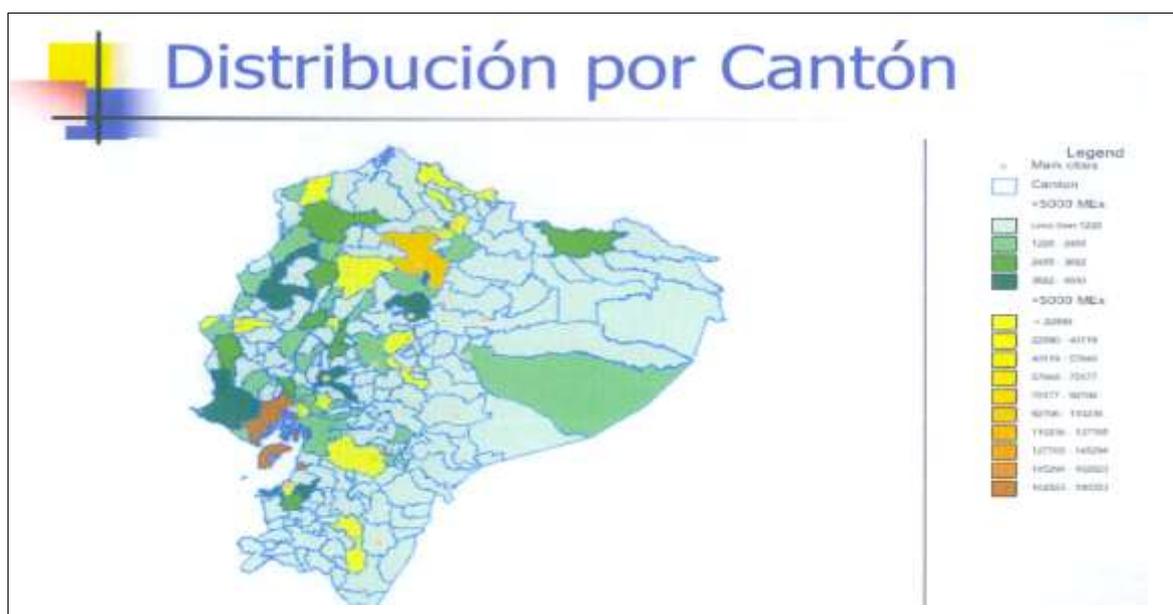


Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

### 3.14 Distribución de la cartera por cantón y morosidad

Gráfico No. 14



Fuente: Proyecto Salto USAID

Elaborado por: Dpto de Estadísticas

Año 2007

A finales de septiembre de 2006, las entidades financieras han ampliado su cobertura, cuentan con una amplia red de atención a nivel nacional, ya que operan a través de oficinas en las regiones de la Sierra, Costa y Oriente; situación que demuestra un proceso de profundización financiera, favorable no solo para el crecimiento del subsector sino de las zonas en donde se aprueban créditos y perciben depósitos. En efecto, en casos como el de las cooperativas registran 38 matrices, 33 sucursales y 223 agencias, lo cual da un total de 294 oficinas a nivel nacional.

Del total de las oficinas de este subsistema, 207 oficinas (70.4%) están localizadas en la región Sierra; 58 oficinas (19.72%) se encuentran ubicadas en la región Costa; 26 oficinas (8.84%), están localizadas en la Amazonía y 3 en la

región Insular (1.02%); siendo las provincias de mayor presencia de entidades financieras: Pichincha con 72 oficinas, Azuay con 22, Guayas con 21, Loja con 20, Tungurahua 17, Chimborazo 16, entre las principales.

Por el lado de las colocaciones, la cartera de créditos en particular, se concentró en la sierra en el 77% y 77.6% en septiembre 2006 y 2007, respectivamente. En ambas fechas, tanto a nivel de captaciones como de colocaciones la provincia que más aportó a este subsistema es la Provincia de Pichincha.

A septiembre de 2006, la mayor tasa de morosidad se registró en la Provincia de Pichincha (5.35%), seguida por la Provincia de Loja (5.21%) e Imbabura (4.79%), entre otras. La Provincia de Tungurahua que concentró el segundo mayor porcentaje de la cartera, reflejó una tasa de morosidad de 4.3%.

### **3.15 Total cartera improductiva de la microempresa en el sector bancario**

La cartera improductiva de microempresa es igual a la cartera que no devenga Intereses + cartera Vencida

**Cuadro No. 16****Cartera improductiva – Año 2007**

		TOTAL BANCOS GRANDES	TOTAL BANCOS MEDIANOS	PROCREDIT	TOTAL BANCOS PEQUEÑOS	TOTAL SISTEMA
<b>CARTERA IMPRODUCTIVA (NO DEVENGA INTERESES NI INGRESOS + VENCIDA)</b>						
CARTERA IMPRODUCTIVA COMERCIAL	55.997	34.501	833	9.329	<b>99.827</b>	
CARTERA IMPRODUCTIVA CONSUMO	53.089	45.291	0	12.038	<b>110.418</b>	
CARTERA IMPRODUCTIVA VIVIENDA	7.934	7.318	39	952	<b>16.204</b>	
<b>CARTERA IMPRODUCTIVA MICROEMPRESA</b>	<b>8.051</b>	<b>19.822</b>	<b>4.080</b>	<b>5.539</b>	<b>33.412</b>	
TOTAL CARTERA IMPRODUCTIVA	125.071	106.932	4.952	27.858	<b>259.861</b>	

Fuente: Superintendencia de Bancos

Año 2007

Elaborado por: Superintendencia de Bancos

### 3.16 Morosidad banco privados vs sistema de microempresa

El índice de morosidad mide el porcentajes de la cartera improductiva frente al total cartera, los ratios de morosidad se calculan para el total de la cartera bruta.

Este índice se obtiene de dividir:

cartera improductiva para la microempresa

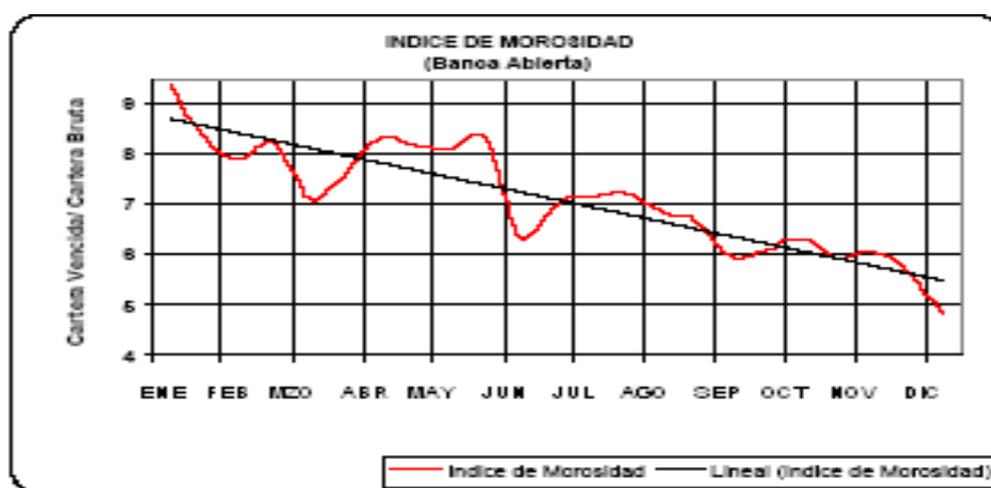
Morosidad =  $\frac{\text{cartera improductiva para la microempresa}}{\text{cartera bruta para la microempresa}}$

Para lo cual se debe considerar lo siguiente:

Cartera bruta = carteras por Vencer + cartera que no devenga intereses + cartera vencida

El índice de morosidad de la banca abierta para el 31 de diciembre del año 2007 cerró en 4.8%, inferior a la del año anterior que fue de 6.3%. Podría inferirse que la adecuación de las entidades financieras a las políticas de normatividad determinadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, ha contribuido a mejorar calidad de la cartera y por lo tanto reducir los niveles de riesgo.

Año 2007



Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: Superintendencia de Bancos

Los sistemas de bancos y cooperativas, reflejaron una disminución en las tasas de morosidad de microempresa, debido a las menores tasas de crecimiento de la cartera improductiva con relación al crecimiento de la cartera bruta. En efecto, a nivel de sistema financiero, la cartera improductiva registró una contracción del 7.01% ; mientras que la cartera bruta subió en 24.45%.

### 3.17 Morosidad y cobertura

La cobertura de provisiones para la cartera vencida mide el porcentaje de las provisiones constituidas con respecto a la cartera improductiva bruta, éstos índices se computan para el total de la cartera bruta.

$$\text{Cobertura Cartera Microempresa} = \frac{\text{Provisiones Cartera Microempresa}}{\text{Cartera Improductiva Microempresa}}$$

Mientras mayor sea el valor de este índice, significa mayor provisión contra pérdidas.

### Índice de cobertura de provisiones para la microempresa

	PROMEDIO
TOTAL SISTEMA	83.86%

La cobertura de la cartera improductiva aumentó en los sistemas de bancos y cooperativas; debiéndose adicionalmente exponer que los niveles de cobertura se encuentran influenciados por el régimen de provisiones aplicado al crédito a la microempresa y la importancia que ellos tienen en el total de la cartera de crédito de los diferentes sistemas.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. EL MICROCRÉDITO UNA HERRAMIENTA PARA REDUCIR LA POBREZA Y DISMINUIR EL DESEMPLEO**

#### **4.1 Microcrédito un impulso para el desarrollo económico y social del país**

En el Ecuador, las empresas con menos de 10 trabajadores generan la mayoría de los empleos y una parte considerable del ingreso regional. Decenas de millones de familias se ganan la vida en estas diminutas empresas económicas. Y en épocas de crisis, la microempresa ofrece refugio a las personas en los sectores más vulnerables de nuestra sociedad.

Las microempresas constituyen un sector que en Ecuador era considerado muy marginal, pero hoy distintas fuentes coinciden en que miles de personas en nuestro país están desarrollando actividades de autoempleo o microempresariales.

Está claro que en los últimos años se empezó a conocer progresivamente las necesidades de las microempresas y su impacto en el desarrollo de los procesos de producción en términos de generación de mano de obra, es por eso que el desafío ahora es seguir profundizando y consolidando el sector de las microempresas y empezar a validar que hay un sector empresarial todavía más pequeño que empieza a tener entidad, que desarrolla actividades productivas en

muchos casos sustentables y que también es generadora de fuentes de trabajo.

En los últimos años a nivel mundial se ha estudiado si hay una correlación directa entre el microcrédito y la reducción del desempleo, y de esta manera fomentar un desarrollo económico general.

Uno de los mayores problemas que tienen las familias con bajos niveles de ingreso y las micro, pequeñas y medianas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros.

Las barreras de entrada a los sistemas financieros formales (bancos, financieras, etc.), derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología, entre otros, hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población.

Cuando los microempresarios tienen restricción de liquidez, se ve limitada su posibilidad de realizar gastos de inversión (activos fijos e inventarios), gastos en bienes durables de consumo, gastos en educación, capacitación, salud e investigación y desarrollo, provocando que la capacidad productiva futura de la economía se vea afectada. El crecimiento económico de un país está relacionado con la inversión, es decir, con el aumento del stock de capital, del capital no físico (recursos humanos) y con el progreso tecnológico.

En este contexto, el sector bancario y las instituciones que brindan este servicio juegan un papel fundamental para canalizar servicios financieros (crédito, ahorro y seguro) hacia los sectores, generalmente excluidos por el sector financiero tradicional, procurando disminuir la restricción de liquidez y fomentando la creación y sostenimiento de las microempresas, la generación de fuentes de empleo e impulsando un proceso de acercamiento y acceso progresivo al sector financiero tradicional.

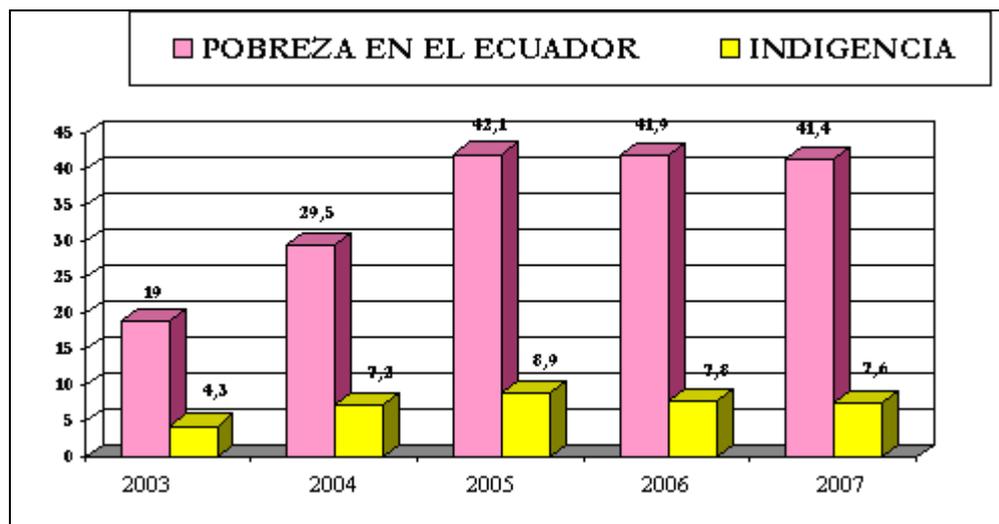
## 4.2 Microcrédito contra la pobreza

El acceso al crédito en sectores de población con niveles bajos de ingreso ha sido estudiado intensamente en la última década, debido a la serie de impactos de orden económico y social que está fundamentalmente relacionado con el alivio de la pobreza.

Se ha apostado a las microfinanzas en general, y al crédito en particular, para alcanzar las metas de desarrollo del milenio que incluyen la erradicación de la extrema pobreza.

**Gráfico No. 15**

### Relación Pobreza – Indigencia en el Ecuador



Fuente: América Economía Enero 2008

Elaborado por: E. Aparicio y V. Vargas

Si bien el crédito no es la única política que contribuye a la reducción de la pobreza, es probablemente uno de los mecanismos que permite superar limitaciones económicas y de calidad de vida de las personas, mediante la acumulación de bienes, contribuyendo a las actividades económicas a través de la compra de insumos para la producción, asegurando un cierto nivel de consumo frente a problemas de volatilidad de los ingresos, fomenta la conformación de grupos solidarios y redes que fomentan la construcción del capital social, permite ir formando un historial crediticio y financiero que coadyuva al aumento de la autoestima y dignidad de las familias.

La literatura sobre los estudios de impacto de la contribución del microcrédito es abundante y cubre varios países, no solamente en países en desarrollo sino también en países desarrollados.

Estos estudios recogen una serie de posiciones a favor y en contra de la efectividad de los programas de microcrédito como estrategias para reducir la pobreza.

Las metas de desarrollo, sobre reducción de la pobreza, que se promueven a través del microcrédito son:

- 1) Erradicación de la extrema pobreza y el hambre,
- 2) Fortalecer la educación universal,
- 3) Promover la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer,
- 4) Reducir la muerte infantil, mejorar la salud materna y combatir las enfermedades.

Pese a que los estudios de impacto del microcrédito están llenos de errores metodológicos, existe un cierto consenso de su aporte en el

alivio de la pobreza, pero queda claro que no debe ser el único mecanismo utilizado para lograr con efectividad ese objetivo, es necesario que la infraestructura y servicios públicos lleguen a los sectores marginados y de bajos ingresos, en este sentido, el microcrédito únicamente es parte de un conjunto de políticas a ser aplicadas.

Por otro lado, no es menos cierto que la eficiencia y la libre competencia de entidades de microcrédito es sumamente cuestionada, factores que repercuten ciertamente en el impacto de los programas dirigidos a aliviar la pobreza.

Si bien, los estudios de impacto tratan de analizar las condiciones socio-económicas de los grupos de personas, antes, durante y después de un determinado programa de microcrédito, muy pocos abordan la eficiencia, capacidad técnica, capacidad humana y la situación monopólica de las instituciones financieras en el éxito o fracaso de los programas.

Se ha avanzado bastante en esta línea a través del establecimiento de una red que sustenta el desarrollo integral de este sector, el que involucra apoyo al desarrollo de la capacitación, acceso a la tecnología e información relevante para la toma de decisiones de negocios.

En este contexto, es importante destacar que el microcrédito requiere de otros mecanismos de fomento que impulsen vías alternativas que favorezcan el crecimiento de una microempresa.

La capacitación, el desarrollo tecnológico y la comercialización, son sólo algunos de los "engranajes" que pueden hacer funcionar mejor a las miles de pequeñas y microempresas guayaquileñas.

Se trata de un terreno que es necesario seguir explorando, porque las debilidades que presenta este segmento están precisamente relacionadas con su baja capacidad de influir en los mercados (los productos de moda son impuestos por otros sectores), su escaso poder de negociación con proveedores y compradores, además de un difícil acceso a la información.

El énfasis que algunos ponen en los microcréditos como instrumento privilegiado de lucha contra la pobreza no parece que pueda fundarse en ningún estudio o análisis disponible. En casi todos los casos los calificados como “muy pobres” (o definiciones similares) son una minoría entre los microprestatarios y no es racionalmente previsible que la mayoría de los “pobres” y “muy pobres” puedan serlo en el futuro. Además se sabe muy poco de los efectos de los micropréstamos sobre los que no los reciben ni los recibirán, es decir la mayoría de los “pobres” y “muy pobres”, pero pueden sufrir la competencia de los que sí los reciben.

Asimismo, sus resultados son muy dependientes del cómo son gestionados por los prestamistas y de qué oportunidades y recursos disponen los prestatarios; por lo que es difícilmente imaginable que se pueda llegar a conclusiones universales.

Si la pregunta es qué es mejor en una situación dada, ¿disponer de micropréstamos o no disponer de ellos?; parece razonable aventurar la respuesta de que es mejor disponer de ellos. Al fin y al cabo son una oportunidad para algunos. Aún sería más claramente afirmativa la respuesta si se refiriera a la disposición de una amplia gama de servicios microfinancieros.

Pero si la pregunta es qué actuaciones se deben considerar claves para luchar contra la pobreza, la respuesta sí es rotunda: la sanidad y la educación básica universal y gratuita, el agua potable y el saneamiento,

las políticas dirigidas a aumentar y mejorar el empleo y las de redistribución de la renta, así como la reforma agraria han demostrado un efecto sobre la disminución de la pobreza incomparablemente superior a los que cualquier programa de micropréstamos, aun en los entornos más favorables, tendrá nunca.

### **4.3 Microcréditos han cambiado muchas vidas en los barrios**

A pesar del relevante cambio en la economía ecuatoriana, debemos reconocer que la característica de inestabilidad económica sigue latente en la actualidad, la notable tendencia al deterioro del nivel de vida de miles de ecuatorianos que ven con escepticismo las acciones gobiernistas tendientes a enderezar una economía que día a día golpea los bolsillos sin hacer distinción de clases sociales; de hecho la mal llamada clase media ha dejado de existir para convertirse en clase pobre empujando hacia abajo a las clases que eran ya menos favorecidas y que tienden a desaparecer, lo que se refleja en desempleo y bajos niveles de ingresos de la sociedad en general, y de manera especial en el segmento de población de extrema pobreza ubicados en los barrios marginales; como consecuencia de la poca posibilidad de conseguir un empleo, se ha dado paso a la creación de microempresarios desatendidos por la banca tradicional, que los consideran como créditos de alto riesgo porque en la mayoría de los casos presentan informalidad, bajo nivel educacional, falta de solvencia patrimonial, sumado a exigencias excesivas que imponen los organismos de control a las instituciones financieras.

Si bien el crédito no es la única política que contribuye a la reducción de la pobreza, es un mecanismo financiero que permite superar limitaciones económicas y mejorar la calidad de vida de los beneficiarios, contribuyendo a las actividades económicas a través de la compra de

insumos para la producción, asegurando un cierto nivel de consumo frente a problemas de volatilidad de los ingresos, fomentando la conformación de grupos solidarios y redes que construyen el capital social y ayuda a formar un historial crediticio que coadyuva al aumento de la autoestima y dignidad de las familias.

#### **4.4. El microcrédito impulsa la iniciativa laboral y comercial de los pobres**

El financiamiento a las microempresas es un cuello de botella, pero no es menor la cuestión de la formalización: cuando una microempresa gana en escala, necesita comercializar sus productos y avanzar en algún nivel de formalización.

Otro punto crítico es la articulación: la posibilidad de que estas microempresas logren articularse, o bien para comercializar sus productos o bien para comprar insumos o desarrollar experiencias de comercialización asociativa al estilo ferias.

Estas actividades tienen que ganar escala y mercado a partir de la asociatividad y de la coordinación de esfuerzos.

En el caso de las microempresas, el financiamiento puede transformarse en un salvavidas de plomo. Si la actividad microempresarial no está bien pensada, si no están definidas claramente las oportunidades de comercialización y si no se logra un mínimo de organización y calidad en la producción, el financiamiento tal vez se consigue pero no es la solución.

Se debe proponer el fortalecimiento de la capacitación en las microempresas porque se considera que la realidad de esta institución financiera depende de que a las microempresas les vaya bien no solo en las operaciones en términos financieros sino también en términos de

impacto empresarial que se traduce en una imagen institucional mejorada.

#### **4.5 El sector bancario camina paso firme**

Después de una década desde que el país atravesó por una crisis bancaria que llevó a la declaratoria de un feriado bancario y posterior congelamiento de los depósitos de miles de ecuatorianos, el sector financiero ha logrado índices positivos de estabilidad y rentabilidad en todas sus transacciones. Así lo evidencian las cifras.

El Banco Pichincha, por ejemplo, ha logrado mantenerse en el mercado ecuatoriano y ocupar el primer lugar en el ranking bancario publicado por la Superintendencia de Bancos.

La calificadora PC Pacific Credit Rating le otorgó la calificación AA+ por "cumplir con normativas legales y tener la capacidad para gestionar los riesgos de modo individual e integral".

Para su gerente, Fernando Pozo, esta entidad ha tenido varias etapas de productividad. "Antes de la crisis de 1999, el banco entró en un sistema de consolidación, tanto en su presencia geográfica como en la diversificación de segmentos y productos". dijo. Según Pozo, el banco implementó una estrategia en la cual se logró captar nuevos clientes, incrementar depósitos, créditos y hasta adquisición de nuevas entidades; todos estos factores permitieron que esta institución se convierta en la más grande del Ecuador.

Además, el incursionar en otros ámbitos como el microcrédito ha permitido que la entidad coseche buenos frutos. Este es el caso de Credife que ha sido calificada como la novena mejor compañía de microfinanzas en el mundo.

Además, con la creación de una unidad de manejos de riesgos la entidad está capacitada para analizar permanentemente un incremento de tasas de interés, crédito y liquidez, con el objetivo de brindar al banco "tranquilidad y equilibrio en todos sus movimientos y obtener un crecimiento sólido.

#### **4.6 Micropréstamos, microfinanzas y cooperación para el desarrollo**

En los últimos años los micropréstamos se han convertido en los instrumentos más populares de la cooperación para el desarrollo y esto se debe, en parte, a que se encuentran perfectamente insertados en el engranaje del sistema capitalista. Se habla a menudo de los efectos positivos de estos mecanismos pero se presta mucha menos atención a los efectos negativos que puedan tener sobre los más pobres.

Es innegable que los micropréstamos ofrecen oportunidades a algunos para mejorar su situación pero también lo es el hecho de que no son la solución universal en la lucha contra la pobreza.

La popularidad de los microcréditos es innegable en todo el mundo.

#### **4.7 ¿Por qué la popularidad de los micropréstamos?**

Se puede decir que, junto con la ayuda humanitaria, el micropréstamo es probablemente el instrumento de la cooperación para el desarrollo (CD) más conocido y, probablemente, más apreciado por la población.

**¿A qué obedece esa popularidad y aprecio?**

No es aventurado decir que básicamente es el resultado de la propaganda machacona sino también personalidades públicas de todas las áreas sociales.

En los años transcurridos de este siglo los micropréstamos se han convertido en la estrella de la cooperación para el desarrollo. Pero ¿cuál es la razón última de este estrellato? Sin duda es su encanto intrínseco; un instrumento capitalista por excelencia aparece como remedio privilegiado para superar la gran lacra que el propio capitalismo ha creado o, al menos, en las versiones menos anticapitalistas, no ha logrado erradicar: la gran extensión de la pobreza mundial.

De esta manera el capitalismo se redime a sí mismo mediante una intervención capitalista que vence las imperfecciones del mercado; siendo este nuevo mercado, más perfecto, el que terminará con la pobreza.

#### **4.8 Microfinanzas para un mejor futuro 2002 – 2008**

Las microfinanzas en países en vías de desarrollo como el Ecuador, se convierten en la esperanza de un mejor futuro. Se ejecutan a través de unidades de microcrédito, que depositan su confianza en el sector más pobre del país para integrarlo al desarrollo productivo, bajo la premisa de que es posible combatir la pobreza únicamente cuando se produce más de lo que se consume.

El microcrédito ha sido capaz de impulsar muchas actividades de los sectores sociales organizados, sobre todo en el área rural.

Acno Loewenthal, consultor Internacional del Banco Mundial (BM) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quien participa como

exponente en el Foro Nacional, opina que para conseguir un desarrollo ordenado a partir de las microfinanzas, es indispensable que exista un diálogo profundo entre la sociedad civil y el Gobierno para generar políticas de Estado de largo plazo. "significa que debe haber una conexión permanente entre los políticos, los empresarios y la sociedad civil".

El sector microfinanciero exige que haya este entendimiento, añade, porque es el principal proveedor de recursos a los sectores más pobres de la economía de este país. De hecho, si no hay una política de mediano y largo plazo, nunca habrá una estrategia de acceso a servicios financieros de esos sectores más pobres.

### **Resultados**

Loewenthal mide el resultado de las microfinanzas en forma acumulativa, es decir, en el conjunto de la economía ecuatoriana, porque es tan sólo un instrumento más del desarrollo del país; es un proveedor de servicios que junto a otros involucrados con el desempeño empresarial, podrían dar el resultado más eficiente.

"No quiero ser pretencioso pero estimo que el papel del Estado Ecuatoriano en el ámbito de las microfinanzas ha sido errático. La impresión que tengo de los Gobiernos ecuatorianos es de unas transiciones e indefiniciones muy grandes.

Creo que al Estado le hace falta construir una propuesta nacional de país. Debe definir qué imagen, qué figura, que nación quiere para los próximos diez años y consensuarlo entre todos ustedes independientemente de cualquier partido que pueda llegar al poder".

### **Aporte externo**

El aporte internacional ha disminuido su impacto, luego de invertir grandes recursos en el país. Los resultados pudieron haber sido mucho más aprovechados si se hubiese adquirido una política nacional para el desarrollo.

"Este tipo de aporte esta cada vez menos condicionado, la pauta la pone cada país.

Debemos dejar de mirar a los organismos internacionales como quienes nos ponen las políticas o lo que vamos hacer en el país. Si ustedes no tienen una agenda definida, los organismos internacionales van hacer lo crean mejor; yo les invito hacer al revés, porque no construyen la propuesta y le piden a los organismos internacionales que les ayuden a ejecutarla", señaló Acno Loewenthal.

### **Rol del Estado**

José Tonello, director del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio, opina que el rol principal del Estado es ser respetuoso de la diversidad y que debe legislar con normas exigentes puntuales, claras y estables, "sólo en el ámbito de las cooperativas controladas, en cuatro años tenemos decreto 2132, el 350 y sobre todo el 354 que para todos no es nada estable y tiene fuertes cuestionamientos", manifestó tras recalcar, que es preciso contar con normas consultadas y consensuadas.

"Pedimos al Estado que controle pero al mismo tiempo que estimule el autocontrol o el control delegado; y que el costo que éste representa pueda disminuir".

En el marco de la experiencia internacional, Tonello afirma que lo positivo entre nosotros ha sido conocer lo que ha sucedido en otros países para cometer menos errores de los que ellos han tenido.

Además, necesitamos invertir en capital social o patrimonio, es decir, en las estructuras que hay en el Ecuador; y finalmente, impulsar y financiar la formación y producción de tecnologías (FOO).

#### **4.9 La microempresa, insatisfecha con las nuevas tasas de interés**

En el país, el microcrédito no solo es exiguo, también es el más caro. El Banco Central del Ecuador (BCE) fijó una tasa de interés máxima -límite hasta la cual podrán cobrar las entidades financieras- por préstamos a ese segmento del 41,86%; mientras que los créditos para el consumo tienen un techo del 32,27%; el comercial 22,25%; y la vivienda 17,23%.

La pregunta de quienes demandan dinero en ese sector -la microempresa- es ¿por qué son discriminados con una tasa más alta? Beatriz Tamayo, copropietaria de una panadería, asegura que el alto costo del crédito, restringe la posibilidad de incrementar su negocio. “La banca debería darnos más facilidades, a través de créditos más justos - ni siquiera más baratos-, dice la microempresaria”, manifiesta.

Digna Guerrero, representante de la Asociación de Artesanos del Guayas, cuestiona algo más. Según ella, ¿cómo van a pagar esa tasa tan alta cuando las ventas están estancadas? Para Robelli Bermello, madre de familia y propietaria de un pequeño restaurante, las ganancias que obtiene en su negocio no son suficientes como para cancelar dicha tasa, se refiere a la máxima que permite la nueva ley financiera. Sin embargo, los banqueros siempre han argumentado que la diferenciación de las tasas, para cada segmento, es una medida justa porque debe ir de acuerdo con el perfil de riesgo de cada sector.

No es lo mismo prestarle a un pequeño empresario que a uno grande,

ha sido el argumento de los expertos en banca. Constantino Tobalina, experto en finanzas y subdirector de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Espol), determina que en esa ley aprobada hay un punto positivo y dos negativos.

Por un lado, segmentar las tasas obedece a un principio financiero que la rentabilidad tiene que ir relacionada con el riesgo: mientras más renta mayor incertidumbre.

De ahí, explica Tobalina que si se tiene cuatro sectores -vivienda, comercial, microempresa y consumo- con diferentes niveles de riesgo es coherente que se aplique una tasa distinta. Sin embargo, no se toma en cuenta que en cada sector hay buenos y malos pagadores que están siendo castigados -en el caso de la microempresa, por ejemplo- con una tasa más alta.

De acuerdo con él, a más de la segmentación se necesita hacer un escalafón en las tasas fijadas por cada grupo. Así, los más riesgosos tendrían una tasa alta y los que tienen un buen historial crediticio serían premiados con una tasa más barata. Adicionalmente al crédito más caro que reciben los microempresarios, se agrega el factor de que son los que menos dinero reciben en créditos. Las estadísticas de la Superintendencia de Bancos, hasta julio de este año, reflejan que la banca (que entregó el 80% de los créditos del sistema financiero) destinó 7 de cada 100 dólares a la microempresa. De los \$ 6.816 millones entregados a julio de 2007, el 52% fue al comercio. El 32% al consumo; y, la diferencia, a la vivienda.

La sentencia de Luis Torres, presidente de la Fundación Avanzar y autor del libro “Microcrédito, la Industria de la Pobreza” respecto a esos dos eventos -poco crédito para la microempresa y tasas no propias en una economía dolarizada- es que se seguirá estancando el aparato productivo que prende la microempresa. “ningún negocio honrado podría trabajar con esas tasas”, agrega.

Los préstamos para consumo (usados para adquirir bienes para el hogar, tarjetas de créditos, comida) son los siguientes más castigados con una tasa alta. Para los expertos, el interés solo debe incluir ganancia esperada del banca, la inflación más el riesgo del cliente.

La competencia hará que bajen las tasas y servicios.

El presidente de la Asociación de Bancos Privados, César Robalino, manifestó que el microcrédito ha sido reducido gracias a la nueva ley emitida por el Congreso Nacional.

Según Robalino, esta reducción se debe a que los bancos ya no pueden cobrar ningún tipo de comisión dentro de las tasas de interés.

Descartó totalmente que dentro de los datos que tienen la obligación de entregar la banca privada al Banco Central del Ecuador se haya puesto un monto extra por conceptos de comisiones.

Robalino pidió tanto al Legislativo como a los usuarios, un poco de paciencia ya que tanto los servicios, como las tasas, se reducirán a través de la competencia y del mercado.

Un caso específico que nombró el presidente de la Asociación de Bancos Privados, fue lo que ha ocurrido con el microcrédito en el sector rural, producto de la competencia que existe en esta área por las diversas cooperativas.

Afirmó que un resultado de esto será que en el balance final los bancos y compañías financieras tendrán una reducción de ingresos por tasa de interés, por crédito y por servicios.

Esto, según Robalino, obligará a hacer una reingeniería a las instituciones financieras. Es decir, reestructurar costos para compensar los ingresos que han sido disminuidos producto de esta ley.

Aclaró que esto no quiere decir de ninguna manera que podría existir una nueva crisis bancaria. Sino que de lo que se tenía pensado a inicio de año que recibiría la banca, que sería de un 22% de ingresos en total, se reduciría cerca de 7 puntos.

## **4.10 Noticias acerca del microcrédito**

### **4.10.1 Muhammad Yunus:**

Por otorgar microcréditos bancarios para millones de pobres en Bangladesh fue galardonado, entre 191 candidatos, con el Premio Nobel de la Paz 2006. La idea de los microcréditos desarrollada por Yunus y su banco es imitada en todo el mundo por más de cien naciones.

El Comité Nobel sostiene "Si hay pobreza, no puede haber paz duradera". "Paz y economía están unidas".

Su banco tiene 6,5 millones de clientes, (96% son mujeres). Su capital inicial de 27 dólares lo prestó a 42 mujeres. Ha distribuido \$ 5.700 millones en microcréditos, sobre el 1% del PIB de Bangladesh.

"Los microcréditos constituyen una de esas vías para salir de la pobreza. Con personalidad y liderazgo, Yunus traduce visiones en acciones prácticas en beneficio de millones de personas, ", dijo el Comité del Nobel.

En Bangladesh, dos millones de mujeres reciben microcréditos, con cero intereses, sin colaterales de seguridad, ni garantías. Es el primer "banco ético" del mundo, que da microcréditos a personas totalmente insolventes.

"Yunus ha financiado a millones de los más pobres para mejorar su calidad de vida. Los microcréditos se extienden por todo el mundo y ayudan a 17 millones de personas a salir de la pobreza" dijo

Condoleezza Rice. Lech Walesa, (Nobel de la Paz 1983) sostuvo que "habría sido mejor darle un premio de Economía, por su idea económica original".

En el mundo de los negocios está entre los 25 más influyentes, según la televisión de Estados Unidos. Cuando "los más pobres obtienen créditos, tiene que ver con derechos humanos y con la dignidad humana", dijo el Comité. "Enviamos una señal al mundo de que la lucha contra la pobreza es lo más importante".

Con una parte de las diez millones de coronas (1,3 millones de dólares) que le entregaron por el premio crea una industria para alimentos de bajo costo (y venta a precio nominal), construye un hospital de oftalmología para pobres y financia un proyecto para tratamiento de las aguas. Otra parte dona a obras benéficas".

Según el Vaticano "La presencia y el protagonismo de la mujer supone un impacto mayor porque los primeros beneficiarios son sus propios hijos, futuros protagonistas del progreso.

La iniciativa permite a los pobres comprar herramientas, un pollo o un teléfono móvil". Es "una bendición" dijo un ruandés que obtuvo un microcrédito para comprar un "teléfono colectivo". "Ya he devuelto el préstamo y hasta he conseguido pagar cupos en el colegio a mis hijos vendiendo llamadas telefónicas".

¿Por qué los servicios financieros y la tecnología de la información deben ser privilegio para la gente rica? No me importa si los ricos se hacen más ricos. Me preocupa que los pobres se hagan más pobres y no más ricos", expuso. Es el "banquero de los pobres". Es el "prestamista de la esperanza".

#### **4.10.2 Microfinanzas amenazadas por crisis mundial**

La crisis financiera de los EEUU está produciendo grandes pérdidas no solo al interior del país sino también hacia el exterior. Además hay el riesgo de que cause efectos en las microfinanzas.

Epaminondas Jácome, representante del Fondo Internacional de Garantías (una cooperativa de fianza creada por organizaciones de Europa, África y América Latina), explicó que el posible impacto puede darse en la medida en que los bancos comerciales "busquen compensar una parte de las pérdidas dirigiéndose hacia el microcrédito".

Y es que, a su juicio, este segmento del crédito está dando un rendimiento más alto que otros segmentos de mercado. "Van a introducir productos derivados para atraer a los inversionistas más especulativos y, sin una metodología apropiada, afectarán la capacidad de reembolso y por tanto aumentará la morosidad de los clientes", dijo, durante una charla sobre la crisis financiera y sus efectos futuros.

Es por eso que el analista económico Simón Cueva consideró que en el negocio bancario es fundamental evaluar los riesgos. "Es muy sano querer que una mayor cantidad de personas pueda acceder a créditos, sobre todo en países como el Ecuador, donde los recursos prestados por los bancos siguen siendo pequeños frente al tamaño de la economía; pero eso tiene que acompañarse de normas de crédito más estrictas, para evitar crear la semilla de una crisis futura", sostuvo.

De hecho, Jácome advirtió sobre la posibilidad de que las inversiones en microfinanzas disminuyan debido a que algunos inversionistas van a necesitar de capital para cubrir gastos y capital que han perdido en la crisis financiera actual.

En este panorama, el experto invitado por la Red Financiera Rural puntualizó en la necesidad de "buscar financiamientos a escala local para evitar el contagio del capital especulativo mundial.

Además indicó que las instituciones especializadas en microfinanzas deben mejorar su capacidad financiera, operacional y de apoyo a sus clientes con metodologías adaptadas, a fin de otorgar créditos seguros.

### **Efectos de la crisis**

Los 50 principales bancos mundiales ya han declarado pérdidas por \$501 billones, pero las pérdidas totales de todos los bancos y financieras pueden llegar a los \$1 500 billones hasta el final de 2008, de acuerdo con organismos especializados como el Fondo Monetario Internacional (FMI), citados por Jácome.

Por lo tanto, el valor de los activos mundiales perdidos en las bolsas ha sido de más de \$10 000 billones; y la contracción forzada de crédito en la economía estadounidense podrá llegar a \$4 000 billones (30% del PIB). Y las acciones de los grandes bancos han bajado en promedio 60%. En los EEUU, 50 compañías de hipotecas ya han cerrado.

Las tres más grandes Indymac, Fannie Mae y Freddie Mac (más del 50% del mercado hipotecario: \$6 000 billones) fueron salvadas de la quiebra gracias a la intervención del Gobierno.

Hasta finales de 2009, solo en los EEUU están en riesgo de quiebra entre 80 y 120 bancos. (GC)

#### **4.10.3 100 MILLONES DE INVERSIÓN EXTRANJERA**

Los préstamos de organismos internacionales al Banco Solidario ya suman 100 millones de dólares. Sólo en el 2007 ingresaron \$34 millones de inversión extranjera que impulsan la entrega de microcréditos. Así, en el año pasado se entregaron más de 200 millones de dólares para microempresarios, con un promedio de \$2.208 por préstamo. El Solidario mantiene una cartera de 152.700 clientes de crédito. El 40% de clientes nuevos en el 2007 no tuvo nunca relación con un banco. Es un índice de bancarización muy alto que prueba que el Solidario cumple con su misión social.

La operación de la banca de microfinanzas es distinta a la de la banca tradicional pues abre sus puertas a quien antes no tuvo acceso. El asesor del Banco Solidario visita al cliente en su puesto de trabajo, pues éste no tiene el tiempo para ir a las oficinas. El dueño de un micro o pequeño negocio es su propio vendedor, contador, mensajero, y cerrar un día su trabajo le significa una pérdida que no puede permitirse. El asesor solidario sabe esto y por eso le facilita la vida llegando a su puesto de trabajo y acelerando el desembolso. El dinero llega oportunamente y sin necesidad de garantes. La intención del Solidario es bajar cada vez más la tasa de interés, para lo cual ha logrado una reducción del 30% en gasto operativo, ha creado la Fábrica de Crédito para que el cliente obtenga su dinero en un día, y ha instalado tecnología de punta para sus procesos.

Como pionero en productos para el microempresario, el Solidario ofrece un seguro de vida y de accidentes que protege al cliente, a su familia y al local de su negocio. Otros productos que ofrece esta entidad financiera además del crédito microempresarial urbano y rural son: crédito por joyas a través de la Olla de Oro, transferencias de remesas, cuentas de ahorro y corriente, e inversiones.

Banco Solidario abrió en el 2007 agencias en Latacunga, Portoviejo y al sur de Quito, en Guamaní.

A diario se viven experiencias de clientes que se benefician con el crédito: Marjorie Loor de Sosote, cerca de Crucita, es cliente desde hace 8 meses en que su asesor Tito Aveiga la visitó. Había aplicado a otra institución pero el banco que tuvo fe en ella fue el Solidario. Con el crédito compró materia prima de tagua, y ahora exporta de 2000 a 3000 piezas a Chile y España. Doña Joconda Cénit de Portoviejo vende empanadas en la calle. Con el crédito, aumentó de 3000 a 5000 unidades diarias. Ella dice: “¡Yo aspiraba a ser una mujer de esas que no se quedan! Comencé con mis manos y un día apareció el asesor del Solidario y me hizo las cosas más fáciles. Ahora tengo 17 empleados, dos carros y dos motos para la distribución...”

Con el lema de NOS HACEMOS MÁS GRANDES PARA SERVIR MEJOR A LOS PEQUEÑOS, el Solidario ofrece capital de trabajo para compra de mercadería y materia prima, crédito para compra de maquinaria y equipo y también para compra o mejora de local comercial.

Este Banco nació hace 13 años, siendo la primera iniciativa financiera en Latinoamérica creada con capital 100% privado. Sus servicios ofrecen una doble rentabilidad: financiera y social. Además ha decidido añadir a su misión, la rentabilidad ambiental, pues considera que el compromiso hacia las poblaciones más vulnerables implica la protección al planeta. Banco Solidario mantiene la calificación A y según el escalafón del BID, encabeza las IMF nacionales destacadas del Ecuador.

## **CONCLUSIONES**

- La banca ecuatoriana es un oligopolio que requiere regulación prudencial, pues la concentración bancaria es de las más elevadas en la región. Sin embargo, por fuerza de la estabilización lograda gracias a la dolarización, las tasas nacionales han convergido en comportamiento con las tasas internacionales. En ello, el peso relativo de las comisiones es cada vez más trivial en el agregado del costo total del crédito.
- El microcrédito es una ayuda directa para los pobres, desarrolla un negocio viable, aumenta su ingreso y reducir su vulnerabilidad a shocks externos. Se fortalece la seguridad de cada persona en si misma y en su trabajo para salir adelante.
- Por ser las comisiones el principal instrumento de recuperación de costos de la industria financiera del micro-crédito, que atiende principalmente a grupos de subsistencia, micro y pequeños productores, los beneficios productivos agregados de eliminar las comisiones no serán muchos, mientras que los costos podrían ser altos, tanto económica, como social y políticamente.
- Utilizar la fuerza o la vía anti-mercado, ya sea vía eliminación de comisiones, o vía anclaje de tasas no es la opción que han tomado el resto de países de la región, que optaron como alternativa, durante los 90s, el permitir la entrada de mayor competencia por medio de la apertura financiera hacia la banca internacional.
- La estabilidad macroeconómica, las bajas tasas inflacionarias y las reformas de primera generación, sobre todo del sistema financiero y del mercado de capitales, permitieron a otros países de América Latina

atraer a las instituciones financieras internacionales y crecer en su grado de profundización y cobertura crediticia.

- La competencia desatada por su ingreso ha incitado a la banca local a redoblar los esfuerzos por desarrollar una gestión de menor costo y mayor rentabilidad, a fin de defenderse y no ser desplazada del mercado.

En resumen, el aporte de las microfinanzas, en términos conceptuales, ha sido importante a lo largo de todo el período de análisis, ya que por su definición atiende a los sectores que sufren de racionamiento de crédito por parte de la banca privada, concretamente el “sector informal”, que se estima que contribuye en alrededor del 41% del valor agregado bruto anual (PIB).

La conclusión alcanzada se fundamenta en un análisis de conjunto de cuatro elementos claves:

- a) un análisis histórico/regional de la modernización que ha sufrido la banca ecuatoriana en los últimos 80 años y su saludable y valiosa consolidación lograda durante los últimos 5 años;
- b) un análisis macro-financiero de la evolución de los determinantes del costo del crédito en dolarización;
- c) un análisis de los beneficios y costos que ha traído consigo la irrupción de la banca internacional en los sistemas financieros latinoamericanos; y
- d) un análisis de los beneficios que aporta la industria del microcrédito al objetivo de fondo: generar empleo, reducir pobreza y consolidar el desarrollo humano.

En conclusión podemos decir los siguientes:

- La Superintendencia de Bancos no ejerce ningún tipo de control;
- Las tasas de usura son evidentes.

## **RECOMENDACIONES**

Los principales puntos que fundamentan nuestras recomendaciones se listan a continuación:

La inyección del crédito a lo largo del período estudiado por parte de las Instituciones microfinancieras no supera el 1% del PIB, porcentajes que indican la limitada cantidad de recursos financieros que son inyectados a un segmento sumamente importante de la economía ecuatoriana y que posiblemente está sujeto a la explotación de prestamistas informales, como son los “chulqueros”, por falta de políticas públicas adecuadas para desarrollar las microfinanzas en el país. En este sentido, en términos del monto de crédito inyectado por las Instituciones microfinancieras a la economía, demuestra que la contribución de las microfinanzas al crecimiento económico del país es mínima y debería ser impulsada como una estrategia de desarrollo económico del país, a través de:

- ⇒ Crear microempresas como una estrategia para generar empleos de mejor calidad en sectores de bajos ingresos económicos, a través de un método más eficaz y eficiente comparado con los que se han realizado a la fecha. Esta metodología permitirá crear microempresas sustentables mediante las cuales se mejorará el nivel de vida del emprendedor y su familia y, la de los trabajadores que contrate.
- ⇒ Crear microempresas sustentables con un mínimo costo financiero
- ⇒ Generar fuentes de trabajo estables en las comunidades
- ⇒ Promover Cultura Emprendedora
- ⇒ Generar redes de apoyo de tipo técnico y financiero para la inserción de los emprendedores en la actividad económica;
- ⇒ Elegir participantes por medio del análisis de actitudes y habilidades emprendedoras, que tengan la potencialidad de mantener su negocio en

el tiempo una vez que termina la ayuda brindada por medio del microcrédito.

- ⇒ Crear programas de capacitación laboral adecuados, oficios y en gerencia de empresa y gestión empresarial enfocado al sector microempresarial (para jóvenes, mujeres, jefas de hogar y otros), financiados por los gobiernos locales (municipios – juntas parroquiales)
- ⇒ Identificar, entre pobres y marginados, los potenciales beneficiarios
- ⇒ Evaluar actividades productivas rentables para los respectivos negocios
- ⇒ Proveerles crédito o donación de capital
- ⇒ Efectuar seguimiento, suministrando asesoría en gerencia y marketing; además, en muchos casos, crearles fondos compradores - revendedores para resolverles, transitoriamente, su inexperiencia en ventas.

# **ANEXOS**

RESOLUCION No JB-2002-457

LA JUNTA BANCARIA

CONSIDERANDO:

Que en el subtítulo II "De la calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones", del título VII "De los activos y de los límites de crédito", de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, consta el capítulo I "Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros";

Que es necesario revisar dicha norma, con el propósito de incorporar las disposiciones inherentes a la valuación de las operaciones de microcrédito;

En ejercicio de la atribución legal que le otorga la letra b) del artículo 175 de la Codificación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero,

RESUELVE:

**ARTICULO 1.-** En el capítulo I "Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros", del subtítulo II "De la calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones", del título VII "De los activos y de los límites de crédito", (página 105.1) de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, efectuar las siguientes reformas:

1. En el segundo inciso de la letra c) del numeral 1.1 "Créditos comerciales", número 1 "Cartera de créditos y contingentes", del artículo 1, de la sección II "Elementos de la calificación de activos de riesgo y su clasificación", eliminar la frase "... o liquidables a corto plazo...".
2. En el numeral 1 "Cartera de créditos y contingentes", del artículo 1, de la citada sección II, incluir el siguiente numeral:

**"1.4 MICROCRÉDITOS**

Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

En los microcréditos deberá darse especial importancia a la política que la institución del sistema financiero aplique para la selección de los microempresarios, a la determinación

Resolución No JB-2002-457

Página No 2

de la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de ventas o servicios, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

Para el otorgamiento de estas operaciones, no se requerirá la presentación del balance general, ni del estado de pérdidas y ganancias del microempresario solicitante.

Atenta su naturaleza los microcréditos serán calificados en función de la morosidad en el pago de las cuotas pactadas.

**COBERTURA DE LA CALIFICACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS.-** La calificación cubrirá la totalidad de las operaciones de microcrédito concedidas por la institución del sistema financiero, según los criterios antes señalados, y en base de los siguientes parámetros:

CATEGORIA	PERIODO MOROSIDAD EN DIAS	
	MAYOR A	HASTA
Riesgo normal		cinco
Riesgo potencia	cinco	treinta
Deficientes	treinta	sesenta
Dudoso recaudo	sesenta	noventa
Pérdida	noventa	

En ningún caso los prestatarios de las instituciones del sistema financiero podrán ser evaluados utilizando los criterios de evaluación de los créditos comerciales, salvo que cumplan con la información y documentación mínima exigida para éstos y que está señalada en el anexo 1 de este capítulo, en cuyo caso, el endeudamiento original deberá ser mayor de US\$ 20.000.00.

Las instituciones del sistema financiero que operen con microcréditos deberán mantener la información que establezca su propia tecnología crediticia, la que debe considerar como mínimo lo siguiente:

- 1.4.1 Carpeta: de crédito, para cada prestatario o grupo de prestatarios, conteniendo la información requerida en los manuales de crédito de la propia institución;
- 1.4.2 Manuales: de crédito que definan la tecnología crediticia y el detalle de la documentación requerida para la correcta aplicación de la misma, que contengan:
  - 1.4.2.1 Descripción de la estructura organizacional del área de crédito y del área encargada del control interno de la actividad crediticia, incluyendo el manual de funciones del personal;
  - 1.4.2.2 Identificación de los prestatarios y de los responsables de la aprobación de sus créditos;
  - 1.4.2.3 Detalle de la documentación que los responsables de la aprobación de los créditos deben analizar antes de otorgar la aprobación respectiva, entre la que deben constar los criterios de elegibilidad de

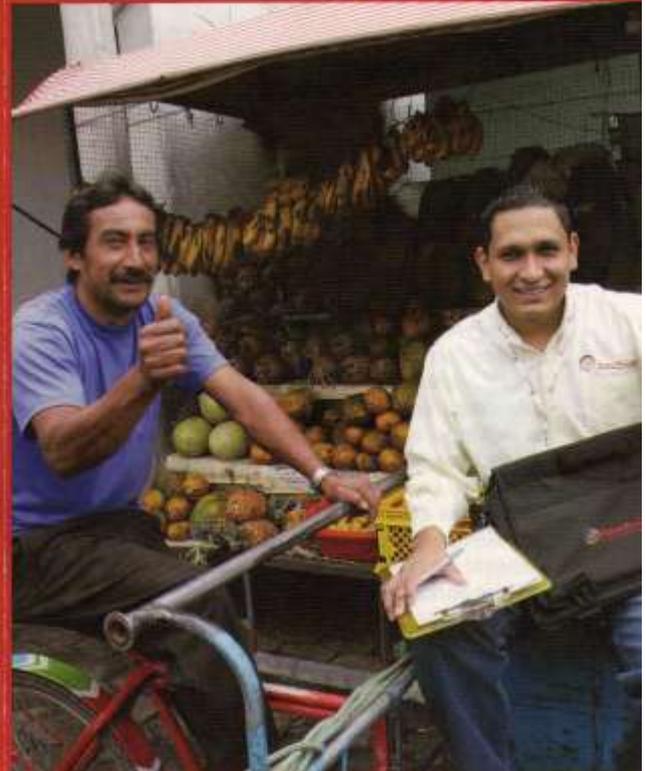
- Ambato Centro** • Bolívar, entre Mariana Egúez y Espejo.  
Tel.: 242 3597 / 242 3599 / 242 4032.
- Ambato Sur** • Av. Víctor Hugo, diagonal al Mall de Los Andes.  
Tel.: 240 0798 / 240 0818 / 240 0878.
- Cayambe** • Morales 5 1-80 y Junín, esquina.  
Tel.: 211 0440 / 216 4077.
- Cuenca** • Mariscal Sucre 630, entre Borrero y Hermano Miguel.  
Tel.: 283 4664 / 284 1446 / 282 7576.
- Durán** • Av. Nicolás Lapentí (1/2 Km.) Mz. 12, Solar 10.  
Tel.: 281 2122 / 281 2322 / 281 2622.
- Guayaquil Centro** • Chile 315, entre Luque y Aguirre.  
Tel.: 251 5953 / 251 5960 / 251 5964.
- Guayaquil La Albarada** • Guillermo Pareja Rolando y Lateral 12, Centro Comercial Gran Albocentro.  
Tel.: 264 5024 / 264 5130 / 264 5176.
- Guayaquil Las Esclusas** • Av. Las Esclusas, al final del Parque Lineal.  
Tel.: 250 6038 / 250 6039 / 250 6040.
- Guayaquil Parque California** • Parque Comercial California 1, oficina 1, Km. 11 1/2 vía a Daule.  
Tel.: 210 1005 / 210 1006 / 210 1007.
- Ibarra** • Antonio José de Sucre 578 y Juan José Flores, frente al parque Pedro Moncayo.  
Tel.: 260 6246 / 260 7535 / 260 8577.
- Latacunga** • Padre Salcedo 5-31, entre Sánchez de Orellana y Quito.  
Tel.: 280 8980 / 280 8981 / 280 8982.
- Manta** • Av. 109, entre calle 104 y 105 (Torquí).  
Tel.: 261 2300 / 261 2735.
- Otavalo** • Vicente Ramón Roca y Cristóbal Colón, esquina.  
Tel.: 292 4069 / 292 4026.
- Quito Carapungo** • Padre Luis Vaccari, lote 232, frente al parque principal.  
Tel.: 242 5470 / 242 6242.
- Quito Centro** • Guayaquil N2-19 y Bolívar.  
Tel.: 228 6766 / 295 4534 / 295 4920.
- Quito Guamaní** • Pedro Vicente Maldonado Km. 12 1/2 y Leonidas Dubles (entrada a Caupicho).  
Tel.: 297 4137 / 297 4117.
- Quito Matriz** • Atahualpa y Amazonas, esquina.  
Tel.: 600 3820.
- Quito Norte** • Av. de La Prensa N 60-101 y Flavio Alfaro.  
Tel.: 229 7919 / 229 8144 / 253 2813.
- Quito Villaflores** • Pedro Vicente Maldonado S 9-496 y Gil Martín.  
Tel.: 264 6043 / 266 2922.
- Riobamba** • Carlos Zambrano 23-13, entre Daniel León Barja y Veloz.  
Tel.: 296 9873 / 296 5702.
- Santa Domingo Centro** • Quito 101 y Tsáchila, esquina.  
Tel.: 276 7304 / 276 9935.
- Sta. Domingo Parq. Ecológico** • Av. Calazacán 663, entre Av. Quevedo y Av. Chone, sector La Chorrera.  
Tel.: 370 3037.

Llama gratis al 1-800 100 400 [www.bancoprocredit.com.ec](http://www.bancoprocredit.com.ec)



**Banco ProCredit**  
Ecuador

LÍNEA PARA MICROEMPRESA



**Valoramos el manejo responsable de sus créditos.**



**Disfrute las ventajas de ser nuestro Cliente Preferencial:**

**Atienda de manera inmediata las necesidades de liquidez de su negocio.**

**¿Quiénes somos?**

Banco ProCredit, fue establecido en Ecuador en octubre del año 2001. Formamos parte del grupo Internacional ProCredit, estamos orientados al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y brindamos servicios financieros integrales de excelencia en los 19 países en los que estamos presentes.

Buscamos extender nuestras fronteras como un banco moderno, orientado al desarrollo y abierto a los estratos sociales desatendidos por la banca tradicional.

Calificación de riesgo a septiembre del 2006

**AA**

Por Bank Watch Ratings asociada a Fitch Ratings. Cifras auditadas por Price Waterhouse Coopers.

**Características:**

- Préstamos de hasta 20.000.
- Una vez aprobada la línea, se le acreditará el dinero en 15 minutos.
- Menores costos de comisión.
- Flexibilidad para tener hasta 4 créditos vigentes a la vez, con la posibilidad de tener adicionalmente un Crédito de Oportunidad y/o un Crédito de Vivienda (hipotecario).
- Plazos de acuerdo a su capacidad de pago.
- Cuotas de pago flexibles, de acuerdo a su flujo de ingresos.
- Trámites sencillos.
- Atención profesional y personalizada.

**Requisitos:**

- Tener experiencia crediticia con el Banco de por lo menos 18 meses.
- Tener un buen récord con el Banco y en la Central de Riesgos.

MONTO	INTERÉS	PLAZO	CUOTA

Oficial:

Teléfono:



F5 SOLICITUD Y EVALUACION DEL CREDITO

Act. Cl. \_\_\_\_\_ Act. Cr. \_\_\_\_\_ Dest. \_\_\_\_\_ Pda. \_\_\_\_\_ Sub Pd. \_\_\_\_\_

Nº solicitud: \_\_\_\_\_ Oficial de Crédito: \_\_\_\_\_  
 Nº cliente: \_\_\_\_\_ Fecha de visita: \_\_\_\_\_

**Información general del solicitante**

Solicitante: Apellidos \_\_\_\_\_ Nombres: \_\_\_\_\_ C.I.: \_\_\_\_\_  
 Fecha Nac.: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Género:  M  F Nacional.: \_\_\_\_\_ Estado civil:  S  C  UL  V  D Nº de dependientes: \_\_\_\_\_  
 Profesión: \_\_\_\_\_ Dirección domiciliar: \_\_\_\_\_  
 Barrio: \_\_\_\_\_ Parroquia: \_\_\_\_\_ Cantón: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Vivienda: P  A  Vive con familia:  Otros: \_\_\_\_\_ Tiempo de Residencia: \_\_\_\_\_ años. Hipotecada: Sí  No   
 Cónyuge: Apellidos: \_\_\_\_\_ Nombres: \_\_\_\_\_ Fecha Nac.: \_\_\_\_\_ Nacional.: \_\_\_\_\_ Cl.: \_\_\_\_\_  
 Trabajo del Cónyuge: \_\_\_\_\_ Dirección del trabajo: \_\_\_\_\_ Telf.: \_\_\_\_\_  
 Bienes con valor Aprox.: terrenos, vehículos, casas, etc. (no incluir bienes del hogar y activo fijo de la empresa): \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 (Elaborar croquis de ubicación del domicilio al reverso del F-17, cuando el croquis del F-1 es impreciso o no existe) Valor Total de bienes

**Información empresarial:**

Sector:  A  G  Pe  Pr  Ct  Tr  Tu  C  Os Actividad específica: \_\_\_\_\_  
 Razón social: \_\_\_\_\_ Inicia del negocio: \_\_\_\_\_ Mes / Año Nº empleados: \_\_\_\_\_ Cantón: \_\_\_\_\_  
 Dirección de la empresa: \_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_ Parroquia: \_\_\_\_\_  
 Local: P  A  Familiar  Otros  Tiempo total en el local, desde (mes/año): \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_ R.U.C.: \_\_\_\_\_  
 (Elaborar croquis de ubicación del negocio al reverso del F-17, cuando el croquis del F-1 es impreciso o no existe)

Solicitud de Crédito	Propuesta de Crédito
Monto de crédito (U.S.D.): _____	_____
Plazo y forma de pago: _____	_____
Monto de la cuota: _____	_____
Día y fecha del primer pago: _____	_____
Destino del crédito: <input type="checkbox"/> CT <input type="checkbox"/> AF <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	CT <input type="checkbox"/> AF <input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>
Tipo de garantía: _____	Pers. <input type="checkbox"/> Pr. <input type="checkbox"/> H <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>
Monto de la garantía: _____	_____
Personas que firmarían la documentación: _____	D <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> G1 <input type="checkbox"/> CG1 <input type="checkbox"/> G2 <input type="checkbox"/> CG2 <input type="checkbox"/>

En base a la información brindada, solicito (amos) a Banco ProCredit, considere la evaluación de mi (s) nuestro (s) negocio (s) para el actual y futuros créditos.  
 Yo (nosotros) con mi (nuestra) firma autorizo (amos) para que se obtenga de cualquier fuente, referencias relativas a mi (nuestra) persona y moral crediticia; también autorizo (amos) para que se reporte mi (nuestro) comportamiento crediticio a las centrales de riesgo y a los burós de información crediticia, y exonero (amos) de toda responsabilidad al reportante. Asimismo declaro (amos): a) Que no soy padre o madre, padre o madre político (a), hijo (a), hermano (a), hermano (a) político (a), cónyuge o conviviente de ningún director, gerente funcionario o empleado de Banco ProCredit o de personas económicamente vinculados a aquellos; b) Que no tengo vinculación directa o indirecta con los propietarios o administradores de Banco ProCredit, ni incurso en ninguna de las causales de vinculación por presunción; y, c) Que la información concuerda con la realidad y asumo plena responsabilidad sobre la veracidad de la misma.  
 Me comprometo a notificar a Banco ProCredit cualquier cambio posterior en la información proporcionada o que pudiera variar las declaraciones hechas.

Firmas: \_\_\_\_\_ Solicitante \_\_\_\_\_ Cónyuge \_\_\_\_\_ Oficial de Crédito \_\_\_\_\_



**Banco ProCredit**

Ecuador

## F5 SOLICITUD Y EVALUACION DEL CREDITO

### Balance

Al: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

<b>Activo corriente:</b>	_____	<b>Pasivo corriente:</b>	_____
<b>Disponibles:</b>	_____	<b>Crédito proveedores:</b>	_____
Caja:	_____	<b>Crédito prestamistas:</b>	_____
Bancos:	_____	<b>Crédito con ProCredit:</b>	_____
<b>Cuentas por cobrar:</b>	_____	<b>Crédito L/P(sistema Financ.):</b>	_____
<b>Inventarios:</b>	_____	<b>Otros:</b>	_____
Mercaderías o materias primas:	_____	<b>Pasivo no corriente:</b>	_____
Productos en proceso:	_____	<b>Crédito L/P(sistema Financ.):</b>	_____
Productos terminados:	_____	<b>Otros:</b>	_____
<b>Pagos anticipados:</b>	_____	<b>Total pasivo:</b>	_____
<b>Activo no Corriente:</b>	_____	<b>Total patrimonio:</b>	_____
<b>Activos fijos:</b>	_____	<b>Pasivo + patrimonio:</b>	_____
<b>Otros activos:</b>	_____		
<b>Total activo:</b>	_____		

### Información a nivel familiar:

Activo: \_\_\_\_\_ Pasivo: \_\_\_\_\_ Pasivo con ProCredit: \_\_\_\_\_ Total patrimonio: \_\_\_\_\_

#### Estado de resultados mensual

+ Ventas: \_\_\_\_\_

  Contado: \_\_\_\_\_

  Crédito: \_\_\_\_\_

- Costo de ventas: \_\_\_\_\_

= Margen bruta: \_\_\_\_\_

- Gastos generales: \_\_\_\_\_

  Personal: salarios fijos \_\_\_\_\_

  Servicios: \_\_\_\_\_

  Alquiler: \_\_\_\_\_

  Transporte: \_\_\_\_\_

  Imprevistos: \_\_\_\_\_

= Utilidad operativa: \_\_\_\_\_

#### Flujo de caja mensual de la unidad familiar

Actividad:	Principal	Secundarias	Total
+ Ventas contado:	_____	_____	_____
+ Recuperación de CxC.:	_____	_____	_____
- Compras	_____	_____	_____
- Personal: mano de obra:	_____	_____	_____
- Gastos generales:	_____	_____	_____
- Compromisos / Obligac.:	_____	_____	_____
= Flujo del negocio:	_____	_____	_____
+ Otros ingresos familiares:	_____	_____	_____
- Consumo familiar:	_____	_____	_____
- Compromisos familiares:	_____	_____	_____
- Imprevistos familiares:	_____	_____	_____
= Flujo integral:	_____	_____	_____
Nivel máx. a tomar:	_____ %	=	_____

\* No incluir gastos financieros. Dichos gastos deben ser incluidos solamente en el flujo: "Compromisos / Obligac."

Firma del Oficial de Crédito

**COMPRAS**

Compras por proveedor/artículo (no usar si la lista supera ampliamente el cuadro siguiente):

Compras por semana:

	Mín. Móx.		Estimación semanal
Contado			
Crédito			
<b>TOTAL COMPRAS MES</b>			

Proveedor/Artículo	Frecuencia	Monto Al mes	Proveedor/Artículo	Frecuencia	Monto al Mes
<b>TOTAL COMPRAS</b>					

**ESTIMACION DE LA VENTAS / INGRESOS**

**ESTIMACION DEL COSTO DE VENTAS**


Lugar/puesto/proceso	Número empleados	SALARIO A DESTAJO - MANO DE OBRA (Para créditos de Producción)		SALARIO FIJO		Total al mes	TOTAL SALARIO A DESTAJO - M.O.
		Producción mensual	\$ por unidad	Monto mensual			
<b>TOTAL SALARIOS FIJOS</b>							

**OTROS GASTOS DE LA EMPRESA**

**CONSUMO FAMILIAR**

Servicios (agua / luz / telf.)	_____	Alimentación	_____
Alquiler (local, depósito)	_____	Educación	_____
Transporte:	_____	Servicios (agua, luz, telf., cable, etc.)	_____
Transporte/flete/carga	_____	Alquiler	_____
Combustible/aceite	_____	Vestimenta y calzado	_____
Manten./reparac./llantas	_____	Transporte	_____
Otros: Impuestos/licencias	_____	Salud y recreación	_____
Alimentación Personal	_____	Otros	_____
Alimentación Solicit.	_____		_____
	_____		_____
	_____		_____
	_____	<b>TOTAL CONSUMO FAMILIAR:</b>	_____

**OTROS INGRESOS**

Descripción	Si es salario: Empresa y cargo	Si es negocio: Inversión y ventas	Antigüedad	Monto
<b>TOTAL OTROS INGRESOS</b>				



**F5 JUSTIFICACION DEL CREDITO POR PARTE DEL OFICIAL**
**Activos Fijos**

Descripción (equipo, herramientas, muebles, etc.)	Año de adquisición	Valor

**Pasivos de la empresa y familiares\***

Acreeedor	Fecha Otorg.	Monto original	Plazo frecuencia	Destino	Días Prom. atrasa	Cuota	Saldo
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
Total Créditos por pagar		Saldo empresa:		Saldo familiar			

\* Incluir tarjetas de crédito.

**Ventas**
**Ventas diarias:**

Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes		Sábado		Domingo	
Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.
Total semanal						Total mensual							

**Ventas semanales:**

	Mín.	Máx.	Estimación semanal	Total mensual
Contada				
Crédito				
Recuperación CxC				
Total contada + recuperación CxC				

**Ventas históricas de los últimos 3 meses:**

			Promedio mensual

**Estacionalidad (B=buenos, R=regulares, M=malos):**

E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

**Ventas clientes / Lugar:**

Clientes / Lugar	Frecuencia	Monto Mes
Total de ventas		

**Venta por artículos (para crédito de producción):**

Artículo	Cantidad al mes	Tiempo Produc. /Unid. -lote	Precio	Total al mes
Total de ventas				



**INFORMACION DEL GARANTE PERSONAL**

Nombre del solicitante: \_\_\_\_\_  
 Oficial de Crédito: \_\_\_\_\_ Fecha de Visita: \_\_\_\_\_

**DATOS PERSONALES**

Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_ C.I.: \_\_\_\_\_  
 Fecha nacimiento: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_ Género: M  F  Nacional. Estado s C UL V D Civil:      N° de Dependientes: \_\_\_\_\_  
 Dirección Domiciliaria: \_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_  
 Profesión: \_\_\_\_\_  
 Cantón: \_\_\_\_\_ Parroquia: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_ Telf.: \_\_\_\_\_  
 Vivienda: P  A  Vive con familia:  Otros . Tiempo de Residencia: \_\_\_\_\_ años. Hipotecada: Si  No .  
 Antigüedad en años: \_\_\_\_\_ Telf.: \_\_\_\_\_ Cantón: \_\_\_\_\_  
 Actividad: \_\_\_\_\_  
 Dirección Empresa: \_\_\_\_\_ Barrio: \_\_\_\_\_ Parroquia: \_\_\_\_\_  
 Nombre de Cónyuge: \_\_\_\_\_ Fecha nacimiento: \_\_\_\_\_ Nacionalidad: \_\_\_\_\_ C.I.: \_\_\_\_\_  
 Trabajo del Cónyuge: \_\_\_\_\_ Dirección del Trabajo: \_\_\_\_\_ Telf.: \_\_\_\_\_  
 Parentesco del garante ( ) o cogarante ( ) con el solicitante: \_\_\_\_\_

*(Elaborar croquis de ubicación del domicilio al reverso)*

**INFORMACION ECONOMICA FINANCIERA**
**BALANCE DE LA EMPRESA**

Activo Circulante \_\_\_\_\_  
 Activo Fijo \_\_\_\_\_  
 Pasivo \_\_\_\_\_  
 Patrimonio \_\_\_\_\_

**PRESUPUESTO FAMILIAR**

Ing. Principales Neto \_\_\_\_\_  
 Otros Ingresos Neto \_\_\_\_\_  
 Pago de Deudas \_\_\_\_\_  
 Consumo familiar \_\_\_\_\_  
 Saldo disponible \_\_\_\_\_

**BIENES PATRIMONIALES:** terrenos, vehículos, etc. (no incluir bienes del hogar y activos de la empresa):

Descripción	Valor aproximado
_____	_____
_____	_____
_____	_____

*(Elaborar croquis de la empresa al reverso)*

En base a la información brindada, solicito(amos) a Banco ProCredit, me (nos) evalúe como Garante(s) del Solicitante arriba indicado. Yo(nosotros) con mi (nuestra) firma AUTORIZO(AMOS) para que se obtenga de cualquier fuente, referencias relativas a mi(nuestra) persona y moral crediticia; también autorizo(amos) para que se reporte mi(nuestro) comportamiento crediticio a las centrales de riesgo y a los burós de información crediticia, y exonero(amos) de toda responsabilidad al reportante. Asimismo declaro(amos): a) que no soy padre o madre, padre o madre político(a), hijo(a), hermano(a), hermano(a) político(a), cónyuge o conviviente de ningún director, gerente, funcionario o empleado de Banco ProCredit o de personas económicamente vinculados a aquellos, b) que no tengo mantengo vinculación directa o indirecta con los propietarios o administradores de Banco ProCredit, ni incurso en ninguna de las causales de vinculación por presunción, y c) que la información concuerda con la realidad y asumo plena responsabilidad y veracidad de la misma.  
 Me comprometo a notificar a Banco ProCredit cualquier cambio posterior en la información proporcionada o que pudiera variar las declaraciones hechas.

\_\_\_\_\_  
**Firma del Garante**

\_\_\_\_\_  
**Firma del Cónyuge (cogarante)**

**CROQUIS DEL DOMICILIO DEL GARANTE**

Nombre del solicitante: \_\_\_\_\_  
 Domicilio de Crédito: \_\_\_\_\_  
 Fecha de Vigencia: \_\_\_\_\_

**DATOS PERSONALES**

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_  
 Fecha de Nacimiento: \_\_\_\_\_  
 Género:  Masculino  Femenino  Otro  
 Estado Civil:  Casado  Soltero  Viudo  Divorciado  Otro  
 Documento de Identificación: \_\_\_\_\_  
 Domicilio: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_  
 Celular: \_\_\_\_\_  
 Correo Electrónico: \_\_\_\_\_  
 Tipo de Vivienda:  Propia  Alquilada  Otra  
 Antecedentes de Impagos:  Sí  No  
 Antecedentes de Delitos:  Sí  No  
 Fecha de Emisión del Documento: \_\_\_\_\_  
 Lugar de Emisión: \_\_\_\_\_  
 Tipo de Documento: \_\_\_\_\_  
 Fecha de Emisión del Documento: \_\_\_\_\_  
 Lugar de Emisión: \_\_\_\_\_  
 Tipo de Documento: \_\_\_\_\_

Indicar el cargo de actividad del domicilio de crédito: \_\_\_\_\_

Indicar el género del garante ( ) o garante ( ) con el solicitante: \_\_\_\_\_

**INFORMACION ECONOMICA FINANCIERA**

ESTADO DE LA EMPRESA: \_\_\_\_\_  
 RUT: \_\_\_\_\_  
 RUT ANTERIOR: \_\_\_\_\_

**CROQUIS DEL NEGOCIO DEL GARANTE**

Actividad Económica: \_\_\_\_\_  
 Actividad Específica: \_\_\_\_\_  
 Puntos de Venta: \_\_\_\_\_  
 Patrimonio: \_\_\_\_\_  
 Saldo Negativo: \_\_\_\_\_

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO: \_\_\_\_\_  
 Descripción: \_\_\_\_\_  
 Valor aproximado: \_\_\_\_\_

Indicar el cargo de actividad de la empresa de crédito: \_\_\_\_\_

Indicar la información financiera del garante ( ) o garante ( ) con el solicitante: \_\_\_\_\_



# Crédito para su negocio



**CREDIFE**

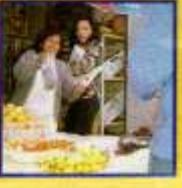
DESARROLLO MICROEMPRESARIAL S.A.

**LE PRESTA AYUDA**



**BANCO PICHINCHA**

En confianza, siempre.



# REQUISITOS

- Experiencia de un año en su negocio como propietario.
- Mínimo 6 meses en el mismo local.
- Un garante personal (microempresario o asalariado).

## DOCUMENTACIÓN NECESARIA (Deudor y garante)

- Copias de cédula de identidad, deudor, garante y cónyuges.
- Copia de recibo de agua, luz o teléfono del domicilio.
- Rol de pagos o certificado de ingresos si el garante es asalariado.
- Documento de certificación del negocio.

## EJEMPLO DE CRÉDITO

MONTO	PLAZO	FRECUENCIA	CUOTA

### AGENCIAS (Guayaquil)

<b>Alborada</b>	Av. Guillermo Pareja Roldán y José María Egas Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2249-101 / (04) 2238618 Ext. 044315-044318-044317
<b>Ayacucho</b>	Ayacucho y la Dalcina Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2452-771 2452-750 (Ext. 056-308)
<b>Guayaquil</b>	Centro Pichincha 309 y Av. 9 de octubre Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2327-830 Ext. 185323-169325 / 2321-146 / 2321-158 / 2523-044
<b>Durán</b>	Sibambe y Av. Nicolás Lapentí Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2665-466 / 2665-467 Ext. 148306 - 148307 - 148302
<b>Olmedo</b>	Av. Olmedo 101 y Sargento Vargas Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2410-188 2410-230
<b>Puerto Marítimo</b>	Av. 25 de Julio - Puerto Marítimo Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2503-300 2503-299
<b>Vía Daule</b>	Misapasingue Oeste Km. 4 1/2 Vía Daule y Av. 1ra Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2353-175
<b>Parque California</b>	Parque Industrial California Km 11 1/2 Vía Daule Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2100- 097 2100-094 2100-877

### SUCURSALES Y AGENCIAS (Costa) DIRECCIÓN Y TELÉFONOS

<b>Agencia Esmeraldas</b>	Bolívar y 9 de Octubre Esq. Agencia Banco Pichincha Telfs: (06) 2728-741 2728-745 2728-749 2728-751
<b>Agencia Atacames</b>	Roberto Cervantes s/n y Juan Montalvo Agencia Banco Pichincha Telfs: (06) 2731-297 2731-029
<b>Agencia Quinde</b>	6 de Diciembre s/n Manuel Agramón Edif. Federico Flores Telfs: (06) 2737-002 2737-003 2737-004
<b>Agencia La Concordia</b>	Av. Simón Plata Torres y Amazonas Esq. Agencia Banco Pichincha Telfs: 2725-051 2725-299 Ext. 003008
<b>Agencia El Carmen</b>	Av. Chone y Calderón Agencia Banco Pichincha Telfs: (06) 2660-061 2660-062
<b>Agencia Pedernales</b>	Av. Plaza Acosta y López Castillo Agencia Banco Pichincha Telfs: (05) 2681-232 2681-240 2681-233
<b>Agencia Quevedo</b>	7 de octubre y Eloy Alfaro Esq. Agencia Banco Pichincha Telfs: (05) 2761-762 2761-697
<b>Agencia Balzar</b>	9 de Octubre entre Rocafuerte y Daule Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2957-221 2957-875
<b>Agencia Empalme</b>	Av. Guayaquil y 23 de Junio Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2960-355 2960-491
<b>Agencia La Maná</b>	19 de Mayo 905 y Calabi Agencia Banco Pichincha Telfs: (03) 2688-401 2688-472 2688-475
<b>Agencia Babahoyo</b>	General Barona y Flores Esq. Agencia Banco Pichincha Telfs: (06) 2735-520
<b>Agencia Vinces</b>	Calle Bolívar y Córdoba Agencia Banco Pichincha Telfs: (05) 2791-001 2791-002 2791-003
<b>Agencia Calsma</b>	Av. La Naranja y Héroes del Cenepa Agencia Banco Pichincha Telfs: (03) 2974-328 2974-577 2874-576
<b>Agencia Milagro</b>	Juan Montalvo 707 y 9 de Octubre Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2973-796
<b>Agencia Manta</b>	Av. Dos entre calle Once y Doce Agencia Banco Pichincha Telfs: (06) 2622-842 2626-844
<b>Agencia Jipijapa</b>	Calle Sucre s/n- 9 de octubre y Montalvo Edif. Ilustre Municipalidad del Cantón Telfs: (06) 2600-472 2600-800 2601-192
<b>Agencia Portoviejo</b>	Olmedo y Bolívar Agencia Banco Pichincha Telfs: (05) 2638-900 2638-949
<b>Agencia Chone</b>	Calle Bolívar s/n y Pichincha Agencia Banco Pichincha Telfs: (05) 2687-011 2696-011 2699-023
<b>Agencia La Libertad</b>	Calle 20 y Cuarta Esq. Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2782-222 2782-297
<b>Agencia El Triunfo</b>	Av. 8 de abril y Calle Cuarta Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2010-708 2010-712
<b>Agencia Naranjal</b>	Calle 24 de Mayo y Guayaquil Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2740-116 2740-175 2740-185
<b>Agencia Troncal</b>	Av. 25 de Agosto y 24 de Mayo Agencia Banco Pichincha Telfs: (07) 2421-468 2421-469 2421-470 2421-462
<b>Agencia Salinas</b>	Av. Malacón entre la 20 y la 30 junto a la Capitanía del Puerto Agencia Banco Pichincha Telfs: (04) 2772-464 2772-469
<b>Agencia Machala</b>	Rocafuerte y Guayas Esq. Mezanine Agencia Banco Pichincha Telfs: (07) 2930-358 2935-883
<b>Agencia Pasaje</b>	Machala entre Rocafuerte y 10 de Agosto Agencia Banco Pichincha Telfs: (07) 2916-300 2916-301 2916-302
<b>Agencia Santa Rosa</b>	Calle José María Obispo y Colón Agencia Banco Pichincha Telfs: (07) 2943-580 2943-582 2943-583
<b>Agencia El Guabo</b>	Calle Bolívar y 3 de Noviembre Agencia Banco Pichincha Telfs: (07) 2950-400 2 950-401
<b>Agencia Huaquillas</b>	Avenida la República y Arenillas Agencia Banco Pichincha Telfs: (07) 2985-015 2995701

*Revisar Bonilla / tel: 097734107*

EJECUTIVO DE CRÉDITO

## CERCA DE USTED

AGENCIAS	DIRECCIONES Y TELÉFONOS
Casa Madre Quito	Calle Rotondas 411 y Av. Sosa de Diciembre Telfs: (02) 2232-443 / 2232-447
Agencia Alborada	Av. Guillermo Pareja Rolando y José María Egas Telfs: (04) 2248-101 / 2239-618 Ejds: 044315 / 044318 / 044317 / 044316
Agencia Alborada 2	Av. Rodolfo Biscuillo Nazari y Gabriel Roldán (CC. Alborada 5B) locales 21, 22 y 23 Telfs: (04) 2277-715 Ejds: 8771 / 8773 / 8769
Agencia Ayacucho	Ayacucho y la Décima Telfs: (04) 2452-771 / 2452-772 Ejds: 056308 / 056309 / 056310
Agencia Durán	Sibamba y Av. Nicolás Laperón Telfs: (04) 2665-466 / 2665-467 Ejds: 148306 / 148307 / 148310
Agencia Durán Outlet	C.C. Outlet Autopista Durán Bolche Locales 55 - 58 Telfs: (04) 6003-518 / 519 / 520 Ejs: 257308 / 257309 / 257310 / 257311
Agencia Olmedo	Av. Olmedo 101 y Malecón Telfs: (04) 2410-188 / 2410-230
Agencia Puerto Marítimo	Av. 25 de Julio - Interiores del Puerto Marítimo Telfs: (04) 2503-300 / 2503-299
Agencia Contenedor Sur	Av. Vicente Trujillo y 25 de Julio Telfs: (04) 2580-020 / 2580-019 Ejds: 055314 / 055315
Agencia La Salta	Av. 25 de Julio y Vicente Trujillo Telfs: (04) 2345-470 / 2344-431
Agencia Via Daule	Mepasingua Oeste Km.4 1/2 Via Daule y Av. Iro Telfs: (04) 2353-175 Ejds: 058300 / 058310
Agencia Playas	Av. Jaime Roldán y Pasaje Bro Telfs: (04) 2761-139 / 2761-204 Ejds: 221300
Agencia Parque California	Parque Industrial California Km 11 1/2 Via Daule Telfs: (04) 2100-097 / 2100-094 / 2100-677 Ejs: 164310 / 164311 / 164312
Agencia La Libertad	Calle 23 y Cuarta Esq. Telfs: (04) 2782-222 / 2782-297 Ejds: 106309 / 106310
Agencia Salinas	Av. Malecón entre la 29 y la 30 junto a la Capitanía del Puerto Telfs: (04) 2772-464 / 2772-489 Ejs: 107306
Agencia Milagro	Juan Montalvo 707 y 9 de Octubre Telf: (04) 2973-796 Ejs: 112310
Agencia Milagro 2	Calle 5 de Junio 522 y 9 de Octubre Telf: (04) 2974-413
Agencia Babahoyo	General Barona y Flores Esq. Telfs: (05) 2735-520 / 2733-666
Agencia Babahoyo 2	General Barona 716 y Rocafuerte Telf: (05) 2734-410
Agencia Culumá	Av. La Naranja y Héroes del Cenepa Telfs: (03) 2974-338 / 2974-577 / 2974-578
Agencia Vinces	Calle Bolívar y Condona Telfs: (06) 2791-001 / 2791-002 / 2791-003
Agencia El Triunfo	Av. 8 de Abril y Yelmo Tejana Telfs: (04) 2010-708 / 2010-712
Agencia Naranjal	Calle 24 de Mayo y Guayaquil Telfs: (04) 2750-115 / 2750-175 / 2750-185
Agencia Troncal	Av. 25 de Agosto y 24 de Mayo Telfs: (07) 2421-468 / 2421-469 / 2421-470 / 2421-462
Agencia Bucay	Eloy Alfaro 262 y García Moreno Telfs: (04) 2727-107 / 2727-108 / 2727-112 / 2727-113
Agencia Machala	Rocafuerte y Guayas Esq. Meccanina Telfs: (07) 2930-338 / 2935-663
Agencia Machala 2	Av. Rocafuerte entre Juan Montalvo y 9 de Mayo Telfs: (07) 2933-996 / 2933-100
Agencia Píñas	Calle Juan José Loraiza s/n y Juan León Mera Telfs: (07) 2976-677 / 2976-900
Agencia El Guabo	Calle Bolívar y 3 de Noviembre Telfs: (07) 2990-400 / 2990-401
Agencia Pasaje	Machala entre Rocafuerte y 10 de Agosto Telfs: (07) 2916-300 / 2916-301 / 2916-302
Agencia Santa Rosa	Calle José María Oliguero y Colón Telfs: (07) 2943-600 / 2943-682 / 2943-563
Agencia Huacullata	Av. La República y Aníllas Telfs: (07) 2995-015 / 2995-701



**BANCO PICHINCHA**  
En confianza.

NUESTRO COMPROMISO  
CON LA MICROEMPRESA, LO ESTAMOS  
CUMPLIENDO.



 **CREDIFE**  
Desarrollo Microempresarial

Entre **607** empresas de microcrédito en el mundo,  
en el ranking realizado por MIX GLOBAL 100, resultamos:

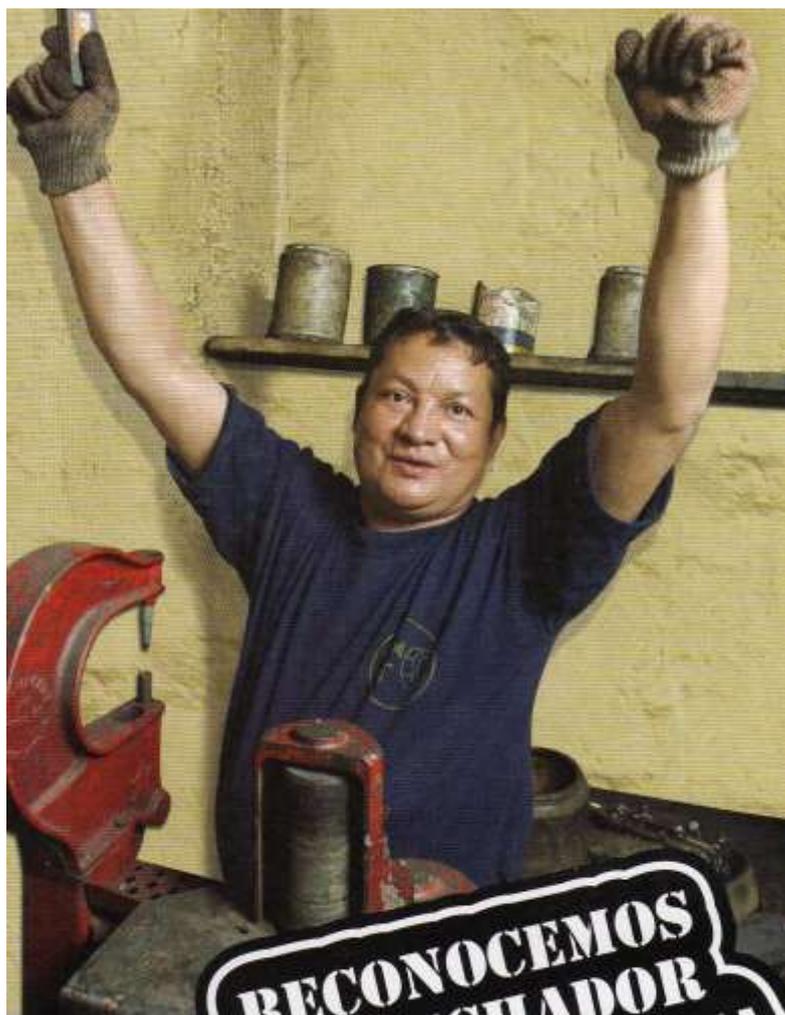
**Primera en Ecuador,**  
**Primera en América y**  
**Novena en el Mundo.**

**mix** MICROFINANCE  
INFORMATION  
EXCHANGE INC.



**BANCO PICHINCHA**  
En confianza.





**RECONOCEMOS  
UN LUCHADOR  
A PRIMERA VISTA**

**Sabemos que eres un luchador porque...**

- Estás orgulloso de tu trabajo
- Quieres darle el mejor futuro a tu familia
- Eres responsable y disciplinado

**Y sobre todo...**

- ¡Porque nada ni nadie puede detenerte e impedir que salgas adelante si cuentas con el respaldo solidario!

**¡VEN POR TU CRÉDITO!**

**microcrédito**  
*¡Crédito para microempresarios!*

**BANCO  
SOLIDARIO**  
*Los primeros con misión social.*

## CRÉDITO FACIL Y RAPIDO PARA MICROEMPRESARIOS:

- para capital de trabajo
- para activos fijos
- mejoramiento de local o de vivienda

### Requisitos

Tener el negocio en funcionamiento al menos por 6 meses.  
Copia de cédula de ciudadanía,  
Copia de pago agua, luz o teléfono

**Reciba mejores condiciones en su próximo crédito pagando puntualmente.**

**¡Pagar a tiempo le hace bien!**

## OFICINAS BANCO SOLIDARIO

### MATRIZ (QUITO)

Av. Amazonas 3887 y Corea  
(frente al C.C.I.)

**Telf.** 593 2 2260260

### AGENCIA ATAHUALPA (QUITO)

Av. Mariscal Sucre y Pedro Capiro  
Centro Comercial Atahualpa

**Telf.** 593 2 2643255

### AGENCIA CENTRO (QUITO)

Olmedo y Antonio Bustamante

**Telf.** 593 2 2950065

### AGENCIA COTACOLLAO (QUITO)

Av. De la Prensa N5445 y  
Rigoberto Heredia  
C.C. Alegría diagonal a Mi Comisariato 2

**Telf.** 593 2 2295689

### AGENCIA MDO. MAYORISTA (QUITO)

Av. Teniente Hugo Ortiz y Ayapamba  
Mercado Mayorista

**Telf.** 593 2 2674301

### AGENCIA EL RECREO (QUITO)

Av. Pedro Vicente Maldonado 14205,  
Centro Comercial El Recreo

**Telf.** 593 2 2659410

### AGENCIA SANGOLQUI (QUITO)

General Enriquez y Luis Cordero 2673

**Telf.** 593 2 2334058

### OFICINA GUAMANÍ (QUITO)

Av. Maldonado Km13 y Río Congo

**Telf.** 593 2 3651958

### AGENCIA MACHACHI

Av. Amazonas 1-72 y González Suárez

**Telf.** 593 2 2310355

### AGENCIA LATACUNGA

Sánchez de Orellana 7447 y Guayaquil

**Telf.** 032813790

### SUCURSAL GUAYAQUIL

Junín 400 y General Córdova

**Telf.** 593 4 2306151

### AGENCIA VIA DAULE (GUAYAQUIL)

Km. 8 1/2 Frente al Mercado  
Florida Norte

**Telf.** 593 4 2258673

### SUCURSAL PORTOVIEJO

Olmedo entre 10 de Agosto y Córdova

**Telf.** 052654768

### AGENCIA HUANCABILCA (GUAYAQUIL)

Coop. El Pedregal atrás colegio José  
Peralta / Guasmo Norte

**Telf.** 593 4 2483393

### AGENCIA 1RO DE MAYO (GUAYAQUIL)

1ro de Mayo N.600 y Av. El Ejército

**Telf.** 593 4 2281890

### SUCURSAL AMBATO

Av. Cevallos 0352 y Unidad Nacional

**Telf.** 593 3 2827221

### SUCURSAL RIOBAMBA

Tera. Constituyente entre Pichincha

**Telf.** 593 3 947059

### SUCURSAL IBARRA

Olmedo 11-49 entre Pérez Guerrero y  
Colón frente al comercial Garzón

**Telf.** 593 6 2957858

### AGENCIA OTAVALO

Simón Bolívar Av. Abdón Calderón Esq

**Telf.** 593 6 926146

### AGENCIA CAYAMBE

Calle Restauración 707 y 10 de Agosto

**Telf.** 593 2 364037

### SUCURSAL MANTA

Av. Cuarta y calle décima esquina

**Telf.** 593 5 2624912

### AGENCIA CUENCA

Luis Cordero 6-51 Presidente Córdova

**Telf.** 593 7 2836399

### AGENCIA ESMERALDAS

Av. Simón Bolívar 2-15 entre Salinas  
y Mejía

**Telf.** 593 6 2711081

[www.banco-solidario.com](http://www.banco-solidario.com)

1-700 SOLIDARIO

7 6 5 4 3 2

## BIBLIOGRAFÍA

1. Drucker, Peter F., La Gerencia de Empresas. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina. 1991.
2. Drucker, Peter F., La Gerencia Efectiva. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina. 1990.
3. González-Vega, C., Prado y Miller, T.: El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual. Corporación Financiera Nacional, Caracas, 2002.
4. Horovitz, Jaques., La satisfacción total del cliente. Editorial Mc Graw-Hill. España.
5. Huang, Gregorio. Dr., Microcréditos sus antecedentes y las perspectivas, 2004.
6. Larrea, C.; The Mirage of development : oil, employment, and poverty in Ecuador 1972 - 1990, Tesis doctoral, York University, Ontario, 1992.
7. Malo, M.; “La Cooperación y la Economía Social”, Economía Social: Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Editorial Altamira, Buenos Aires, 2003.
8. Olivera, J. “Teoría Económica y Sistema Cooperativo”, Economía Social: Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Editorial Altamira, Buenos Aires, 2003.
9. Proyecto Salto, Manual de Políticas para Microcrédito, Microfácil, USAID, Ecuador, Septiembre 2004.
10. Red Financiera Rural: Presentación Institucional, Evolución y Perspectivas de las Microfinanzas en el Ecuador, Quito, Noviembre 2002.
11. Red Financiera Rural: Presentación Institucional, “Retos de las Instituciones de Microfinanzas en el Ecuador, en una industria en Pleno Crecimiento”, Quito, Noviembre 2004.
12. Shapleigh, Alexander, Fernández, Fernando; Microfinanzas en Ecuador- Proyecto Salto; Editorial Gammaprint, Ecuador, 2003.

13. Thierauf, Robert J., Auditoría Administrativa, Editorial Limusa. México. 1995
14. Torres, L., “El microcrédito empresarial en el Ecuador”, Fundación Avanzar, No. 11, Quito, 2002.

**Revistas y Diarios:**

15. Diario El Financiero, Enero del 2007.
16. Revista Gestión, Diciembre del 2005 y Junio del 2006.
17. Vistazo Julio 2006

**Páginas Web consultadas:**

18. [supervan.gov.ec](http://supervan.gov.ec)
19. Red Financiera Rural: Disponible en [www.rfr.org.ec](http://www.rfr.org.ec)
20. Banco Central del Ecuador (2000): “Dolarización”, Publicaciones y actualidad. Disponible en [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec).
21. Encuesta del Proyecto Salto año 2005. Disponible en [www.salto-ecuador.com](http://www.salto-ecuador.com)
22. Encuentro de Microfinanzas: el microcrédito en el Ecuador. Disponible en [www.flacso.org.ec/html/microfinanzas.html](http://www.flacso.org.ec/html/microfinanzas.html)
23. Documentación y requisitos que solicitan las Instituciones Financieras para aplicar a un microcrédito. Disponible en:  
<http://www.bgr.com.ec>  
<https://hosting.pichincha.com/bgr/archivos/costosServicios.pdf>  
<http://www.sfe.com.ec>

## **GLOSARIO DE TÉRMINOS**

### **AID**

Agencia Internacional de Desarrollo de Estados Unidos

### **COAC**

Cooperativas de Ahorro y Crédito

### **CUNA**

Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos.

### **DGCOAC**

Dirección General de Cooperativas

### **DNCOAC-MBS**

Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social

### **LGC**

Ley General de Cooperativas

### **LGISF**

Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

### **RFR**

Red Financiera Rural

### **WOCCU**

Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito