

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS-MED

EL CRÉDITO BANCARIO PARA LA MICRO-EMPRESA

SANDRA NATACHA CISNEROS HERMOSA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del
grado de

INGENIERA COMERCIAL

Ing. Edwin Montoya

DIRECTOR

Ing. Patricio Noboa

CODIRECTOR

Año 2007

CERTIFICACIÓN

Sangolquí, 30 noviembre de de 2007

En nuestra condición de Director y Codirector certificamos que la Señora Sandra Natacha Cisneros Hermosa ha desarrollado la Tesis de Grado Titulada “**EL CRÉDITO BANCARIO PARA LA MICRO-EMPRESA**”; observando las disposiciones Institucionales, Metodológicas y Técnicas que regulan esta actividad académica, por lo que autorizamos a la mencionada estudiante reproduzca el documento definitivo, presente a las autoridades de la Facultad de Ciencias Administrativas y proceda a la Defensa de su contenido.

Atentamente,

Ing. Edwin Montoya
DIRECTOR

Ing. Patricio Noboa
CODIRECTOR

DEDICATORIA

A Dios por haberme brindado la oportunidad de seguir adelante con mi proyecto de vida.

A mis queridos padres, hermano e hijos que con su apoyo incondicional, su amor y amistad me han permitido mirar la vida desde otra perspectiva; constituyéndose en la energía motivadora que impulsa mis pasos por el camino de la renovación.

Sandra

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la salud, la vida y el poder compartir con personas excepcionales: mis amigos de toda la vida, mis queridos padres Mario e Irene y mi inolvidable hermano Willerman, quienes con su ejemplo y amor me han dado la fuerza para seguir adelante al igual que mis adorados hijos Mario André, Martín y LÍu Jeliel que se han constituido en la razón de mi existir.

A la prestigiosa Facultad de Ciencias Administrativas - MED por otorgarme la oportunidad de conocer y analizar nuevos conocimientos que permitirán mi crecimiento profesional.

Un agradecimiento sincero al Ing. Edwin Montoya y al Ing. Patricio Noboa por su apoyo brindado durante la elaboración de este trabajo.

Sandra

ÍNDICE DE CONTENIDOS

EL CRÉDITO BANCARIO PARA LA MICRO-EMPRESA

	Página
Portada.....	i
Certificación de Aprobación Director y Codirector.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Índice de Contenidos.....	v
Índice de Cuadros.....	x
Índice de Gráficos.....	xii
Índice de Anexos.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
 CAPÍTULO I	
1. EL CRÉDITO MICRO-EMPRESARIAL EN EL PAÍS..	7
1.1 El Crédito para la Micro-empresa en el Ecuador.....	7
1.1.1 Concepto de Micro-empresa para el Sistema Crediticio.....	13
1.1.2 Definición de Micro-crédito.....	14
1.2 Instituciones Financieras que Otorgan Créditos para la Micro-empresa.....	17
1.3 Formas y Tipos de Créditos Micro-empresariales.....	20
1.3.1 La Actividad Crediticia en la Micro-empresa.....	20
1.3.2 Tipos de Micro-créditos.....	21
1.4 Tasa y Montos de Créditos.....	27
1.4.1 Concepto de Usura en el Crédito.....	27
1.4.2 Tasas de Interés.....	29
1.4.3 Montos Crediticios Destinados a la Micro-empresa....	30
1.4.4 Segmentos de los Créditos Micro-empresariales.....	37
 CAPÍTULO II	
2. ANÁLISIS DE LOS MICRO EMPRESARIALES EN EL SECTOR URBANO.....	38
2.1 Diagnóstico de los Créditos Micro-Empresariales en Instituciones Financieras.....	38
2.2 Principios de la Política Crediticia de las Instituciones Financieras: FONDVIDA, CEPESIU y CODESARROLLO.....	42
2.2.1 Principios de la Política Crediticia en FondVida.....	42
2.2.2 Principios de la Política Crediticia en CEPESIU.....	45
2.2.3 Principios de la Política Crediticia en CODESARROLLO.....	46

	Página	
2.3	Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de las Instituciones Financieras: FondVida, CEPESIU y CODESARRROLLO.....	49
2.3.1	Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de FondVida.....	49
A.	Análisis de los Montos en los Créditos.....	50
B.	Análisis de las Garantías.....	52
C.	Formas de Pago.....	53
D.	Pagos del Usuario por Costos de Trámite de un Crédito.....	53
2.3.2	Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de CEPESIU.....	54
A.	Análisis Sobre el Tipo de Créditos y Garantías.....	56
B.	Análisis Sobre Montos y Tasas.....	56
C.	Análisis sobre Tasas de Interés en Tabla de Amortización Presentada.....	57
2.3.3	Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de CODESARRROLLO.....	58
A.	Producto: Crédidesarrollo.....	58
B.	Producto: Credidesarrollo – Empresarial.....	59
2.4	Actividades Económicas que FondVida, CEPESIU y CODESARRROLLO han Financiado en los últimos Cinco Años.....	61
2.4.1	Actividades Económicas que Financia FondVida.....	61
2.4.2	Actividades Económicas que Financia CEPESIU.....	62
2.4.3	Actividades Económicas que Financia CODESARRROLO.....	62
 CAPITULO III		
3	ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE LOS CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES.....	65
3.1	Costos Establecidos por el Banco Central del Ecuador.....	65
3.1.1	Análisis.....	67
3.1.2	Definición y Costos de Crédito de Micro-empresa.....	69
3.1.3	Análisis.....	70
3.2	Análisis de los Costos Aplicados por las Instituciones Financieras tomadas como Muestra.....	71
3.2.1	Análisis.....	72
3.3	Análisis de los Costos Pagados por los Micro-empresarios.....	74
3.3.1	Conceptualizaciones de los Costos Micro-Empresariales.....	74
3.3.2	Costos de las Instituciones: Cepesiu, Codesarrollo y Fondvida.....	76

	Página	
3.3.3	Costos de Cepesiu.....	76
3.3.4	Análisis de los Costos de Cepesiu.....	78
3.3.5	Costos de Codesarrollo.....	79
3.3.6	Análisis de los Costos de Codesarrollo.....	83
3.3.7	Costos de Fondvida.....	84
3.3.8	Análisis y Descripción de los Costos de Fondvida.....	85
3.3.9	Costos Establecidos por La Red Financiera Rural.....	86
3.4	Montos e Intereses Concedidos.....	87
3.4.1	Montos Crediticios Destinados a La Micro-empresa....	87
 CAPÍTULO IV		
4.	ASPECTOS POSITIVOS O NEGATIVOS DE LOS CRÉDITOSMICRO-EMPRESARIALES CONCEDIDOS.....	89
4.1	Análisis de los Aspectos Positivos.....	89
4.2	Análisis de los Aspectos Negativos.....	92
4.3	Desarrollo de una Propuesta par que el Crédito Bancario beneficie a la Micro-Empresa.....	95
4.3.1	Estrategia de Desarrollo Local para que los Créditos Micro-empresariales sean Beneficiosos para la Población.....	96
4.3.2	Propuesta para el Apoyo a los Micro-empresarios PROYECTO: “CREACIÓN DE UNA AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA LOS MUNICIPIOS DEL PAÍS”.....	100
1	Título del Proyecto.....	100
1.1	Identificación de la Unidad Responsable.....	100
1.2	Información General.....	100
1.2.1	Título del Proyecto.....	100
1.2.2	Sector Productivo y Localización del Proyecto.....	101
1.2.3	Cobertura Territorial y Población Objetivo.....	101
1.2.4	Financiamiento del Proyecto.....	101
1.2.4.1	Aporte Municipal.....	102
1.2.4.2	Detalle del Financiamiento.....	103
1.2.5	Marco Legal y Organigrama Funcional.....	104
1.2.5.1	Marco Legal.....	104
1.2.5.2	Organigrama Funcional.....	104
1.2.6	Contenido del Proyecto.....	105
1.2.7	Población Objetivo del Proyecto.....	107
1.3	Objetivos.....	108
1.3.1	Objetivo General.....	108
1.3.2	Objetivos Específicos.....	108
1.4	Resultados Esperados.....	109
1.4.1	Elementos de Supervisión y Evaluación de Metas...	109
1.5	Actividades y Plan de Acción General del Primer	

	Página
Año.....	112
1.6 Duración del Proyecto.....	113
1.7 Evaluación de Impacto.....	113
1.8 Componentes que Manejará la Agencia de Desarrollo Local Municipal.....	114
1 COMPONENTE: “ Bolsa de Empleo ”.....	114
1.1 Objetivo General.....	114
1.2 Objetivos Específicos.....	114
1.3 Metas.....	115
1.4 Resultados Esperados.....	115
1.5 Duración.....	116
1.5.1 Presupuesto del Financiamiento por Actividades....	116
1.7 Funcionamiento y Proceso.....	118
2 COMPONENTE: “ Capacitación Micro- empresarial ”.....	120
2.1 Introducción.....	120
2.2 Objetivo General.....	124
2.3 Objetivos Específicos.....	125
2.4 Metas.....	125
2.5 Resultados Esperados.....	126
2.6 Duración.....	127
2.7 Presupuesto y Financiamiento por Actividades.....	127
2.8 Funcionamiento y Proceso.....	129
3 COMPONENTE: “ Micro-crédito ”.....	130
3.1 Introducción.....	130
3.2 Objetivo General.....	133
3.3 Objetivo Específico.....	133
3.4 Metas.....	133
3.5 Resultados Esperados.....	134
3.6 Duración del Proyecto.....	135
3.7 Presupuesto y Financiamiento.....	135
3.8 Funcionamiento y Proceso.....	137
4 COMPONENTE: “ Incubación de Micro- empresas ”.....	138
4.1 Introducción.....	138
4.2 Objetivo General.....	142
4.3 Objetivos Específicos.....	142
4.4 Resultados Esperados.....	142
4.5 Duración.....	143
4.6 Presupuesto de Financiamiento por Actividades....	144
4.7 Funcionamiento y Proceso.....	145
 CAPITULO V	
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	147
5.1 Conclusiones.....	147

		Página
5.2	Recomendaciones.....	149
	BIBLIOGRAFÍA	151
	ANEXOS	155
	PLAN DE TESIS	172
1	Tema.....	173
2	Antecedentes.....	173
3	Planteamiento del Problema.....	175
3.1	Planteamiento del Problema.....	175
3.2	Formulación del Problema.....	178
3.3	Sistematización del Problema.....	178
4	Justificación del Problema.....	179
5	Objetivos.....	180
5.1	Objetivo General.....	180
5.2	Objetivos Específicos.....	180
6	Hipótesis.....	181
6.1	Hipótesis General.....	181
6.2	Hipótesis Específicas y Particulares.....	181
7.1	Variables.....	182
7.1.1	Variables Independientes.....	182
7.1.2	Variables Dependientes.....	182
8	Marco Referencial.....	182
9	Aspectos Metodológicos.....	184

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
No 1	Créditos Micro-empresariales otorgados por la Red Financiera Rural: Noviembre 2004.....	18
No 2	Número de Micro-empresarios Beneficiados con Créditos Micro-empresariales en el Ecuador: Año 2002 al 2006.....	19
No 3	Resumen de los Programas de Micro-crédito en Instituciones Estatales: Años 1988 al año 2003.....	23
No 4	Resumen de los Programas de Micro-crédito en Instituciones Privadas. Año: 2004.....	26
No 5	Tasas de Interés Máxima Convencional Vigentes: Años 2002 al 2006.....	29
No 6	Número de Créditos en Micro-finanzas por Tipo de Institución. Años: 2000 al 2005.....	30
No 7	Distribución de los Créditos a Micro-empresas. Año:2005.....	31
No 8	Monto de Créditos en Miles de Dólares por Tipo de Institución. Años: 2000 al 2005.....	32
No 9	Montos Crediticios Destinados a la Micro-empresa. Años: 2003 al 2006.....	33
No 10	Número de Operaciones Crediticias Destinadas a la Micro-empresa. Años: 2003 al 2006.....	35
No 11	Promedio de Montos de Crédito. Año: 2003.....	37
No 12	Socios de Codesarrollo.....	47
No 13	Incremento del Monto en Nuevos Créditos Micro-empresariales Individuales y Solidarios- Considerando Parámetros de Morosidad.....	51
No 14	Ejemplo de Tabla de Amortización de Créditos otorgados por CEPESIU a la Asociación de Comerciantes 1ro de Abril – Octubre 2005.....	55
No 15	Actividades Económicas que Financia CODESARROLLO. Año: diciembre 2006.....	63
No 16	Tasas Referenciales Publicadas por el Banco Central. Año: 2006.....	66
No 17	Tasa de Interés Máxima Convencional. Años: 2002 al 2006.....	68
No 18	Tasas Activas y Pasivas de las Principales Instituciones Financieras. Año: 29 de marzo de 2007.....	71
No 19	Monto de cartera de micro-créditos del CEPESIU....	76
No 20	Costos Cobrados por CEPESIU a Micro-empresarios. Año: 2006.....	77
No 21	Costos por Comisiones Flat	79

Cuadro	Página
No 22 Costos por Créditos Vencidos CODESARROLLO...	80
No 23 Tasa de Interés por Montos de Créditos. Año:2006..	81
No 24 Costos Financieros a Créditos Micro-empresariales de Codesarrollo.....	83
No 25 Costos Financieros a Créditos Micro-empresariales Cooperativa FondVida. Año: 2006.....	84
No 26 Montos de Créditos para la Micro-empresa. Año: 2003 al 2006.....	87
No 27 Financiamiento del Proyecto de Desarrollo Local Municipal.....	101
No 28 Agencia de Desarrollo Local: Financiamiento detallado por Componente.....	103
No 29 Agencia de Desarrollo Local: Resultados Esperados – Indicadores – Fuentes de Verificación por Componente.....	109
No 30 Agencia de Desarrollo Local: Planificación Operativa – Primer Año.....	112
No 31 Bolsa de Empleo: Resultados Esperados – Indicadores – Fuentes de Verificación.....	115
No 32 Bolsa de Empleo: Financiamiento.....	116
No 33 Bolsa de Empleo: Financiamiento del Municipio.....	116
No 34 Bolsa de Empleo: Financiamiento del Consejo Provincial.....	117
No 35 Capacitación Micro-empresarial: Resultados Esperados – Indicadores – Fuentes de Verificación.	126
No 36 Capacitación Micro-empresarial: Financiamiento.....	127
No 37 Capacitación Micro-empresarial: Financiamiento del Municipio.....	128
No 38 Capacitación Micro-empresarial: Financiamiento del Consejo Provincial.....	128
No 39 Crédito Micro-empresarial: Resultados Esperados – Indicadores – Fuentes de Verificación.....	134
No 40 Crédito Micro-empresarial: Financiamiento.....	135
No 41 Crédito Micro-empresarial: Financiamiento del Municipio.....	136
No 42 Indigencia en América Latina – Año 2005.....	139
No 43 Incubadora de Empresas: Resultados Esperados – Indicadores – Fuentes de Verificación.....	142
No 44 : Financiamiento.....	144
No 45 : Financiamiento del Municipio.....	144

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico		Página
No 1	Número de Micro-empresarios Beneficiados con Créditos Micro-empresariales en el Ecuador: Año 2002 al 2006.....	20
No 2	Resumen de los Programas de Micro-crédito en Instituciones Estatales, Montos: Años 1988 al año 2003.....	23
No 3	Resumen de los Programas de Micro-crédito en Instituciones Estatales, Número de créditos: Años 1988 al año 2003.....	24
No 4	Resumen de los Programas de Micro-crédito en Instituciones Privadas. Año: 2004.....	26
No 5	Tasas de Interés Máxima Convencional Vigentes. Año: 2002 al 2006.....	29
No 6	Distribución Relativa del Número de Créditos a los Micro-empresarios. Año: 2005.....	31
No 7	Montos de Créditos Concedidos a la Micro-empresa. Año: 2005.....	33
No 8	Montos Crediticios Destinados a la Micro-empresa. Año: 2006.....	34
No 9	Montos Créditos Destinados a la Micro-empresa. Año: 2004.....	34
No 10	Montos Crediticios Destinados a la Micro-empresa Año: 2003.....	35
No 11	Número de Operaciones Crediticias Destinadas a la Micro-empresa. Año: 2006.....	36
No 12	Número de Operaciones Destinadas a la Micro-empresa. Año. 2004.....	36
No 13	Número de Operaciones Destinadas a la Micro-empresa. Año: 2003.....	37
No 14	Actividades Económicas que Financia CODESARRROLLO por Montos. Año: 2006.....	63
No 15	Actividades Económicas que Financia CODESARRROLLO en Meses. Año: 2006.....	64
No 16	Tasas Referenciales Publicadas por el Banco Central. Año: noviembre 2006.....	66
No 17	Tasas Referenciales Publicadas por el Banco Central. Año: diciembre 2006.....	67
No 18	Tasa de Interés Máxima Convencional Vigentes. Año: 2002 al 2006.....	69
No 19	Tasas Activas y Pasivas de las Principales Instituciones Financieras. Año: 29 de marzo de 2007.....	72
No 20	Costos por Comisiones Flat en Créditos Micro-	

Gráfico	Página
	empresariales de CODESARROLLO en porcentajes Año: 2006..... 80
No 21	Tasas de Interés por Montos de Créditos Micro- empresariales de CODESARROLLO. Año: 2006. 81
No 22	Tasas de Interés por montos de Créditos Micro- empresariales de CODESARROLLO. Plazo en meses. Año: 2006..... 82
No 23	Tasas de Interés por Montos de Crédito Micro- empresariales de CODESARROLLO – Montos Máximos..... 82
No 24	Agencia de Desarrollo Local Municipal..... 99
No 25	Agencia de Desarrollo Local: Financiamiento por Componentes..... 102
No 26	Agencia de Desarrollo Local: Organigrama Funcional..... 104

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo		Página
No 1	Agencia de Desarrollo Económico Local Municipal – Organigrama Funcional.....	156
No 2	Proceso Bolsa de Empleo.....	157
No 3	Proceso Capacitación Micro-empresarial.....	158
No 4	Proceso Crédito Micro-empresarial.....	159
No 5	Plan de Negocios Fase No 1 - Fase No 2.....	160
No 7	Proceso Incubación de Micro-empresas.....	165

INTRODUCCIÓN

La investigación presenta en el **Capítulo I** los antecedentes de la crisis financiera desde el año 1998 y la convulsión económica y social que se dio a raíz de la quiebra de los principales bancos del país; el cómo operó el salvataje bancario y la adopción del dólar como moneda oficial.

Luego se exponen diferentes programas de micro-créditos aplicados por varios gobiernos y un diagnóstico de los créditos micro-empresariales en las instituciones financieras del país, detalla las instituciones, la cartera de créditos, porcentajes de cartera vencida y número de beneficiarios con créditos micro-empresariales a partir del año 2002 hasta el 2006.

Se describe y analiza la actividad crediticia de la micro-empresa con los diferentes tipos de micro-créditos y el papel de la Superintendencia de Bancos y Seguros como entidad de control del Sistema Financiero.

El **Capítulo II** presenta un examen de los créditos micro-empresariales, tomando como muestra tres instituciones financieras: La Cooperativa de Ahorro y Crédito Codesarrollo, la Cooperativa de Ahorro y Crédito FondVida y el Centro de Promoción y Empleo CEPESIU; Abordando la política de crédito, los diferentes tipos de créditos y las maneras de la concesión de los mismos por parte de estas instituciones. Se analizan las actividades económicas, montos, tasas, plazos, garantías y se detallan los productos financieros con relación a créditos que ofrecen a los clientes.

En el **Capítulo III** se estudia los costos de los créditos micro-empresariales, especialmente los establecidos por el Banco Central del Ecuador, como entidad encargada de promover la eficiencia y la competencia de las Instituciones del Sistema Financiero y de fomentar la toma de decisiones de los demandantes de crédito en el país. Presentando información a partir del año 2002 hasta enero del 2007, incorporando gráficos y cuadros para su mejor comprensión.

Además, se observa las diferencias y márgenes entre tasas activas y pasivas del Sistema Financiero, tomando como muestra los diez principales Bancos, evidenciando las brechas entre tasas activas y pasivas y los diferentes márgenes que existen.

También se analiza los costos pagados por los micro-empresarios en los créditos micro-empresariales, y los costos investigados en las tres instituciones descritas anteriormente; así como montos máximos y mínimos, plazos, garantías, entre otros.

En el **Capítulo IV**, se examinan los aspectos positivos y negativos de los créditos micro-empresariales concedidos, destacando que los micro-créditos se han convertido en una herramienta positiva para el país y cuyo fin es el de generar trabajo y empleo. Concluyendo que estos son apenas una parte de la solución de los problemas al realizar emprendimientos.

Consta detalladamente una propuesta para que el crédito bancario beneficie a la micro-empresa a través de la aplicación de estrategias de desarrollo local. Se desarrolla la propuesta en el sentido de que es necesario que los municipios del país y los gobiernos locales como

consejos provinciales realicen programas de promoción económica, a través de la construcción y equipamiento de Centros de Desarrollo Local donde se dé asesoría, capacitación, revisiones de planes de negocios, incubaciones de empresas y proyectos que fomenten empleo y trabajo en beneficio del micro-empresario. Esta propuesta contiene el marco legal, los organigramas funcionales, metas y el contenido de cada uno, así como presupuestos y los resultados esperados.

El **Capítulo V** hace referencia a las conclusiones y recomendaciones de la investigación, las mismas que están en función a los objetivos planteados para el desarrollo del tema.

INTRODUCTION

The investigation contains in **Chapter I**, the antecedents of the financial crisis since the year 1998 and the economic and social convulsion that was given soon after the crash of the main banks of the country, the attributive financial banking and the adoption of the dollar as official currency in the country.

Then different programs of micro credits are presented, adopted by several governments and a diagnosis of the micro-managerial credits in the financial instructions of the country, it details the institutions, the list of the credits, percentages of the credits due and number of beneficiaries with micro-managerial credits starting from the year 2002 until the year 2006.

It is also described and analyzed the different types of micro-credits and the role of the Superintendence of Banks as entity of control of the financial system.

In **Chapter II** we find the micro-credit definition and an analysis of the micro-managerial credits, taking as samples three financial institutions the Cooperative of Credit and Saving Codesarrollo, the Cooperative of Credit and Saving FondVida and the center of promotion and employment CEPESIU, it is approved the policy of credit of each institution, the different types of credits and the ways of the concession of the credits on the part of these institutions. It is investigated the economic activities, amounts, rates, terms, guarantees and the financial products are detailed with relationship to credits that are offered to the clients.

In **Chapter III** the costs of the micro-managerial credits are analyzed specially the costs settled by the Central Bank of Ecuador, as entity in charge of fomenting the efficiency and the competition of the institutions of the financial system and of fomenting the taking of decisions of the persons that demanded credits in the country. Information is presented starting the year 2002 until January 2007. It is indicated through graphs, and charts for better understanding.

Also in this chapter the differences and margins are analyzed among active and passive rates of the financial system, taking as sample the ten main banks.

It is evidenced three breaches among active and passive rates and the different margins that exit, also in this chapter the paid costs are also analyzed by small businessmen. In the micro managerial credits and the costs investigated in the three institutions described previously, maximum and minimum amounts, terms and guarantees, etc.

In **Chapter IV**, the positive and negative aspects of the micro managerial credits granted, highlighting that the micro credits have become a positive tool for the country and whose end is to generate work and employment. It is also indicated that the micro managerial credits as hardly a part of the solution of the problem when carrying out something

In this chapter a proposal is also developed so that the banks credit benefits to the small company through the application of local development strategies. The proposal is developed in the sense that is necessary the municipalities of the county and the local government with

the provincial institutions to carry out programs of economic promotions, as construction and equipping centers of local development, where advise, training, revisions of business plans, projects that foment employment and work in benefit of the small business man are given.

The proposal contains the legal framework, the functional flowcharts, goals and the content of each one, as well as budgets and the expected results.

In **Chapter V** is carried out the conclusions and recommendations of the investigation, the same ones that are in relation to the goals outlined for the development of the topic.

CAPITULO 1

EL CREDITO MICRO-EMPRESARIAL EN EL PAÍS

1.1 EL CRÉDITO PARA LA MICRO-EMPRESA EN EL ECUADOR

En 1986 las operaciones de micro-crédito se iniciaron en el país, a través del programa impulsado por el gobierno nacional, con el componente principal en crédito para personas de menores recursos económicos que tuvieran pequeños negocios y micro-empresas y que no podían acceder a los créditos del Sistema Financiero llamado formal. Además se ofertaba capacitación a quien obtenía el crédito

Los primeros bancos en ofertar este tipo de créditos fueron el Banco Nacional de Fomento, La Previsora y el Banco de Loja, quienes operaron alrededor de un millón de dólares en los siguientes diez años.

El resto de bancos se mostraron cautos en aperturar su sistema de créditos hacia los micro-créditos por las siguientes razones:

- a. montos crediticios muy bajos.
- b. costos administrativos muy altos.
- c. la imagen de los bancos se deterioraba porque a la institución entraban gente informal y vendedores ambulantes.

Esta realidad hacía que pocos bancos decidieran trabajar con micro-créditos, que instalaran ventanillas aisladas y alejadas del resto de los clientes.

Ante la actitud de la banca, los programas crediticios intentaron canalizar los recursos con ONGs, que posibilitarían llegar a la población objetivo. Se dice que la participación de las ONGs en el financiamiento de los micro-créditos fue debido a que el Banco Interamericano de Desarrollo BID utilizó para reformar las reglas de intermediación del micro-crédito, exigiendo la utilización de la banca y transformándole a la Corporación Financiera Nacional de banco de primer piso a banco de segundo piso. Esta imposición del BID dura tres años, es decir hasta el gran atraco de la banca a los recursos de los depositantes y del Estado, en 1998.

La quiebra de una gran cantidad de empresas, la incapacidad de la CFN con la desaparición como garante por medio del Banco Central, la prohibición de entregar créditos vinculados y la renegociación de créditos de los grandes empresarios con la banca extranjera, que ofrece menores tasas de interés, hizo girar la visión de los banqueros a un segmento desatendido, al sector micro-empresarial, que hasta el momento no tiene una organización para pedir cuentas a los banqueros.

Se definen nuevos términos como: “Micro-finanzas”; entendiéndose como el suministro de servicios financieros a pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se ha mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las micro-finanzas como crédito para la producción dirigido a micro-empresarios pobres. Las micro-finanzas se definen también como una promesa de llegar a los pobres, para la generación de ingresos, para empresas operadas por hogares de bajos ingresos.

El manejo del micro-crédito es un término traído de los organismos internacionales que sostienen muchas veces que a través del mismo, se reducirá la pobreza y se generará empleo en el aparato productivo. Que

contribuirá a los ingresos nacionales, logrará un crecimiento económico y estimulará el sector privado y promoverá el espíritu empresarial.

Sin embargo, de acuerdo a la experiencia de quienes han utilizado los créditos micro-empresariales, estos han servido para fortalecer un negocio, no para iniciarlo, ha servido para poder alimentar a su familia y generar ingresos, pero no suficientes para inyectarlos al aparato productivo; ya que los costos financieros pagados por los micro-empresarios han sido en porcentajes similares a los créditos comunes.

La Constitución del Ecuador sostiene que buscará el desarrollo social y equitativo propendiendo a la eliminación de la indigencia; reducirá el desempleo y subempleo, y mejorará la calidad de vida de los ecuatorianos. También que el sistema nacional de economía, garantiza el desarrollo de actividades y mercados competitivos, prohíbe el antagonismo en el sistema crediticio; protege los derechos de los consumidores; y sanciona la publicidad engañosa. Sostiene también que la economía responderá a los principios de eficiencia, solidaridad, sustentabilidad y calidad, a fin de asegurar a los habitantes una existencia digna y oportunidades para acceder a bienes y servicios.

En el Ecuador existe una institución de control del sistema financiero, que es la Superintendencia de Bancos y Seguros, encargada de exigir el cumplimiento de la ley referente al manejo financiero de las instituciones de crédito. Sin embargo la pregunta es: ¿Dónde estuvo esta Institución antes de 1998 y 1999, donde el grupo de banqueros asaltaron los ahorros de los depositantes?

Entonces hay que afrontar la realidad, la corrupción en el país llegó hasta esta institución del país.

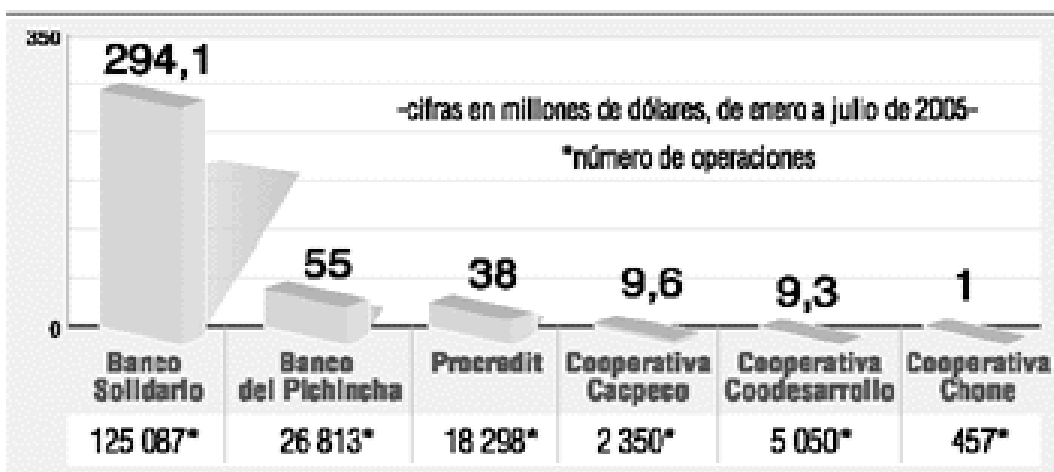
Para el año 2005 los créditos micro-empresariales a través de la Banca han ido consolidándose y surgen noticias como la siguiente, publicada en el Diario Hoy, sección dinero, 30 de agosto/05:

Bancos prestan USD423,2 millones a micro-empresa

El Solidario es el que más crédito ha dado a los pequeños productores; el Pichincha también entró con fuerza en ese segmento

Créditos entregados

El crecimiento anual de los microcréditos es del 12%



Fuente: Superintendencia de Bancos - Diseño editorial DINERO

Diez de los 23 bancos privados del sistema financiero ecuatoriano entregaron USD 423,2 millones en micro-créditos, entre enero y julio de 2005, según las estadísticas de la Superintendencia de Bancos.

El dinero de los micro-créditos generalmente son usados para abrir negocios. "La mayor parte de los préstamos van a las actividades comerciales y para la creación de micro-empresas".

La institución que más dinero ha prestado a los pequeños productores es el Banco Solidario, que ha canalizado USD 294,1 millones en los siete primeros meses del año, en 125 mil operaciones.

El Solidario fue el primer banco en entrar con fuerza en ese segmento, hace 10 años.

Otra institución que ha entrado con fuerza en ese segmento es el Banco del Pichincha, que entre enero y julio del 2005 canalizó más de USD 55 millones para el sector de la micro-empresa. Le siguen Procredit, con USD 38 millones, y el Centro Mundo, con algo más de USD 30 millones.

La entidad que menos micro créditos ha entregado es el Banco del Austro, con un volumen de negocios de USD 140.504, en los siete primeros meses del año.

Las cooperativas, que prestan a los pequeños productores hace 40 años, han canalizado USD 154 millones para la micro-empresa.

En América Latina, las cooperativas acaparan el 80% del mercado del crédito para el micro-empresario.

El experto de la Superintendencia en este reportaje informa que los montos de los préstamos varían entre los USD 100 y USD 400 a tres meses de plazo.

A medida que la institución va recuperando su dinero, el cliente puede acceder a otro crédito, que es pagado con la tasa máxima convencional registrada por el Banco Central, que en julio de 2005 alcanzó el 13,6%.

Según la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el micro-crédito es una de las herramientas para combatir la pobreza, porque se entrega dinero a las personas que buscan mejores condiciones de vida y que no tienen ingresos mensuales altos (entre los USD 450 y USD1500 mensuales, en el caso del Ecuador).

El requisito principal para que una persona acceda al micro-crédito en un banco privado es garantizar que el negocio le rendirá un ingreso seguro, pues es la única forma de mantener los bajos índices de morosidad que tienen estos créditos y que llegan a un tope del 7%.

El crecimiento del micro crédito en las cooperativas reguladas por la Superintendencia es de 12% anual y del 60% en las que no están reguladas por el organismo, según datos de la Red Financiera Rural.

Según información del periódico "EL FINANCIERO", página 1 de la semana del 2 al 6 de abril de 2007 en el segmento ¿En dónde se concentró el crédito?, se indica que cinco instituciones financieras (Produbanco, Pichincha, Bolivariano, Citibank y Guayaquil) concentraron el 81,7% del volumen de crédito concedido en enero 2007, mientras que el Pichincha, Internacional, Machala, Bolivariano y Produbanco, captaron el 80,5% del volumen de crédito del sector no corporativo; concentración que para la micro-empresa es más fuerte ya que apenas 3 instituciones (Solidario, Pichincha y Procrédit) agruparon el 88% del volumen total de crédito, de acuerdo a un informe del Banco Central.

En el año 2006 como propuesta por el candidato Econ. Rafael Correa hoy Presidente de la República del Ecuador es el de implementar los micro-créditos para todos los sectores de la población ecuatoriana a través del Banco de Fomento, Banco del Pacifico y otras entidades bancarias que se sumarían a esta acción, con tasas de interés favorables y de las mas bajas, para que los sectores populares puedan emprender

su negocio de diferente manera y de esta forma fomentar el empleo masivo en todo el Ecuador, masificando esta acción social dentro de la economía popular para que todos los ecuatorianos puedan tener una vida digna con ingresos extras. Créditos denominados 555, es decir 5 mil dólares a 5 años plazo y al interés del 5%. Se tiene previsto la cantidad de 300 millones de dólares para la concesión de estos créditos.

Para comprender cómo funcionan los créditos micro-empresariales es indispensable definir qué es una micro-empresa.

1.1.1 Concepto de Micro-empresa para el Sistema Crediticio

“Las actividades económicas con capitales de hasta USD 30.000 y no más de 10 empleados, son consideradas micro-empresas para efectos de operaciones de créditos”.¹

“En el Ecuador lo desarrollan más del 50% de la población económicamente activa, es decir más de dos millones de personas y que en el sector urbano existen más de un millón de micro-empresas que aportan al producto interno bruto entre el 10% según unos y más del 40% según otros”.²

Las micro-empresas ecuatorianas emplean a más de un millón de trabajadores de ingresos medios o bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al Producto Interno Bruto entre el 10 y 15% (USAID, 2005). Estas estimaciones están basadas según datos del Censo de Población y Vivienda del 2001, indican que en este año existían 1.027.299 (50,7%) micro-empresarios urbanos y

¹ CORPORACION FINANCIERA NACIONAL, Instructivos

² TORRES RODRIGUEZ Luis, “¡Micro-crédito! ¿Usura o apoyo?, Quitia edición, marzo de 2005, pág. 6.

997.953 (49,3%) micro-empresarios rurales. Datos más recientes, basados en la encuesta a micro-empresarios que realiza el Proyecto SALTO de USAID, señalan que en el Ecuador a mediados del año 2004 había alrededor de unos 650.000 mil micro-empresarios en las áreas urbanas.

La mayoría de micro-empresarios (55%) son adultos entre 31 y 50 años. Los jóvenes micro-empresarios entre 18 y 30 años alcanzan sólo el 20%. Por otra parte los mayores de 51 años, representan el 25% de los micro-empresarios.

Para la mayoría de micro-empresarios esta es una actividad primaria y por lo tanto el ingreso de su empresa es sumamente importante. La micro-empresa constituye la totalidad del ingreso familiar para el 41,7% de los empresarios. En el caso de los hombres un 75% de su micro-empresa les proporciona más de la mitad y la mayoría de veces hasta todo el ingreso familiar.

Según esta misma fuente el 52% de las micro-empresas comenzaron a funcionar en los últimos 5 años (desde 1999) y muchos trabajadores se volcaron hacia la micro-empresa luego de perder sus empleos debido a la crisis de 1999.

1.1.2 Definición de Micro-crédito

Durante las dos últimas décadas, se han escrito una infinidad de documentos que tratan sobre pequeños préstamos o micro-créditos. Sin embargo, aún no se ha determinado una definición precisa de lo que involucra el término. Al parecer se trata de un concepto que evoluciona con el tiempo, y que con el desarrollo de los sectores micro-financieros en los diferentes países que luchan intensivamente contra la pobreza.

Debido a que las definiciones otorgadas a la palabra Micro-crédito difieren de país a país, se han utilizado algunos de los siguientes criterios para tratar de precisar el concepto:

- **Tamaño de los préstamos.** Se trata de montos pequeños, es decir, préstamos “micro”, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.
- **Segmento Objetivo.** Micro-empresarios, generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.
- **Destino de los fondos.** Actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo de la micro-empresa, cuya característica principal es el grado de su informalidad. Sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.
- **Términos y condiciones del préstamo.** Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos micro-crediticios son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.
- **Tecnología Crediticia.** Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

Tomando en cuenta los criterios anteriormente mencionados, en la Cumbre de Micro-crédito que fue celebrada en febrero de 1997³, se adoptó la siguiente definición:

³ CUMBRE DE MICROCRÉDITO, celebrada en Washington D.C., del 2 al 4 de febrero de 1997.

Micro-crédito, es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familias.

Es decir, micro-crédito es la colocación de pequeños préstamos a personas o empresarios muy pobres⁴ como para calificar o poder cumplir con los requisitos que exigen los préstamos de la banca tradicional.

Además, ha probado ser una efectiva y popular medida en la continua lucha contra la pobreza, habilitando a aquellos sin acceso a instituciones formales de préstamo para pedir prestado a tasas de mercado e invertir en sus pequeños negocios. Más aún, en muchos casos, el micro-crédito ha facilitado el acceso al crédito otorgado por fuentes reguladas de financiamiento a los micro-empresarios, en la medida en que los micro-préstamos han coadyuvado en el desarrollo económico de los prestatarios al grado de alcanzar la capacidad de ofrecer las garantías requeridas por instituciones financieras tradicionales.

Con la creciente evolución de mercados micro-crediticios y el reciente interés en aspectos relacionados con la expansión de las micro-finanzas en general, varios objetivos de desarrollo han llegado a asociarse con el concepto, además de aquellos conocidos de sólo "micro" y "crédito."

Particularmente importante, es el tema de la movilización de ahorros como un fin en sí mismo y como una garantía por préstamos. A este aspecto se suma el de la sostenibilidad de las instituciones micro-

⁴ Se define como micro-empresarios muy pobres a aquellos que no tienen todas sus necesidades básicas satisfechas. Sin embargo, algunas instituciones que trabajan en el campo de las micro-finanzas no comparten el mismo criterio de pobreza.

financieras que involucra criterios de cobertura, formalidad y viabilidad financiera, asegurando la permanencia en el tiempo de los servicios ofrecidos, como consecuencia directa de la capacidad financiera de generar ingresos suficientes a través del tiempo para cubrir sus costos operativos, financieros y de oportunidad.

Finalmente, el micro-crédito se ha usado como un “inductor” de muchas otras actividades de desarrollo de las comunidades rurales.

1.2 INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OTORGAN CRÉDITOS PARA LA MICRO-EMPRESA

A parte de los bancos privados, las instituciones en su mayor parte que auspician y conceden micro-créditos, tanto formales como informales, están organizadas en la Red Financiera Rural (RFR), que reúne a 43 instituciones, a mayo de 2004.

De las 30 instituciones que constan, 19, es decir el 63% son ONGs que han venido trabajando en el Ecuador desde hace varios años. En la última etapa tenemos a las cooperativas de ahorro y crédito, las que han decidido identificar plenamente el trabajo de que realizan con el sector micro-empresarial, no obstante haber estado siempre junto a él. Dos bancos y dos financieras integraron el grupo.

Con excepción de cinco instituciones, las demás tuvieron una cantidad morosa del 2% y debajo de él, lo que ratifica el criterio que el sector micro-empresarial es bastante honrado y confiable.

El riesgo es bajo, por tanto no es justificable el argumento de causa para que suba el interés en este tipo de créditos.

En el siguiente cuadro se indica los créditos micro-empresariales otorgados por la RED Financiera Rural.

CUADRO No.1
CREDITOS MICRO-EMPRESARIALES OTORGADOS POR LA RED FINANCIERA
RURAL
CORTADO A NOVIEMBRE DE 2004

INSTITUCION	TIPO DE INSTITUCIÓN	CARTERA DE CRÉDITO MILES DE DOLARES	BENEFICIARIOS DEL CRÉDITO	% CARTERA VENCIDA
Banco Solidario	Banco	82.505	121.803	2.08
Cooperativa Jardín Azuayo	Coac	21.099	16.789	10.00
Credife Banco del Pichincha	Banco	40.813	31.253	1.70
Fundación Ecuatoriana de Desarrollo	ONG	6.178	13.554	2.70
Procrédit	Banco	37.338	17.693	1.11
Codesarrollo	Coac	17.214	n/d	2.48
Finca	ONG	10.660	39.418	2.78
Eclóf	ONG	874	364	8.00
Cooperativa San José	Coac	6.751	6.180	1.44
Casa Campesina de Cayambe	ONG	2.493	9.978	2.80
Catholic Relief Service	ONG	2.084	12.303	1.88
Cooperativa SAC-AIT	Coac	4.188	4.604	4.99
Ayuda en Acción	ONG	1.032	1.930	8.11
Misión Alianza Noruega	ONG	4.202	9.203	3.00
Cooperativa La Merced	Coac	2.236	926	6.10
Fundación Espoir	ONG	2.218	9.428	0.38
Financop	De Segundo Piso	1.294	36	0
Fases	ONG	702	3.800	5.30
Esquel	ONG	341	10 IMIFs/15 asociaciones	3.50
INSOTEC	ONG	1.344	1.471	7.00
Cepesiu	ONG	346	1.173	14.60
Institución Alternativa	ONG	175	3.361	0.26
Asociación Cristiana de Jóvenes	ONG	22	113	9.90
Asociación Solidaridad y Acción ASA	ONG	n/d	n/d	n/d
Fundación Repsol YPF	ONG	231	56	0.00
Cooperativa Riobamba	Coac	19.842	n/d	0.52
Cooperativa La Dolorosa	Coac	2.906	n/d	4.02
Cooperativa Acción Rural	Coac	2.238	3.091	11.00

INSTITUCION		TIPO DE INSTITUCIÓN	CARTERA DE CRÉDITO MILES DE DOLARES	BENEFICIARIOS DEL CRÉDITO	% CARTERA VENCIDA
Cooperativa Maquita Cushunchi		Coac	2.569	1.731	3.92
Cooperativa Mushu Runa		Coac	16.141	13.895	2.50
Cooperativa Mujeres Unidas		Coac	365	475	2.00
Cooperativa Kulki Wasi		Coac	502	1.800	n/d
FEPP		ONG	3.171	6.000	n/d
Fundamic		ONG	260	753	3.80
TOTAL			296.464	338.646	4.06

n/d no hay dato

Fuente: Boletín Informativo No.9 de la Red Financiera Rural

Elaborado por: Sandra Cisneros

Para actualizar esta información histórica del cuadro No.1, se presenta otro informe en el siguiente cuadro, donde se toma como fuente la Revista Capital, No.5, página 14, noviembre de 2006.

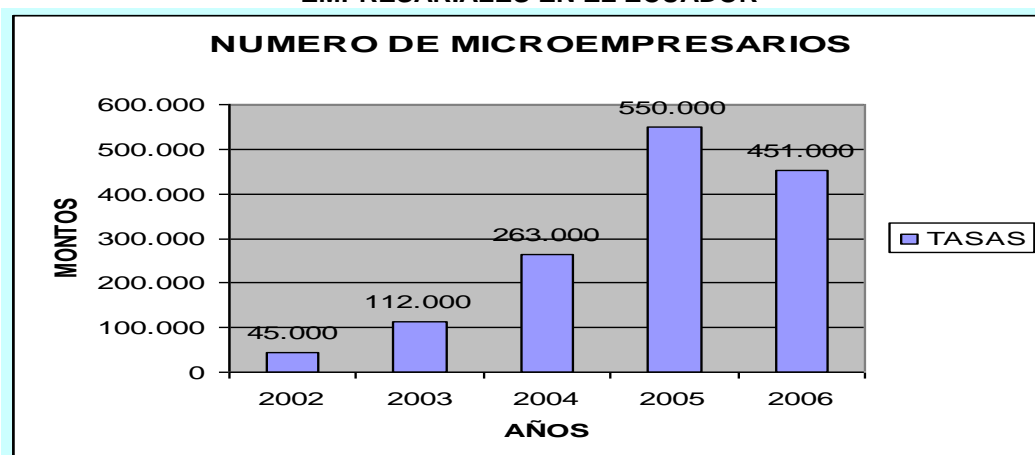
**CUADRO No. 2
NÚMERO DE MICRO-EMPRESARIOS BENEFICIADOS CON CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES EN EL ECUADOR**

AÑO	MICRO-EMPRESARIOS BENEFICIADOS CON CREDITOS MICRO-EMPRESARIALES
2002	45 mil micro-empresarios
2003	112 mil micro-empresarios
2004	263 mil micro-empresarios
2005	550 mil micro-empresarios
2006	451 mil micro-empresarios (dato de enero a marzo de 2006)

Fuente: Red Financiera Rural, Revista Capital, No.5, página 14.

Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.1
NÚMERO DE MICRO-EMPRESARIOS BENEFICIADOS CON CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES EN EL ECUADOR



Fuente: Red Financiera Rural, Revista Capital, No.5, página 14.
Elaborado por: Sandra Cisneros

1.3 FORMAS Y TIPOS DE CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES

1.3.1 La Actividad Crediticia en la Micro-empresa

La actividad crediticia micro-empresarial, que ahora la llaman indistintamente: micro finanzas - micro crédito, fue atendida en forma casi exclusiva por el Estado, las Fundaciones e instituciones no formales. Ahora tienen competencia de bancos, financieras y cooperativas especializadas en el área.

En el ámbito internacional y nacional, grandes foros analizan la actividad de micro-finanzas, con el auspicio de varios organismos internacionales, a fin de justificar una actividad de crece y que requiere de avances y mejoras.

La actividad micro-empresaria en la actualizad es vía de desarrollo económica y social del Ecuador, puesto que la micro-empresa:

- Utiliza más del 65% de la mano de obra disponible.
- Aporta con el 41% del PIB.
- Crea y mantiene puestos de trabajo sin costo económico para el Estado.
- No utiliza subsidios para su creación, operación o cierre.
- Constituye una fuerza política y económica estabilizadora del sistema.
- Elabora productos baratos que están al alcance de los sectores más deprimidos de la sociedad.
- Comercializa en forma eficiente los productos de las grandes fábricas.
- Provee de la materia prima barata.

1.3.2 Tipos de Micro- créditos

Los programas dirigidos a la micro-empresa tienen un componente mayoritario de “micro crédito”, parten del supuesto de que los empresarios de la micro-empresa necesitan prioritariamente un crédito y que éste es el principal motor del desarrollo de esta micro-empresa.

Esto no es verdad, puesto que el sector micro-empresarial antes que dinero en sí, necesita servicios no financieros y especialmente el mejoramiento de los futuros micro-empresarios.

Los créditos no son la solución. En si es importante destacar la falta de conocimiento de gestión micro-empresarial, lo que permitirá más fácil el acceso a los mercados y a la tecnología.

El crédito es una parte de este ciclo, no crea oportunidades productivas, facilita el camino para conseguir las. No es la única vía, ya

que se puede crear empresa a través del aporte de socios capitalistas o familiares.

Se detallan algunos tipos de créditos aplicados en el sistema:

1. El primer programa estatal: La UNEPROM fue creada en enero de 1986 mediante decreto ejecutivo, como una entidad adscrita al Ministerio de Trabajo. Entre las funciones para las que fue creada estuvo la de coordinar y orientar las acciones de las instituciones públicas, mixtas y privadas, nacionales e internacionales. En 1986 mediante decreto ejecutivo fue creado el Fondo de Desarrollo del Sector Micro-empresarial FODEME como parte de la UNEPROM. Las principales actividades desarrolladas están en el campo de la capacitación y del crédito. Esta entidad estuvo financiada por la AID, UNICEF y el propio Estado. La UNEPROM firmó convenios con muchas fundaciones para la capacitación y con 3 bancos para la concesión del crédito.

En 10 años de gestión crediticia el 50% le perteneció a la línea de crédito para la micro-empresa y trabajaron con ella: Banco Nacional de Fomento, La Previsora, Banco de Loja. El Banco de Fomento operó el 91% del monto entregado para el sector micro-empresarial; sin embargo los otros bancos apenas lo utilizaron en un 9%. El total de los créditos entregados de 1988 a 1997 fue de USD1.034.767.

2. Programa de micro-créditos del Banco Central con recursos nacionales: La Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas CONAUPE fue una entidad estatal creada mediante ley No.44 de agosto de 1989, en la que reconoció la existencia de un sector social "informal" discriminado y desprotegido por las políticas gubernamentales. La Junta Monetaria asigna USD160.000 para una línea de crédito para el sector micro-empresarial (Regulación 580-89) del 24 de enero de 1989, que administra el Banco Central y coordina con la

CONAUPE. Las negociaciones entre el BCE y la CONAUPE y las entidades financieras y fundaciones respecto al margen o spread que les correspondió por intermediación y por los servicios demoraron la utilización de los recursos hasta mediados de 1990.

CUADRO No.3
RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EN INSTITUCIONES
ESTATALES* 1988 – 2003
 *No hay datos de 5 años

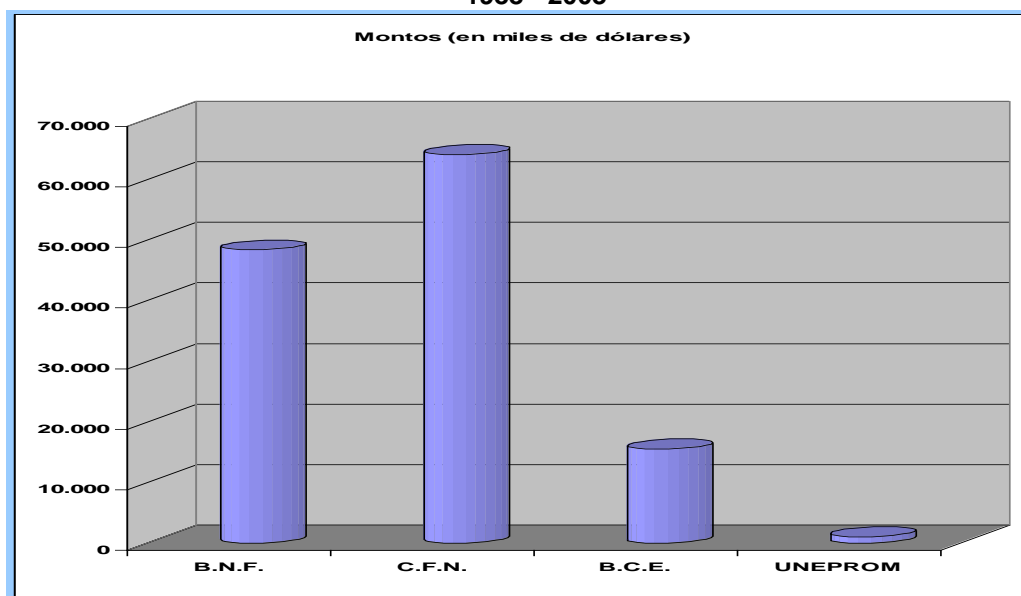
INSTITUCIÓN	MONTO EN MILES USD	No CREDITOS
B.N.F.	48.340	632.376
C.F.N.	64.074	27.654*
B.C.E.	15.478	12.270
UNEPROM	1.034	1.614
TOTAL	128.926**	673.914**

** Hay en algunos casos duplicación de cifras.

Fuente: Memorias de la CFN e informes Gerenciales del BNF, Libro Micro crédito Usura o Apoyo?

Elaboración: Sandra Cisneros

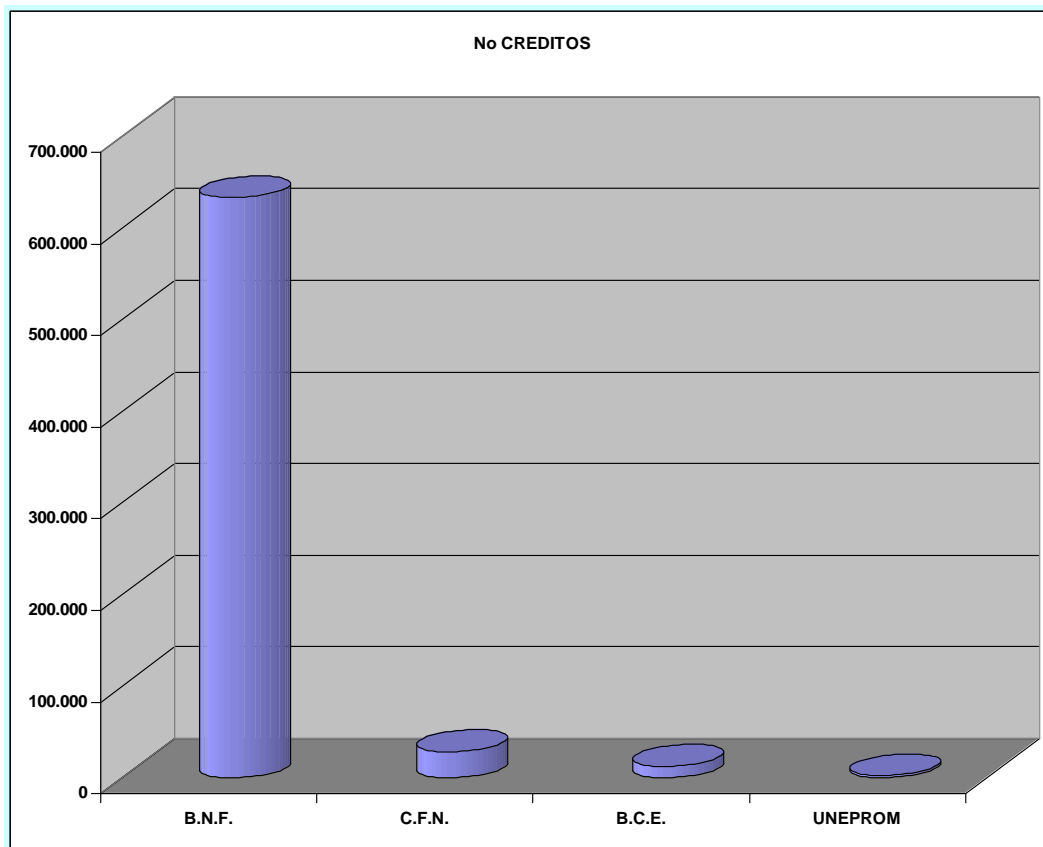
GRÁFICO No.2
RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO
EN INSTITUCIONES ESTATALES*
 (montos en miles de dólares)
 1988 - 2003



Fuente: TORRES Luís, Libro Usura o Apoyo No. 2

Elaboración: Sandra Cisneros

**GRÁFICO No.3
RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO
EN INSTITUCIONES ESTATALES*
(Número de créditos)
1988 – 2003**



**Fuente: TORRES Luís, Libro Usura o Apoyo No.2
Elaborado por: Sandra Cisneros**

En las cifras expuestas hay que tomar en cuenta que los datos del BNF contienen recursos y créditos concedidos por la UNEPROM, el Banco Central y la CFN que utilizaron como intermediario al Banco Nacional de Fomento y por lo tanto aparecen en las estadísticas de cada uno de ellos.

De la información que consta, tampoco todos los recursos utilizados fueron canalizados al sector micro-empresarial, sino que fueron utilizados para darle liquidez a la banca privada.

En todo caso es evidente que cuantitativamente, en número de créditos, el BNF le supera largamente a la CFN. Lo lógico es que habiéndose planteado la fusión de la banca pública (que nunca se lo hará) el BNF lidere la fusión y desaparezcan las otras. En este momento es una exigencia que el sector público participe directamente en los micro-créditos y no a través de la banca privada ya que la mismo no toma en cuenta el lado social del micro-empresario sino el lucro personal para la institución financiera.

3. Programa del BID de 1999 A 2005: “Entre 1979 y 2005 el grupo BID ejecutó un total de 39 programas especialmente dirigidos para impulsar el desarrollo de la micro-empresa, con montos que superaron los USD 42 millones, de los cuales cerca de USD10 millones fueron para cooperaciones técnicas no reembolsables. Estos proyectos incluyen 27 Programas de Empresariado Social para el fortalecimiento institucional y expansión de servicios en el área rural, un Programa Global de Crédito para la micro-empresa y 9 proyectos del FOMIN Fondo Multilateral de Inversiones que aportaron para la modernización del marco regulatorio, a la capacitación y fortalecimiento institucional y al financiero de cupones que subsidiaron parcialmente servicios de desarrollo empresarial.

Al año 2006 esta cartera incluye 16 programas en ejecución que representan unos USD 14 millones con más de USD 7 millones en cooperaciones técnicas no reembolsables para el sector micro-empresarial. Estas cooperaciones técnicas en su mayoría se dirigen a negocios para emprendedores a través de las diversas instituciones financieras que trabajan con estos grupos en el país”.⁵ El grupo BID está integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

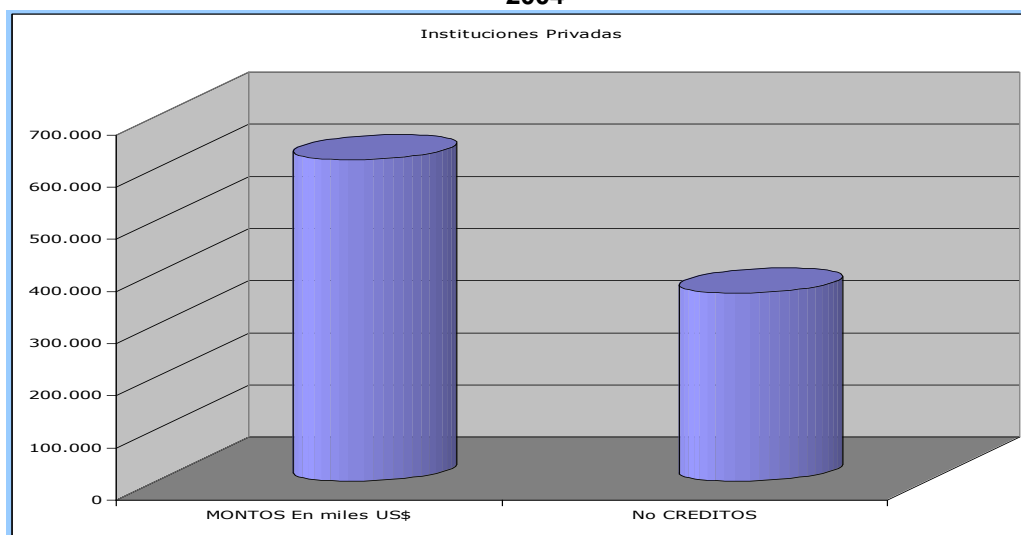
⁵ REVISTA CAPITAL, No.5. “Las micro-finanzas en el país”, página 18.

CUADRO No.4

RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE MICROREDITO
EN INSTITUCIONES PRIVADAS
2004

INSTITUCIÓN	MONTOS EN MILES USD	No CREDITOS
Privadas	617.000	360.250

GRÁFICO No.4
RESUMEN DE LOS PROGRAMAS DE MICROREDITO
EN INSTITUCIONES PRIVADAS
2004



Fuente: TORRES Luís, Micro crédito Usura o Apoyo?, 2005
Elaboración: Sandra Cisneros

4. **Propuesta del Gobierno del Econ. Rafael Correa año 2007:** El camino hacia la reactivación económica y la creación de empleo serían los “micro créditos masivos”. Rafael Correa propone micro créditos de hasta USD5.000 a cinco años plazo, al 5% de interés para artesanos, micro-empresarios y comerciantes minoristas de las zonas urbanas y rurales. Los créditos se concederían a través del Banco Nacional de Fomento, con un fondo inicial de USD300 millones. Según Correa, será la mejor manera de generar empleo. Esta propuesta la espera financiar con los excedentes petroleros por la reforma a la Ley de Hidrocarburos.

1.4 TASA Y MONTOS DE CRÉDITOS

1.4.1 Concepto de Usura en el Crédito

La usura no es otra cosa que la cobranza de un interés excesivo por un préstamo obtenido.

Este exceso es considerado delito por el Código Penal:

Art. 583.- Es usuario el préstamo en el que, directa o indirectamente se estipula un interés mayor que el permitido por la ley, u otras ventajas usuarias.

Art.584.- Será reprimido con la pena de prisión de seis meses a dos años y multa de ciento a dos mil sucres, el que se dedicare a préstamo usurario.

Art.585.- Será reprimido con prisión de uno a tres años y multa de doscientos a dos mil sucres, el que encubriere , con otra forma contractual cualquiera, la realidad de un préstamo usurario.

Para pretender eludir el delito de la usura, los bancos están utilizando la Ley de Instituciones del Sistema Financiero que permite cobrar honorarios por los servicios que prestan; así:

“Las remuneraciones por servicios activos, pasivos o de cualquier otra naturaleza que presten las instituciones financieras serán libremente fijadas por las partes intervinientes”.⁶

⁶ LEY DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, Páginas de 201-204.

Esta disposición de la ley fue regulada por resolución JB-2000-267 el 28 de noviembre de 2000 y publicado en el registro oficial 222 del 12 de diciembre de 2000, que dice:

“Se entenderá por comisión, la remuneración por un servicio financiero...”.

“Las comisiones que las instituciones del servicio financiero cobren en el otorgamiento de créditos, serán determinadas por libre negociación con sus clientes, quienes de manera expresa deberán aceptar las mismas”.

“Las comisiones podrán ser determinadas en montos fijos o de manera porcentual, o cualquier otra forma pactada por los contratantes”.

“Las instituciones financieras, en el otorgamiento de sus créditos, cumplirán de manera estricta las leyes que limitan la tasa máxima de interés a ser cobrado por sus clientes”.

Es de entender que la Superintendencia de Bancos autoriza el cobro de comisiones, pero con las cuales no supere la tasa de interés que fija la ley.

Es decir que los intereses más las comisiones no pueden superar la tasa máxima convencional, porque constituye usura, sancionada por el Código Penal.

1.4.2 Tasas de Interés

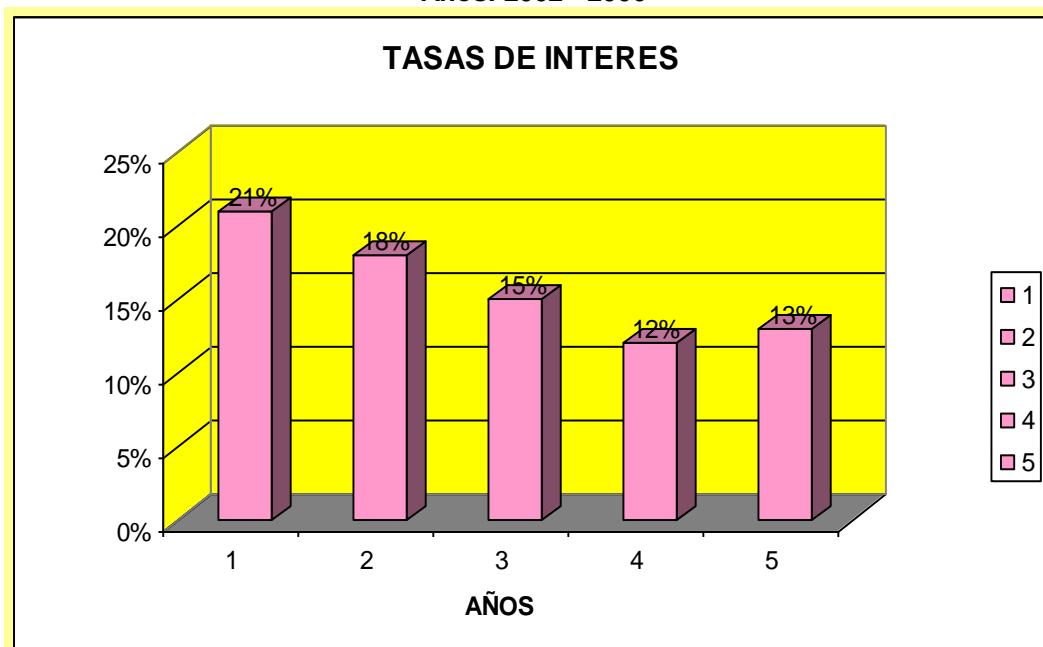
CUADRO No.5
TASAS DE INTERES MAXIMA CONVENCIONAL VIGENTES

AÑO	2002	2003	2004	2005	2006
TASA DE INTERÉS	21%	18%	15%	12%	13%

Fuente: Boletín Estadístico Banco Central

Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.5
TASAS DE INTERES MAXIMA CONVENCIONAL VIGENTES
Años: 2002 - 2006



Fuente: Boletín Estadístico Banco Central

Elaborado por: Sandra Cisneros

Los créditos que se dan a los micro-empresarios muchas veces dependen de quien las otorgan, esconden costos que el beneficiario a veces no conoce: implican costos operativos, costos financieros y los costos de provisión.

Los bancos privados, las financieras privadas, las cooperativas de ahorro y crédito, y las organizaciones no gubernamentales que se dedican a las micro-finanzas, constituyen el sector privado, que con sus propios recursos económicos, más los recursos de algunos organismos internacionales, se ha involucrado abiertamente en el mundo de los créditos micro.-empresariales.

Frente a la necesidad de un mercado desatendido permanentemente por la banca tradicional, incorporaron los créditos para la micro-empresa para un sector de trabajadores independientes, con capacidad de pago como comerciantes, servicios y emigrantes, a veces con poca capacidad de discernir las tasas de interés que les cobran.

Mientras el sector micro-empresarial se encuentra atomizado y sin ninguna representación, las Superintendencia de Bancos y ciertos organismos internacionales justifican su intervención con la propia ley.

1.4.3 Montos Crediticios Destinados a la Micro-empresa

Del año 2000 al año 2005 se presenta el siguiente número de créditos destinados para la micro-empresa:

CUADRO No 6
NUMERO DE CREDITOS EN MICRO-FINANZAS POR TIPO DE INSTITUCION

NUMERO DE OPERACIONES						
TIPO DE INSTITUCIÓN	AÑO					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
BANCOS PRIVADOS	73.441	73.551	78.946	84.095	237.951	238.427
COOPERATIVAS	28.391	29.001	31.005	32.964	70.013	70.041
SOCIEDADES FINANCIERAS	5.245	5.246	6.856	13.824	54.757	55.086
MUTUALISTAS Y BANCOS DEL ESTADO	226	250	289	422	0	0
SUMAN	107.303	108.048	117.096	131.305	362.721	363.553

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Sandra Cisneros

Como se observa en el presente cuadro los bancos privados son quienes han concedido mayor número de créditos a la micro-empresa, seguidos de las cooperativas y luego las sociedades financieras, estando una insignificante proporción en las mutualistas y bancos del Estado.

**CUADRO No 7
DISTRIBUCION DE LOS CREDITOS A MICRO-EMPRESAS 2005**

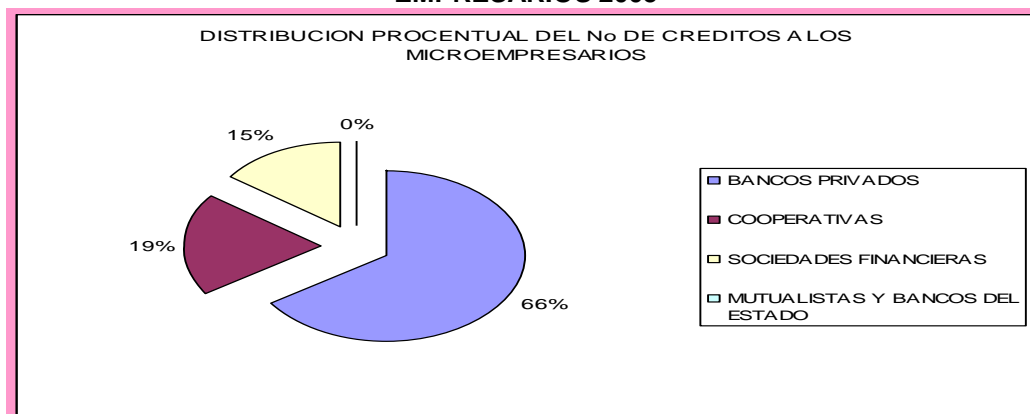
TIPO DE INSTITUCIÓN	2005	%
BANCOS PRIVADOS	238.427	65,58%
COOPERATIVAS	70.041	19,27%
SOCIEDADES FINANCIERAS	55.086	15,15%
MUTUALISTAS Y BANCOS DEL ESTADO	0	0,00%
SUMAN	363.553	100,00%

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por: Sandra Cisneros

En el cuadro anterior se puede observar que para el año 2005, el 65,58% de créditos a micro-empresarios son otorgados por el sector bancario, en tanto el 19,27% son otorgados por las cooperativas y el 15,15% por las sociedades financieras.

En el siguiente gráfico se puede observar de mejor manera lo expresado en el párrafo anterior:

**GRÁFICO No 6
DISTRIBUCION RELATIVA DEL NÚMERO DE CREDITOS A LOS MICRO-EMPRESARIOS 2005**



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaboración: Sandra Cisneros

En el siguiente cuadro se puede observar que en el período del año 2000 al 2005 se tiene un crecimiento, el sector bancario es quien más alto monto tiene en la concesión de créditos micro-empresariales.

CUADRO No 8
MONTO DE CRÉDITOS EN MILES DE DÓLARES POR TIPO DE INSTITUCIÓN
En miles de dólares

TIPO DE INSTITUCIÓN	AÑO					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005 *
Bancos Privados	39.514	39.573	42.476	156.299	496.330	496.429
Cooperativas	17.909	18.293	19.557	52.259	146.373	146.417
Sociedades Financieras	2.880	2.880	3.764	25.178	61.602	61.620
Mutualistas y Bancos del Estado	418	450	624	810	-	0
SUMAN	60.720	61.197	66.422	234.546	704.305	704.467

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

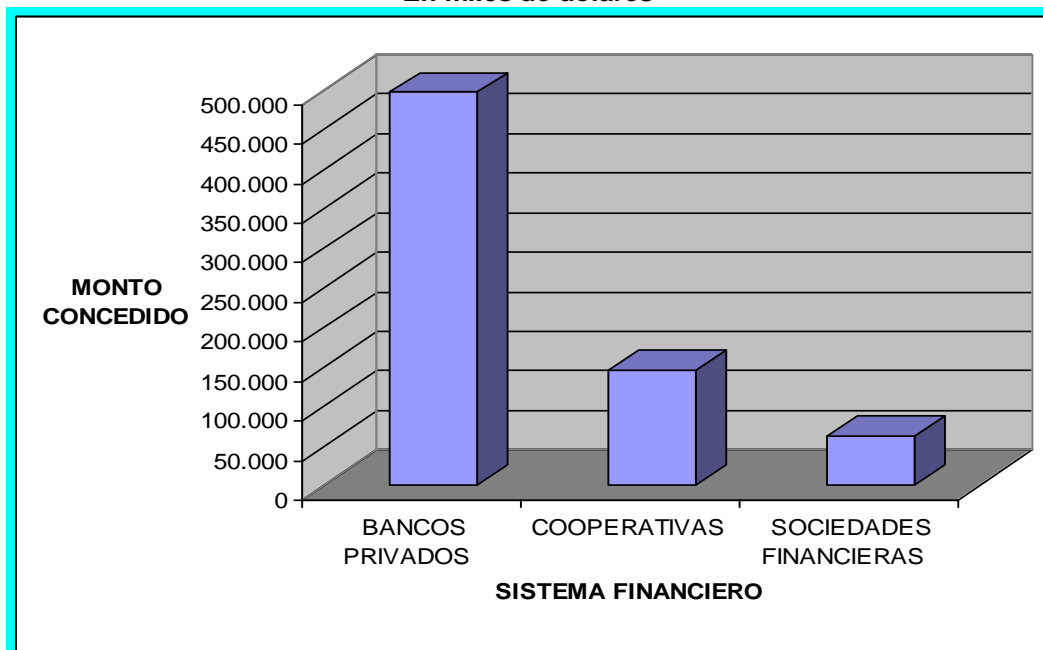
Año 2005: Estimado

Elaboración: Sandra Cisneros

Del año 2000 donde el total de créditos micro-empresariales de todo el Sistema Financiero Nacional fueron de 60'720.000 dólares, al 2005 crecieron en 643'747.000 dólares, dando un monto de 704'467.000 dólares. Es decir se incrementaron 8,61 veces. Crecieron a un ritmo de 8,61%.

Para su mejor apreciación se presenta en el siguiente gráfico para el año 2005.

GRÁFICO No 7
MONTO DE CREDITOS CONCEDIDOS A LA MICRO-EMPRESA
 En miles de dólares



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
 Elaboración: Sandra Cisneros

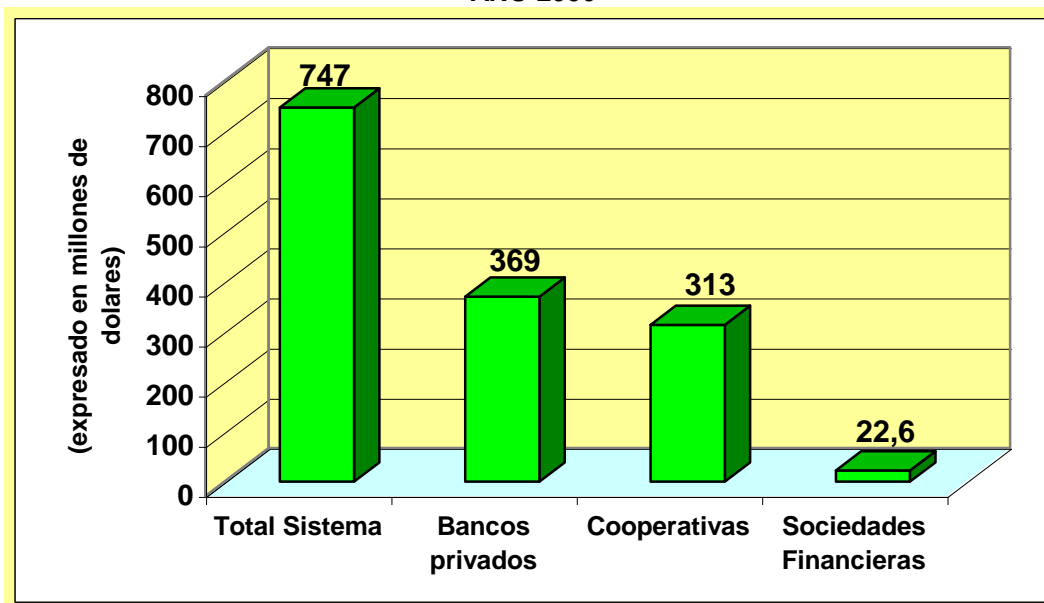
Los montos crediticios se triplicaron en un año, tanto en bancos como en cooperativas, como se presenta en el siguiente cuadro, consultado de otra fuente.

CUADRO No.9
MONTO CREDITICIOS DESTINADOS A LA MICRO-EMPRESA
 (Expresado en millones de dólares)

Año	Total Sistema	Bancos privados	Cooperativas	Sociedades Financieras
* 2006	747	369	313	22.6+diferencia en otros como mutualistas
2004	617	473	129	14
2003	208	163	43	No disponible

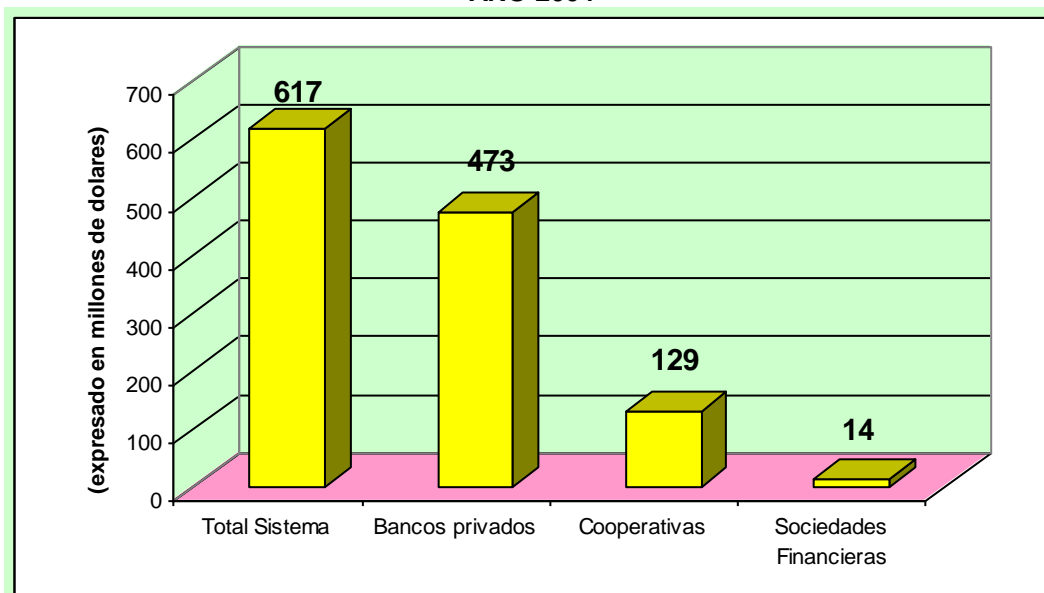
Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 * Revista Capital No.5, página 13, noviembre 2006.
 Elaboración: Sandra Cisneros

GRÁFICO No 8
MONTOS CREDITICIOS DESTINADOS A LA MICRO-EMPRESA
AÑO 2006



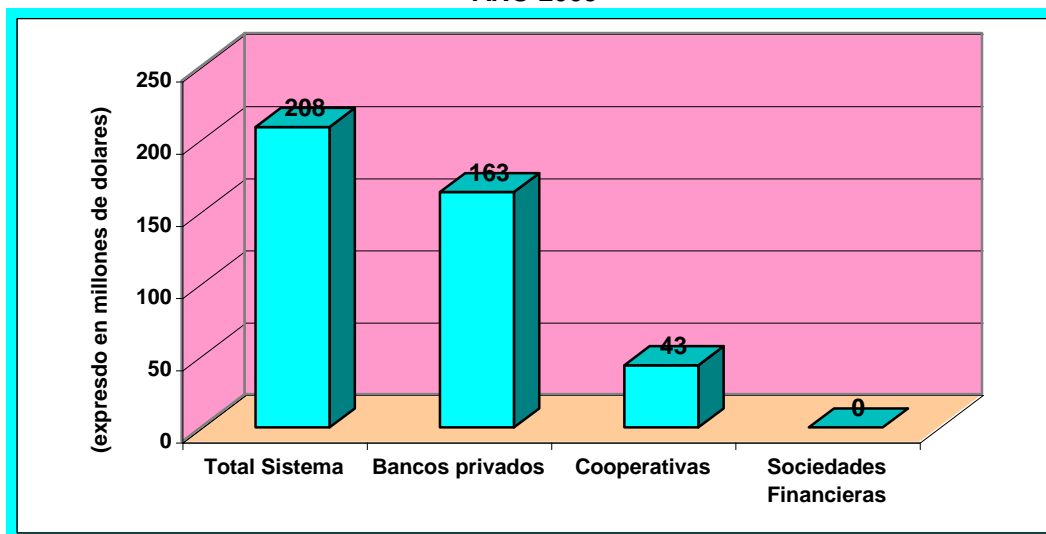
Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 * Revista Capital No.5, página 13, noviembre 2006.
 Elaboración: Sandra Cisneros

GRÁFICO No 9
MONTOS CREDITICIOS DESTINADOS A LA MICRO-EMPRESA
AÑO 2004



Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 * Revista Capital No.5, página 13, noviembre 2006.
 Elaboración: Sandra Cisneros

GRAFICO No 10
MONTOS CREDITICIOS DESTINADOS A LA MICRO-EMPRESA
AÑO 2003



Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 * Revista Capital No.5, página 13, noviembre 2006.
 Elaboración: Sandra Cisneros

“A partir del año 2001 hasta mediados del año 2004, los bancos crecieron de 60.000 a 257.000 clientes, mientras que las cooperativas crecieron de menos 20.000 a 70.000 clientes. Sin embargo el mercado todavía está virgen si consideramos que existen más de dos millones de personas en el segmento micro-empresarial y más de un millón de micro-empresas sólo en el sector urbano”.⁷

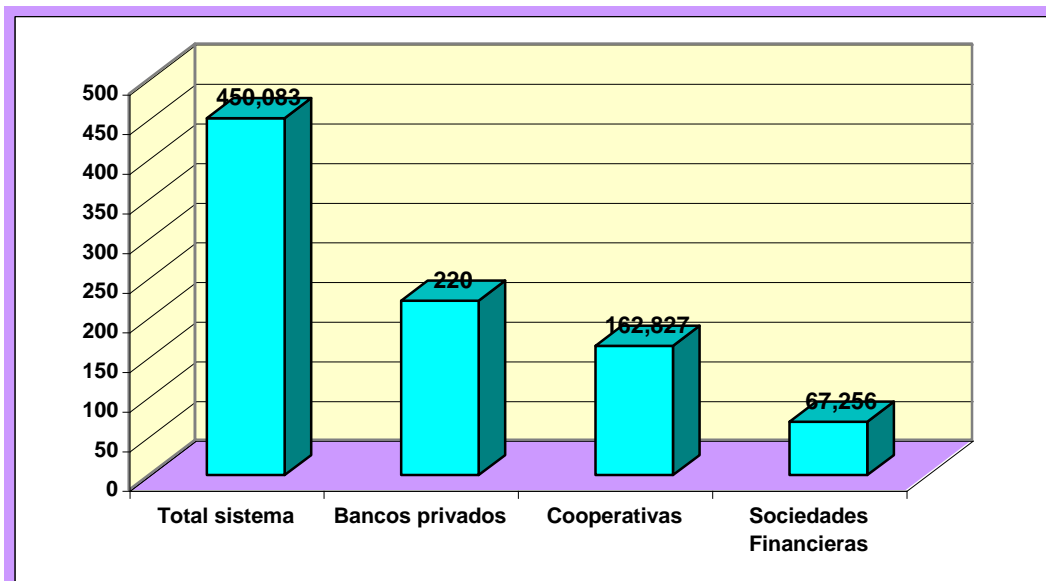
CUADRO No.10
NUMERO DE OPERACIONES CREDITICIAS DESTINADAS A LA MICRO-EMPRESA

Año	Total sistema	Bancos Privados	Cooperativas	Sociedades Financieras
* 2006 (de enero a marzo de 2006)	450.083	220.000	162.827	67.256
2004	360.250	257.000	70.013	33.237
2003	131.305	97.919	32.237	No disponible

Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 Revista Capital, No.5, noviembre de 2006, página 15.
 Elaboración: Sandra Cisneros

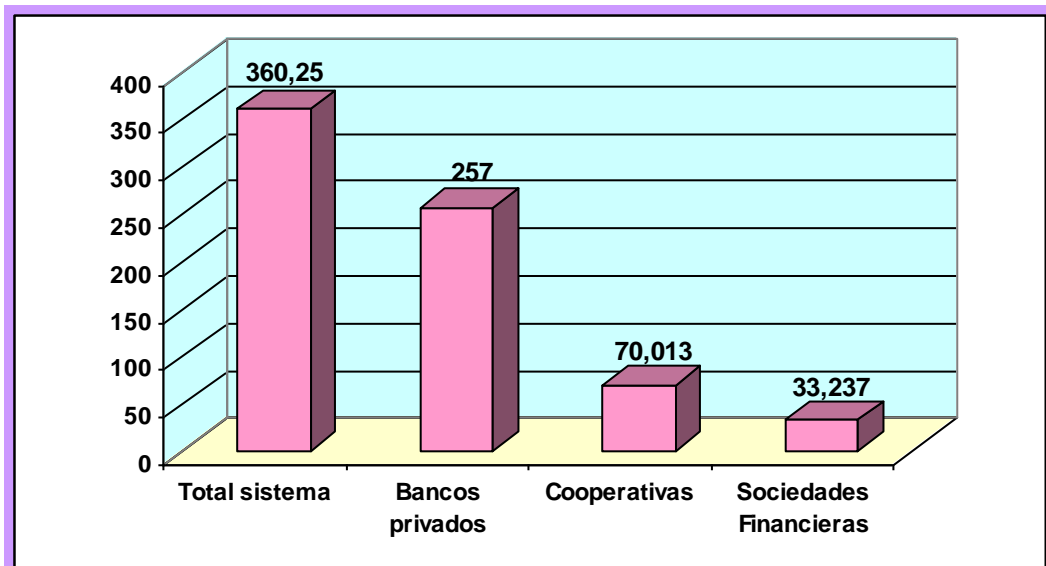
⁷ TORRES RODRIGUEZ Luís, “¡Micro-crédito! ¿Usura o apoyo?, Quitia edición, marzo de 2005, pág. 12

GRÁFICO No 11
NÚMERO DE OPERACIONES CREDITICIAS DESTINADAS A LA MICRO-EMPRESA
AÑO 2006



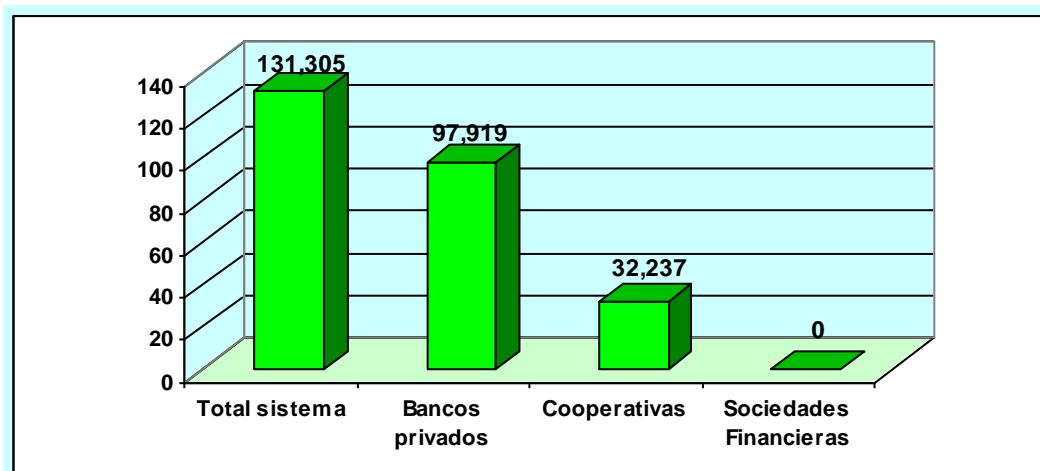
Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 Revista Capital, No.5, noviembre de 2006, página 15.
 Elaboración: Sandra Cisneros

GRÁFICO No 12
NÚMERO DE OPERACIONES CREDITICIAS DESTINADAS A LA MICRO-EMPRESA
AÑO 2004



Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 Revista Capital, No.5, noviembre de 2006, página 15.
 Elaboración: Sandra Cisneros

GRÁFICO No 13
NÚMERO DE OPERACIONES CREDITICIAS DESTINADAS A LA MICRO-EMPRESA
AÑO 2003



Fuente: Superintendencia de Bancos, boletines informativos año 2003 y 2004
 Revista Capital, No.5, noviembre de 2006, página 15.
 Elaboración: Sandra Cisneros

1.4.4 Segmento de los Créditos Micro-empresariales

Se puede segmentar al micro-crédito de acuerdo a los montos, y allí tenemos que los bancos estén destinados a las micro-empresas de transformación, las cooperativas a las micro-empresas en expansión y las ONGs a las micro-empresas de subsistencia.

CUADRO No.11
PROMEDIO DE MONTOS DE MICROREDITO
CORTADO A FEBRERO DE 2003

INSTITUCIÓN	MONTOS
Banca de Segundo Piso	USD 1.000 a USD 1.300
Bancos y Sociedades Financieras	USD 400 a USD 1.200
Cooperativas	USD 300 a USD 700
ONGs	USD 40 a USD 300
CORTADO A JULIO DE 2006	
INSTITUCIÓN	MONTOS
* Bancos y Sociedades Financieras	USD 900 a USD 1.800
* Cooperativas	USD 1.600 a USD 2.600
Total del sistema financiero	USD 200 a USD 4.000
* Total de sistema financiero	USD 747 millones entregados

Fuente: REVISTA GESTION, 2003 * Revista Capital No.5, noviembre de 2006, Página 12.

Elaborado por: Sandra Cisneros

CAPÍTULO 2

ANÁLISIS DE LOS CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES EN EL SECTOR URBANO

2.1 DIAGNÓSTICO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESARIALES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS

“La micro-empresa, el mercado micro-financiero y la provisión de servicios micro-empresariales evidencian en el Ecuador un desarrollo y crecimiento explosivo y sorprendente en los últimos cinco años”.⁸

Estos números y sus características cualitativas provocaron en la representación del BID, la necesidad de profundizar en el conocimiento de la situación actual del sector micro-empresarial.

El BID ha estado presente en el Ecuador por más de cuatro décadas, ha sido el pionero en la implementación de programas de apoyo a la micro-empresa desde finales de los años 70's, aún con mayor énfasis a partir de los 90's.

Entre 1979 y 2005 el grupo BID ejecutó un total de 39 programas especialmente dirigidos a impulsar el desarrollo de la micro-empresa, con montos que superaron los USD42 millones, de los cuales cerca de USD10 millones fueron cooperaciones técnicas no reembolsables. Estos proyectos incluyen 27 Programas de Empresariado Social para el fortalecimiento institucional y expansión de servicios en el área rural, un

⁸ TVARDEK Martha, Representante del BID en el Ecuador, Revista Capital, No.5. noviembre 2006, página 18.

Programa Global de Crédito para la micro-empresa, y 9 proyectos más que aportaron a la modernización del marco regulatorio, a la capacitación y fortalecimiento institucional y al financiamiento de cupones que subsidiaron parcialmente servicios de desarrollo empresarial.

La cartera actual incluye a 16 programas en ejecución que representan unos USD 14 millones, con más de USD 7 millones en cooperaciones técnicas no reembolsables.

A noviembre del año 2006 se encuentran en preparación 11 programas de apoyo a la micro-empresa en el Ecuador que suman USD 14 millones, que incluye el programa sectorial de promoción de negocios rurales, una consultoría para el apoyo a emprendedores, un programa de apoyo a franquicias para emprendedores y un proyecto piloto para empresariado de migrantes indígenas.

Las micro-empresas ecuatorianas emplean a más de un millón de trabajadores de ingresos medios o bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al PIB producto Interno Bruto entre el 10 y 15% (USAID 2005).

Estimaciones basadas en los datos del Censo de Población y Vivienda del 2001, indican que en ese año existían 1.027.299 (50.7%) micro-empresarios urbanos y 997.953 (49.3%) micro-empresarios rurales. Datos más recientes, basados en la encuesta a micro-empresarios que realiza el proyecto SALTO de USAID, señalan que en el Ecuador a mediados del 2004, había alrededor de unos 650 mil micro-empresarios en las áreas urbanas.

La mayoría de los micro-empresarios (55%) son adultos entre 31 y 50 años. Los jóvenes micro-empresarios entre 18 y 30 años alcanzan sólo el

20%. Por otra parte los mayores de 51 años representan el 25% de los micro-empresarios.

Para la mayoría de los micro-empresarios esta es su actividad primaria y por lo tanto el ingreso de su empresa es sumamente importante. La micro-empresa constituye la totalidad del ingreso familiar para el 41.7% de los empresarios. En el caso de los hombres, a un 75% su micro-empresa les proporciona más de la mitad y la mayoría de las veces hasta todo el ingreso familiar.

El 52% de las micro-empresas comenzaron a funcionar en los últimos cinco años (desde 1999), muchos trabajadores se volcaron hacia las micro-empresas luego de perder sus empleos debido a la crisis del año 1999. También hay que considerar la alta rotación de las micro-empresas, muchas abren y funcionan un par de años y luego cierran.

Indagando sobre las fuentes de financiamiento para iniciar la micro-empresa se descubre un panorama interesante. La mayoría de micro-empresarios inicia su empresa gracias a sus ahorros personales (67,1%). La segunda fuente de financiamiento son los préstamos de familiares y amigos, con un 12.6% en promedio. Muy pocos micro-empresarios indicaron no conocer alguna institución financiera, sólo el 8%.

Sin embargo, es muy bajo el nivel de financiamiento de la micro-empresa a través del sector formal de instituciones financieras. Sólo el 15.7% de los micro-empresarios encuestados en el estudio SALTO USAID había solicitado un préstamo en los últimos 12 meses.

A través de programas micro-empresariales el BID reconoce la necesidad de adoptar un nuevo enfoque menos macro y más micro para el mejoramiento de calidad de vida de las personas emprendedoras.

Se toma esta apreciación del BID, por cuanto esta Institución a nivel internacional es el financiador principal del país tanto a ONGs e instituciones financieras para proyectos micro-empresariales.

Se toma otra información a través de la Red Financiera Rural (RFR), la misma que está conformada por 43 instituciones que trabajan en micro-finanzas; desde cooperativas de ahorro y crédito, entre ellas Codesarrollo y Cepesiu, hasta los bancos privados, cuya cartera a noviembre de 2006 supera los 500 millones de dólares y un registro de 450.000 operaciones de crédito.⁹

Los préstamos están dirigidos a distintos proyectos. Por ejemplo hay un alto porcentaje (60) destinado a actividades de comercio, porque en términos financieros son los que menos riesgo tienen. Además están en constante rotación; mientras que las actividades productivas o de transformación, como pueden ser agrícolas, no son sujetas de crédito y en caso de serlo solamente se subvenciona el capital de trabajo.

Los montos de los créditos varían de acuerdo a la necesidad (bancos comunales, crédito asociativo, grupos solidarios o crédito individual), plazos, cada una de las categorías y grupos tienen un trato especial.

El monto inicial es de 40 dólares y aunque para muchas personas no es una cantidad considerable para solicitar un crédito, por la condición económica de nuestro país que muchas veces el ingreso diario es de un o dos dólares, esta cantidad hace la diferencia. Con esta cantidad se puede comprar productos y elaborar algo para venderlos en un mercado popular, obtener utilidades y hacerlos rotar. Por otra parte existen personas que acceden a préstamos de 1.500, 2.000 y hasta 5.000 dólares, con esas cifras dejan de ser micro-empresarios para convertirse en pequeños empresarios.

⁹ VACA, Javier, Director de la Red Financiera Rural, Revista Capital, No.5, noviembre 2006, página 17.

La evolución del micro-crédito desde el año 2000, en que se creó la institución, ha tenido un repunte considerable, ya que el monto total a inicios del año 2000-2001 era de 100 millones de dólares y luego se dio un “boom”, en este sector, porque las empresas empezaron a crecer por el efecto favorable que tuvo la legislación que permite clasificar y diversificar el tipo de micro créditos.

Las cooperativas y otras instituciones que prestan estos servicios ingresaron a los registro y se sometieron a la regulación de la Superintendencia de Bancos. En consecuencia, los valores suben porque las estadísticas son más precisas y contemplan aquellas entidades financieras que antes no eran reconocidas ni transmitían la información necesaria.

La RFR, como muchas instituciones dentro de su metodología contempla el hecho de apoyar ideas nuevas, porque de diez emprendimientos solo cinco o seis son rentables.

2.2 PRINCIPIOS DE LA POLÍTICA CREDITICIA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS: FONVIDA, CEPESIU Y CODESARROLLO.

2.2.1 Principios de la Política Crediticia en FondVida

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Fondo para la Vida, es una Cooperativa de Capital Variable, de ilimitado número de socios, que se denominará “Cooperativa de Ahorro y Crédito Fondo para el Desarrollo y la Vida - FondVida, la misma que se regirá por las disposiciones

contenidas en la ley de Cooperativas al Reglamento General, el Estatuto y su Reglamento.¹⁰

El servicio de la Cooperativa está dirigido a toda la población de escasos recursos económicos del Norte de Quito, tanto urbano como marginal, tomado en cuenta desde los dos puentes al Sur de Quito hacia el sector de Calderón; al oriente los barrios Noroccidentales y al Occidente como referencia los sectores de la Bota y sus barrios aledaños.

❖ **Política de Crédito**

El crédito micro-empresarial está dirigido hacia los socios naturales o jurídicos.

Se ajusta a las necesidades y expectativas de los usuarios y como política se realiza con un procedimiento ágil y oportuno, prestando una atención personalizada a cada socio.

Se ofrece el servicio de captaciones a través del ahorro ya que todos los usuarios del crédito deben ser socios y debe mantenerse activo hasta los tres meses máximo que no haya movilizadado la cuenta.

La Cooperativa regula las actividades de ahorro y de crédito de conformidad con los siguientes principios:

- a. Igualdad de derechos de los socios
- b. Adhesión y retiro voluntario
- c. Proporcionar una adecuada educación cooperativista entre sus socios

¹⁰ Cooperativa FondVida, Estatuto de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, página 1.

- d. Proporcionar servicios básicos de carácter social a sus asociados
- e. Obtener fuentes de financiamiento interno y externo para el desarrollo de la Cooperativa.
- f. Realizar otras actividades permitidas en la ley de Cooperativas.

La política de crédito es manejada por una Comisión de Crédito de la siguiente manera:

- Esta Comisión de Crédito se constituye por un número de miembros determinado en el artículo 36 de la Ley General de Cooperativas, con dos años en sus funciones.
- La Comisión de Crédito se reunirá dentro de ocho días siguientes a su elección con el objeto de nombrar Presidente y un Secretario.
- Las decisiones de la Comisión de Crédito se aprobarán por mayoría simple y constarán en el acta respectiva.
- La Comisión de Crédito rendirá informes semestrales al Consejo de Administración, su función es básicamente la supervisión del proceso de otorgamiento de crédito y sujeción de estos a las políticas que la cooperativa haya definido.
- Las tasas de interés para préstamos, es decir la tasa activa las fijará el Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia, las Comisiones Especiales. Estas tasas no podrán superar las tasas máximas publicadas por el Banco Central.
- Para los créditos no se admitirá garantes a los miembros del Consejo de Administración y demás Consejos de la Cooperativa o cualquier funcionario de la misma.
- Las operaciones de crédito tienen un carácter confidencial, salvo el caso de mandato judicial.
- Los créditos se otorgan solamente a los socios, los mismos que deben llenar las condiciones y garantías que exige el reglamento y la Comisión de Crédito.
- Ningún préstamo excede del 10% del Capital de la Cooperativa.

2.2.2 Principios de la Política Crediticia en Cepesiu

El Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano CEPESIU, es una organización no lucrativa de desarrollo que ha dedicado parte de su quehacer por más de 23 años a la atención de los pequeños comerciantes, micro-empresarios y trabajadores del sector informal en las ciudades de Quito y Guayaquil, con servicios de asistencia técnica, capacitación y financiamiento.

La micro-empresa es uno de los sectores con más necesidad del país, y a pesar de ser fuente de sustento de miles de familias, por décadas ha estado marginado del acceso a financiamiento, lo que redundaba en una mayor fragilidad e inestabilidad de la economía de los pequeños negocios y por tanto en el deterioro, si no la desaparición de los puestos de trabajo.

El CEPESIU no es una entidad financiera, por tanto no capta ahorros del público y su finalidad no es el lucro, se fondea con recursos de entidades financieras del exterior que operan para las micro-finanzas en el tercer mundo, con un costo financiero.

❖ Política de Crédito

Las Principales Fuentes de Financiamiento de CEPESIU son el Consorcio ETIMOS y CRESUD de Italia, OIKOCREDIT de Holanda, ALTERFIN de Bélgica y ECLOF del Ecuador, quienes prestan recursos al CEPESIU con la finalidad de que CEPESIU acerque al micro-crédito a personas que no tienen oportunidad de acceder a la banca formal, como por ejemplo los comerciantes informales del país.

La tasa de interés que CEPESIU cobra a los micro-empresarios es la máxima legal. Pero la diferencia entre CEPESIU y la banca es que concede los créditos sobre saldos. Para el año 2006, CEPESIU cobró

el 13% de interés sobre saldos. La diferencia entre la tasa cobrada y la de los pasivos de CEPESIU sirve para cubrir los gastos bancarios y gestión administrativa.

Otorgar créditos a pequeños negocios tan vulnerables como los comerciantes minoristas del comercio informal ha significado un proceso de inducción y asesoría ex - ante, durante y post crédito, con cada uno de los beneficiarios, hasta que se pague totalmente el financiamiento, que se concede plazos de 24 y 36 meses, según cada caso.

La comisión cobrada por CEPESIU para asesoría de los créditos es del 12% sobre el monto del crédito y que sirve para cubrir los costos operativos de los asesores de crédito que realizan los siguientes pasos: verificación del negocio y del domicilio, el levantamiento de la información, la asistencia para formular los estados financieros del negocio conjuntamente con los micro-empresarios y determinar la situación económica de los negocios y de la familia antes del desembolso de los créditos. Adicionalmente se realizan visitas mensuales de seguimiento a locales y domicilios de los deudores, luego del otorgamiento.

2.2.3 Principios de la Política Crediticia de Codesarrollo

“Codesarrollo es una cooperativa de ahorro y crédito con visión social que, en conjunto con las otras instancias del Grupo Social FEPP y con la participación de sus socios, grupos e instituciones afines, busca el desarrollo integral de la población marginada del Ecuador: indígenas, afroecuatorianos, mestizos y montubios de las áreas rurales y urbano populares, a través de la promoción, prestación de servicios financieros y el fortalecimiento de los mercados financieros locales, a fin de que éstos accedan al portafolio de los productos y servicios que solventen sus

necesidades individuales, grupales e institucionales de manera segura, ágil y justa.”¹¹

Funcionan en las siguientes redes locales:

- Red Financiera del Norte, en Carchi e Imbabura (46)
- La Red de Estructuras Financieras Locales Alternativas en el Austro (24).
- La Red Financiera Rural de Manabí (22)
- La Red de Estructuras Financieras Locales de Loja (40)
- La Red de Estructuras Financieras e Cotopaxi (14)
- La Red Financiera de Pedro Carbo (15)
- La Red Financiera de Tungurahua (14)

En estas redes Codesarrollo presta servicios financieros, apoya con su experiencia en la gestión administrativa y asesora con el soporte informático.

Codesarrollo cuenta con los siguientes socios:

**CUADRO No.12
SOCIOS - CODESARROLLO**

ENTIDADES	No
Estructura Financieras locales	34
Organizaciones campesinas	26
Entidades de Desarrollo	15
Personas Naturales	42
TOTAL	117

Fuente: Información proporcionada por Codesarrollo

Elaborado por: Sandra Cisneros

¹¹ CODESARROLLO, Agencia Colinas del Valle, Información Interna, Enero 2006.

❖ **Política de Crédito:**

- Codesarrollo promueve y apoya el fortalecimiento de las Finanzas Populares, como un medio para fortalecer a las organizaciones rurales y urbano-populares, con el fin de que logren un mayor desarrollo en sus zonas de influencia, formando parte de una gran red financiera popular alternativa y sostenible.
- Genera una gama de productos y servicios acorde a las necesidades de sus clientes, tanto en crédito como en ahorro. Obtiene créditos externos y fortalece su patrimonio.
- Para cumplir este objetivo cuenta con tecnología y comunicaciones que sustenten la plataforma de productos y servicios.
- Basa su ventaja competitiva en potenciar las sinergias y el valor agregado de los procesos orientados a los clientes meta, fortaleciendo el encadenamiento con socios institucionales y organizaciones fraternas nacionales e internacionales.
- Incrementa su sostenibilidad con una estructura adecuada con personal proactivo, comprometido y calificado
- Codesarrollo nace con una clara vocación de intermediación financiera con los sectores populares, que reciben muy poco el apoyo del sector financiero formal. Tiene como política de crédito invertir los flujos tradicionales de una economía concentradora que llevan los recursos del campo a la ciudad, de lo pequeño a lo grande.
- Codesarrollo capta recursos en varias ciudades del país y en el exterior para ponerlos a disposición de los sectores rurales y urbano-populares; apoya al fortalecimiento de las Estructuras Financieras Locales que operan y reinvierten los recursos en su propia localidad. Orientado de esta manera su gestión hacia el desarrollo de las Finanzas Populares.

- Mantiene una política financiera diferente. Más del 80% de su cartera se destina de forma permanente a la creación de riqueza y bienestar en los sectores populares, transparentando los intereses, tasas y sus comisiones. Siendo las tasas de micro crédito más bajas del mercado financiero formal.
- Codesarrollo está aliada con apoyo financiero de otras instancias como: Casa Padana, FEDERCASSE, ICCREA Holding, ICCREA Banca, Banca AGRILEASING, Fondatione Tertio Milenio, IL CANALE y otras 100 BBC. También en España ha establecido relaciones de cooperación con la Fundación Un Sol Món de la Caixa Catalunya y con Bilbao Vizcaya Kutxa (Caja de Bilbao-Vizcaya).
- Grupos campesinos, instituciones de desarrollo, micro-empresarios urbano populares y rurales organizados en forma asociativa, comunitaria, solidaria o individual son los que participan en créditos y captaciones.

2.3 ANÁLISIS DE LAS MANERAS DE CONCESIONAR LOS CRÉDITOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS: FONVIDA, CEPESIU Y CODESARROLLO

2.3.1 Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de Fondvida

Para concesionar los créditos, FondVida solicita al cliente ser socio de la misma bajo las siguientes denominaciones según sea el caso:

- **Socios Naturales:** es decir personas mayores de 18 años; los menores de edad lo serán a través de un tutor o apoderado

Deberán presentar: copia de la cédula de identidad, papeleta de votación, llenar una solicitud de ingreso con la información completa.

- **Socios Jurídicos:** son considerados jurídicos todas las organizaciones existentes en la zona, como: cooperativas de taxis, ligas barriales, grupos u organizaciones de base y todas aquellas que se constituyan en grupos organizados.

Para estos socios Jurídicos los requisitos son los siguiente: Carta de la asamblea o de su representante solicitando ser socio, copia de cédula de identidad del representante y de dos o tres representantes de la cuenta, copia del Acuerdo Ministerial (si son legales), Copia del estatuto (si están legalizadas), copia del nombramiento de la directiva, Copia del RUC (si están registradas), llenar la solicitud de ingreso con información completa, depósito de un valor de USD20 como mínimo, repartidos así: USD15 para certificados de aportación, USD2 para ahorro (mínimo), USD2 como cuota de ingreso y USD1 cuota para aporte social.

A. Análisis de los Montos en los Créditos:

Para **créditos micro-empresariales individuales y solidarios:** Se trabaja con crédito progresivo y se califica al cliente de acuerdo al pago oportuno de su crédito. El primer crédito se otorga máximo por un valor de USD1.500.

De acuerdo al historial crediticio los montos se distribuyen en la siguiente forma:

- Ordinarios para montos de USD20 hasta 3.000
- Automáticos para montos de USD20 hasta USD400
- Hipotecarios para montos de USD2.000 hasta USD3.000

- Prendarios: con joyas, para todos los montos.

Se incrementa el monto en cada crédito de acuerdo al parámetro de morosidad en el crédito anterior y al movimiento en la cuenta de ahorros, de acuerdo al siguiente orden:

CUADRO No.13
INCREMENTO DEL MONTO EN NUEVOS CRÉDITOS MICROEMPRESARIALES INDIVIDUALES Y SOLIDARIOS CONSIDERANDO EL PARÁMETRO DE MOROSIDAD

HISTORIAL CREDITICIO	MOVIMIENTO DE LA CUENTA	MOVIMIENTO DE LA CUENTA	MONTO A INCREMENTAR
0 días de mora	Si		Duplica el monto*
		No	+ USD 400
1-5 días de mora	Si		+ USD 300
		No	+USD 200
6-15 días de mora	Si		+USD 100
		No	El mismo monto
16-30 días de mora	Si		El mismo monto
		No	-USD100
31 días en adelante			-50% del crédito anterior

Fuente: Información proporcionada por FONDVIDA
 Elaborado por: Sandra Cisneros

Para **créditos institucionales**: Los montos se establecen previa observación de la necesidad institucional y hasta un máximo de USD7.000

Plazos: para los créditos ordinarios, prendarios e hipotecarios el plazo máximo de pago es de 24 meses; para los *créditos automáticos* el plazo máximo de pago es de 3 meses.

Los montos y plazos máximos estarán ligados estrechamente a la capacidad de pago de los socios y la actividad que realicen: así para el

comercio, producción o servicios los plazos de recuperación son menores a 12 meses.

B. Análisis de las Garantías:

- **Garantías sobre firmas:**

Para **Crédito Individual**, con un garante soltero o casado de acuerdo al estado civil del solicitante. Las firmas de las garantías (pagaré) se realizará por lo menos entre tres personas. En el caso que el solicitante tenga dos garantes, cada garante firmará un pagaré.

Para **Crédito Solidario o Grupales**; en donde el deudor se convierte en solicitante y garante a la vez para lo cual se requiere:

- a. Un pagaré firmado por dos representantes del grupo.
- b. Cada miembro del grupo firma un pagaré con su respectivo garante

Para **Crédito Institucional**, en donde los representantes principales de la institución se constituyen en deudores de y uno o dos representantes adicionales en garantes, quienes serán quien firme las garantías.

- **Garantías Prendarias:**

Para **Crédito Individual** se toma en cuenta joyas con un valor en material por lo menos el 150% de su valor, un pagaré firmado y un contrato de compra y venta de las joyas.

Para **Crédito Solidario o Grupal**, se toma en cuenta maquinaria o equipos pertenecientes al grupo, un pagaré firmado y contrato de compra y venta de las joyas.

C. Formas de Pago:

- a. Los pagos de las cuotas son semanal, quincenal, mensual y trimestral.
- b. Se aplican cuotas fijas.
- c. En cada cuota el usuario paga capital e interés
- d. Las fechas de pago se establecen a la fecha de entrega o la fecha que el socio solicite, siempre y cuando no sobrepase la primera letra los 40 días de la entrega del crédito.

D. Pagos del Usuario por Costos de Trámite de un Crédito:

Los pagos que realizará el usuario por el trámite de crédito, son porcentajes aplicados sobre el monto solicitado, de la siguiente forma:

- a. Cargos Administrativos:
 - 4% por gestión de cartera (variará de acuerdo a la fluctuación de la tasa de interés).
 - 0.3% Seguro de desgravamen
- b. Costos legales obligatorios: 1% de SOLCA.

Estos rubros serán descontados por una sola ocasión en cada crédito del monto solicitado y al momento de realizar el desembolso.

2.3.2 Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de Cepesiu

Según Wilson Alava, Gerente de crédito de CEPESIU (a noviembre de 2006), comenta que su línea de acción ya no va a las zonas urbanas específicamente, sino se está enfocando a las zonas rurales.

Los bancos tradicionales han visto en el micro-crédito un buen negocio y se han ido involucrando en el área urbana, por tanto una ONG como Cepesiu no puede competir con los bancos.

La cartera de créditos del CEPESIU es de 750 mil dólares y la de los bancos es de 70 millones, sólo en micro-crédito (revista Capital, No.5, noviembre 2006, página 14).

Como competencia en el sector del comercio el CEPESIU tiene a dos instituciones: El Banco Centro Mundo sirve con mayor atención a tiendas, bodegas de abarrotes, restaurantes, bazares, comercio de ropa y calzado y la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso que destina el micro-crédito a actividades comerciales con 18 oficinas en Quito.

El principal problema que se reporta respecto a los beneficiarios de los créditos en el CEPESIU, es el sobreendeudamiento de muchos micro-empresarios, debido principalmente a la falta de comunicación que tienen algunas ONGs y cooperativas con el Sistema Financiero, del cual el CEPESIU está conectado, ya que las ONGs no están reguladas por la Superintendencia de Bancos.

Cuando quiere otorgar un crédito no puede ver su historial y se le otorga otro crédito. Entonces la persona o cliente llega a sobre endeudarse y no sabe como pagar.

A continuación se presenta un ejemplo de tabla de amortización realizada por CEPESIU sobre 33 créditos otorgados por esta institución en Octubre del 2005 a la Asociación de Comerciantes Primero de Abril: el mismo que será analizado.

CUADRO No.14
EJEMPLO DE TABLA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITOS OTORGADOS POR
CEPESIU A LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES 1ro DE ABRIL
OCTUBRE 2005

Fecha de concesión	No.	Monto Otorgado USD	Plazo días	Tasa de interés	Tasa de asesoría	Valor asesoría USD	Pago mensual USD	Fecha de vencimiento
25/10/05	1	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	2	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	3	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	4	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	5	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	6	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	7	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	8	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	9	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	10	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	11	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	12	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	13	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	14	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	15	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	16	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	17	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	18	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	19	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	20	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	21	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	22	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	23	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	24	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	25	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	26	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	27	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	28	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	29	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	30	1.250	720	13%	12%	150	42	15/10/07
25/10/05	31	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	32	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08
25/10/05	33	1.477	900	13%	12%	177.24	49	12/04/08

Fuente: Información proporcionada por CEPESIU

Elaborado por: Sandra Cisneros

A. Análisis sobre Tipo de Crédito y Garantías

El CEPESIU otorga créditos a comerciantes informales, especialmente trabaja con asociaciones o grupos solidarios. Los créditos los realizan con garantías cruzadas. Es decir entre tres personas se garantizan el crédito. Todas ellas deben formar parte de la misma asociación.

La entidad solicita la firma de una letra de cambio por el total del crédito.

B. Análisis sobre Montos y Tasas

Los montos y tasas varían desde USD200 a USD5.000 como máximo.

Para el primer crédito se concede a un plazo no mayor de 360 días y a un monto que no supere los USD500; sin embargo un segundo crédito puede superar los USD1.000.

La tasa de interés es la vigente permitida por el Banco Central. Actualmente está en el 13% (información a noviembre de 2006).

El CEPESIU tiene una cartera de créditos otorgados a noviembre de 2006 de 750 mil dólares.¹²

Los plazos y montos benefician al deudor, plazos amplios y montos ascendentes.

¹² Revista Capital, No.5, Noviembre de 2006, página 14.

C. Análisis de las Tasas de Interés en Tabla de Amortización Presentada.

- **Ventajas:**

El beneficio de la concesión de los créditos de la CEPESIU no es la tasa de interés, ya que ésta es la que los bancos y entidades financieras la aplican en este tipo de créditos que es el 13%. El beneficio es el otorgamiento del crédito al sector informal, el mismo que, por el hecho de que el deudor, por no contar con un trabajo fijo en un local, tienda o bazar, tiene que vender sus productos en la calle o en quioscos improvisados. Es el que la gente del país y el emprendedor busca en estas entidades la manera de progresar y generar ingresos.

Otro beneficio del CEPESIU es que no solicita garantías usuales como: vivienda propia del deudor o del garante, cuenta en el banco o cooperativa, certificados bancarios, etc.

El CEPESIU garantiza su cobro con la visita al lugar de su residencia, con la presentación del pago de luz eléctrica, agua potable o teléfono, que no debe expresamente constar a nombre del deudor como lo hacen la mayoría de entidades financieras. Mas bien es la garantía de que el deudor tiene un lugar fijo de vivienda.

- **Desventajas:**

Al analizar la tabla de créditos presentada como ejemplo se observa un valor por concepto de gastos de asesoría o llamados costos financieros adicionales.

Este valor es utilizado en las diferentes instituciones financieras y muchas veces camuflado como gastos operativos. Este valor en muchas

entidades no se indica al deudor, sino al final del otorgamiento del crédito, cuando el deudor ha sido aprobado y se le acredita el dinero.

Es estos costos que la Superintendencia de Bancos debe controlar, ya que el control muchas veces se remite a la publicación de las tasas de interés en los periódicos de mayor circulación del país, como tasa máxima y mínima. Al unir la tasa de interés del crédito con el valor cobrado por gastos de asesoría, la tasa de interés del 13% sube al 17%. Por lo que no debería permitirse este artificio bancario, no muchas veces comprendido por el usuario del crédito.

2.3.3 Análisis de las Maneras de Concesionar los Créditos de Codesarrollo

Se presenta cuadros resúmenes de Productos Financieros referidos a los créditos que realiza esta Cooperativa, en el cual se encuentra inserto la parte de créditos micro-empresariales que se van a analizar:

A. Producto: Credidesarrollo

- a. Financia actividades productivas, micro-empresariales, comercio y servicios de **grupos campesinos solidarios**.

Montos: Se financian montos desde USD200 hasta USD5.000 con un plazo Máximo de 24 meses.

Encaje: Por cada 8 dólares el cliente debe mantener en la cuenta de ahorros 1 dólar como encaje.

Interés: 12% anual

Garantías: Quirografía, solidaria hasta USD3.000 y de USD3.001 a USD5.000 los clientes son seleccionados los que hayan

demostrado disciplina crediticia excelente de pago en los últimos tres créditos.

- b. Financia actividades productivas micro-empresariales, comercio y servicios **a campesinos individuales.**

Montos: Se financian montos desde USD200 hasta USD8.000 con un plazo Máximo de 24 meses.

Encaje: Por cada 8 dólares el cliente debe mantener en la cuenta de ahorros 1 dólar como encaje.

Interés: es del 12% anual

Garantías: Quirografaria hasta USD1.000, hipotecaria de USD1.001 a USD8.000

B. Producto: Credimicro-empresarial

Financia actividades productivas micro-empresariales, comercio y servicios **urbano-populares solidarios.**

Se segmenta por niveles y las garantías son las mismas en todos los niveles: Quirografaria hasta USD3.000 con un garante o grupo solidario y desde USD3.001 a USD5.000 con dos o más garantes. Hipotecaria o prendaria desde USD5.001 en adelante.

- **Primer Nivel:**

Monto: mínimo USD200 a USD1.000

Plazo: 12 meses

Encaje: Por cada USD8 dólares de préstamo debe permanecer como encaje USD1

Interés: 12% anual

- **Segundo Nivel:**

Monto: mínimo USD200 a USD2.000

Plazo: 18 meses

Encaje: Por cada USD8 dólares de préstamo debe permanecer como encaje USD1

Interés: 12% anual

- **Tercer Nivel:**

Monto: mínimo USD200 a USD3.5000

Plazo: 24 meses

Encaje: Por cada USD8 dólares de préstamo debe permanecer como encaje USD1

Interés: 12% anual

- **Cuarto Nivel:**

Monto: mínimo USD200 a USD8.000

Plazo: 30 meses

Encaje: Por cada USD8 dólares de préstamo debe permanecer como encaje USD1

Interés: 12%

En resumen Cooprogreso concede créditos destinados a las micro-empresas dependiendo de la capacidad de pago del cliente y bajo los siguientes parámetros generales:

Montos: Se financian montos desde USD200 hasta USD8.000 con un plazo Máximo de 24 meses.

- Encaje:** Por cada 8 dólares el cliente debe mantener en la cuenta de ahorros 1 dólar como encaje.
- Interés:** 12% anual
- Garantías:** Quirografaria hasta USD1.000, hipotecaria de USD5.000 a USD8.000

2.4 ACTIVIDADES ECONÓMICAS QUE FONDVIDA, CEPESIU Y CODESARROLLO HAN FINANCIADO EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS.

2.4.1 Actividades Económicas que Financia FondVida

Las actividades que financió la cartera de crédito de la Cooperativa FondVida en los cinco últimos años fue:

- **La Producción artesanal o industrial:** para la adquisición de maquinaria, equipo básico, materia prima, insumos, pago de mano de obra.
- **Comercio:** adquisición de mercadería, transporte.
- **Servicios:** adquisición de insumos de transporte
- **Vivienda:** nueva y mejoramiento de vivienda.
- **Consumo:** Salud, Educación, Viajes, Adquisición de electrodomésticos, pago de deudas, etc.

“Priorizando a los créditos micro-empresariales de producción artesanal o industrial, adquisición de maquinaria y para la adquisición de mercadería y transporte.”¹³

¹³ Cooperativa de Ahorro y Crédito FondVida, Manual de Políticas y Procedimientos, página 4.

Los créditos financiados fueron: individuales, solidarios e institucionales, en la figura de: Ordinarios, Prendarios, Hipotecarios y Sobre Ahorros y Certificados de Aportación.

2.4.2 Actividades Económicas que financia Cepesiu

Cepesiu financió en los últimos cinco años las siguientes actividades:

- **Comercio informal:** para la compra de locales comerciales y patios de comidas a través del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
- **Artesanía:** Construcción de Centros Comerciales Artesanales para asociaciones de artesanos productores.
- **Emprendimientos a personas naturales:** nuevos negocios de diferentes tipos: tiendas, locales, panaderías, bazares, farmacias, etc.

2.4.3 Actividades Económicas que Financia Codesarrollo

Codesarrollo invierte en grupos de campesinos, instituciones de desarrollo, micro-empresarios rurales y urbano populares organizados en forma asociativa, comunitaria o individual.

Los Créditos en los cinco últimos años (hasta diciembre de 2006) fueron dirigidos a:

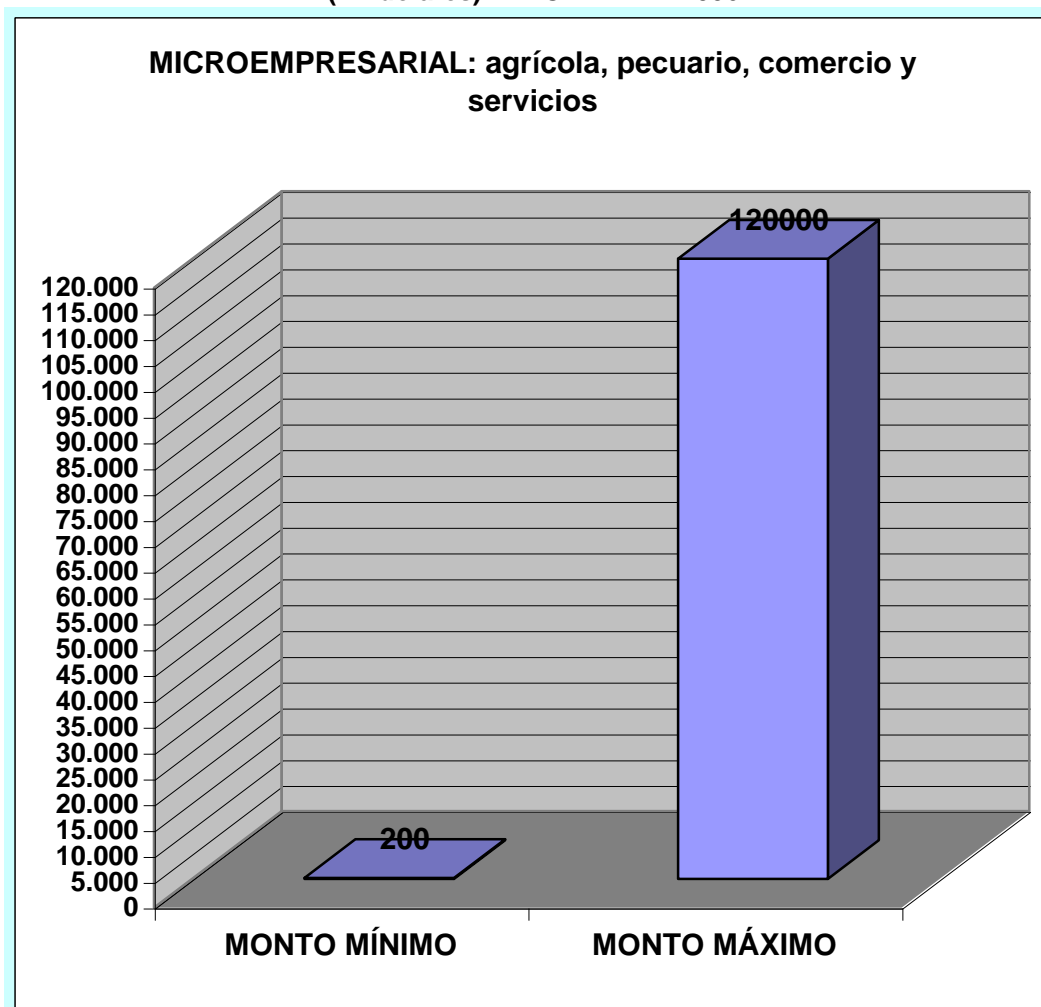
Producción agrícola, pecuaria, comercio, prestación de servicios, compra de materia prima, compra de maquinaria. Es decir créditos micro-empresariales de acuerdo a la siguiente tabla:

CUADRO No.15
ACTIVIDADES ECONÓMICAS QUE FINANCIAN CODESARROLLO
A DICIEMBRE 2006

ACTIVIDAD	MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO	PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO
MICRO-EMPRESARIAL: agrícola, pecuario, comercio y servicios	USD200,00	USD120.000	3 meses	30 meses

¹⁴ Fuente: Información proporcionada por Codesarrollo
 Elaborado por: Sandra Cisneros

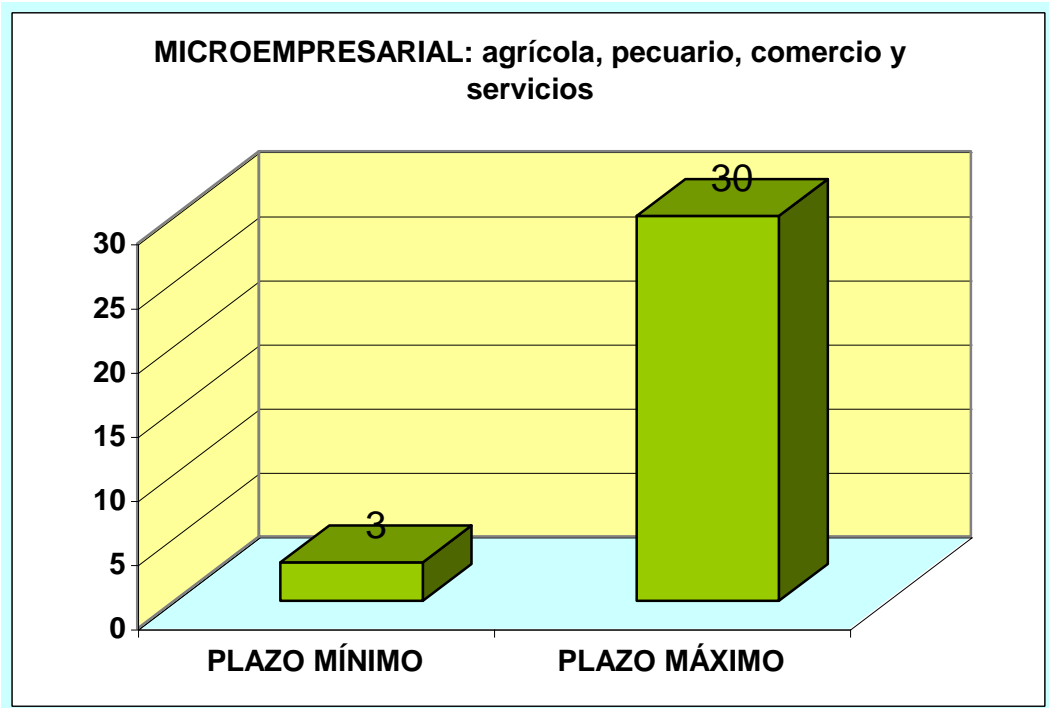
GRÁFICO No.14
ACTIVIDADES ECONÓMICAS QUE FINANCIAN CODESARROLLO
(En dólares) A DICIEMBRE 2006



Fuente: Información proporcionada por Codesarrollo
 Elaborado por: Sandra Cisneros

¹⁴ Cooperativa Codesarrollo, Productos Financieros para el desarrollo , página 3.

GRÁFICO No.15
ACTIVIDADES ECONÓMICAS QUE FINANCIAN CODESARROLLO
(Plazo en meses)
A DICIEMBRE 2006



Fuente: Información proporcionada por Codesarrollo
Elaborado por: Sandra Cisneros

- **Soluciones habitacionales** de interés social, construcción, compra, mejoramiento, ampliación o terminación de vivienda.
- **Capital de trabajo** para estructuras financieras locales.
- **Compra de tierras comunitarias o individuales;** medición, legalización o titulación de tierras y territorios.
- **Créditos de consumo,** créditos para la compra de computadoras, etc.

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE LOS CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES

3.1 COSTOS ESTABLECIDOS POR EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

El Banco Central en su afán de fomentar la eficiencia y la competencia entre las instituciones del Sistema Financiero y fomentar la mejor manera la toma de decisiones de los demandantes de crédito, emprende una campaña de información sobre el negocio de la intermediación financiera. Pone a conocimiento del público un Sistema de Información Semanal con información sobre tasas promedio ponderadas de todo el Sistema Financiero de Cartera por cada tipo de crédito, esto es: comercial, de consumo, vivienda, micro-crédito y pro institución: bancos, mutualistas, cooperativas y financieras. Esta clasificación está regulada por la Superintendencia de Bancos y Seguros y responde a la lógica económica del comportamiento de instituciones financieras en los diferentes mercados de intermediación.

“El cálculo se las realiza de acuerdo a la información proporcionada por las propias instituciones financieras, se calcula las tasas promedio ponderadas semanales de cada institución. El Banco Central del Ecuador, en ningún caso determina o fija el nivel de las tasas de interés; éstas son el resultado del mercado”.¹⁵

¹⁵ BCE, //www.bce.fin.ec

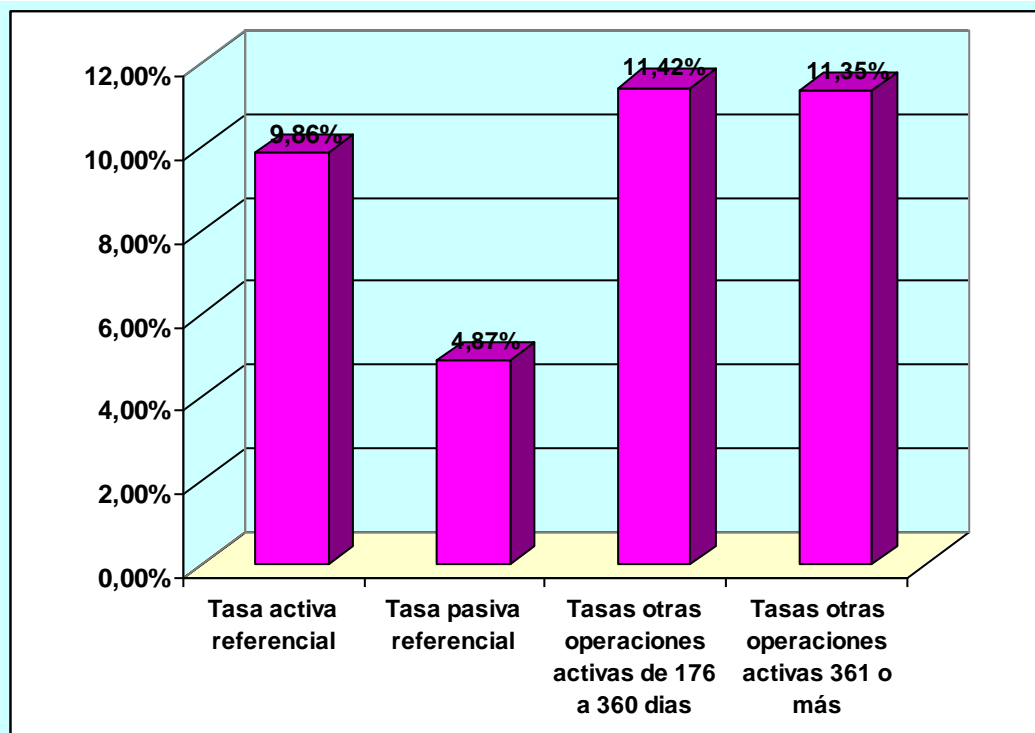
**CUADRO No.16
TASAS REFERENCIALES PUBLICADAS POR EL BANCO CENTRAL**

INDICADORES MONETARIOS	Nov.06	Dic.06
Tasa activa referencial	9,22%	9,86%
Tasa pasiva referencial	4.78%	4,87%%
Tasas otras operaciones activas	Nov.06	Dic.06
De 176 a 360 días	11.19%	11.42%
361 o más	11.49%	11.35%

Fuente: BCE, Cifras Económicas del Ecuador Enero 2007

Elaborado por: Sandra Cisneros

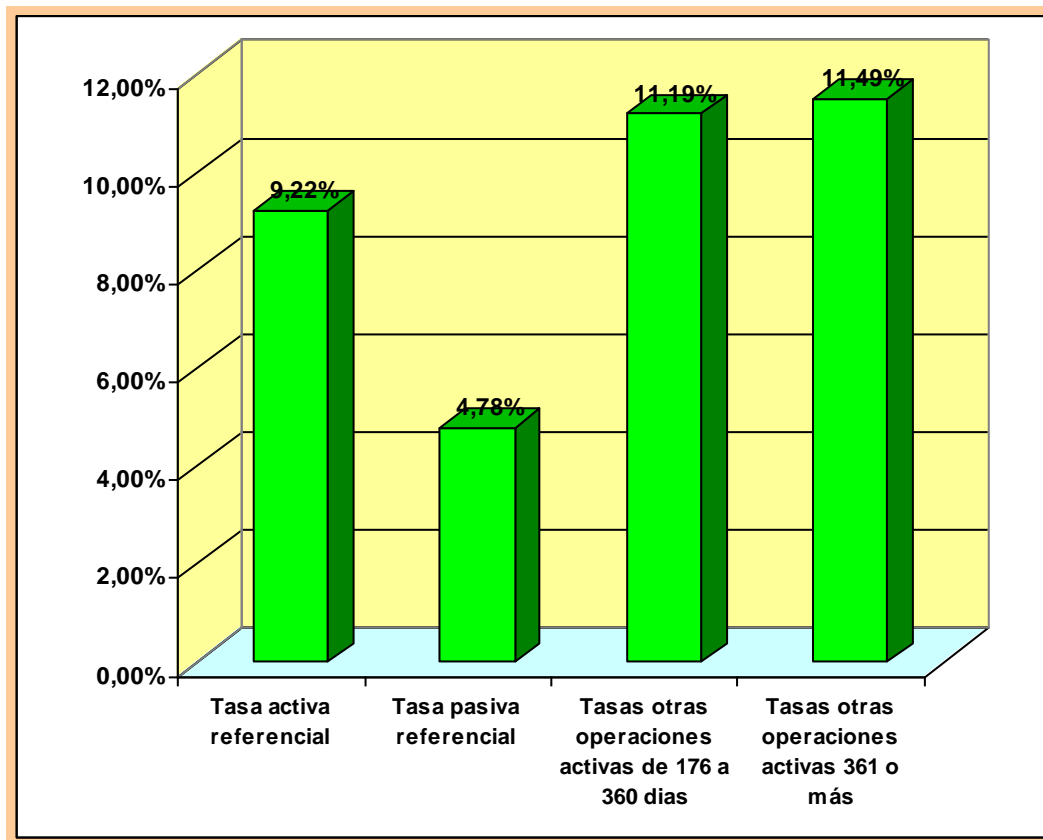
**GRÁFICO No. 16
TASAS REFERENCIALES PUBLICADAS POR EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
A NOVIEMBRE DE 2006**



Fuente: BCE, Cifras Económicas del Ecuador Enero 2007

Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.17
TASAS REFERENCIALES PUBLICADAS POR EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
DICIEMBRE 06



Fuente: BCE, Cifras Económicas del Ecuador Enero 2007
Elaborado por: Sandra Cisneros

Los segmentos del crédito que regulan estas tasas o costos son:

- Créditos comerciales
- Créditos de consumo
- Créditos de vivienda
- Créditos de micro-empresa

3.1.1 Análisis

La información presentada en el Cuadro No.13 nos permite observar que los márgenes entre tasa activa y tasa pasiva son casi el doble del

porcentaje. Esto implica las utilidades que generan las inversiones financieras del Sistema Financiero. Este costo es asumido por los deudores de los créditos que en ningún caso se devuelve al depositante.

El que invierte, en este caso el depositante, no está generando valor alguno por guardar su dinero en su cuenta; pero el banquero con el margen financiero que le produce la diferencia entre tasa activa y pasiva reditúa sus utilidades.

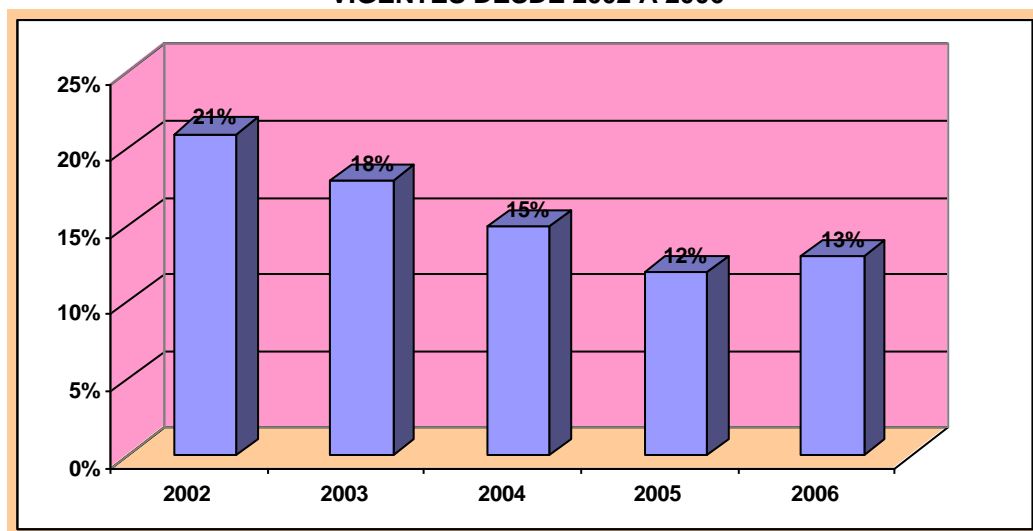
Por otro lado, el Banco Central en las actuales circunstancias, en el país ha perdido su papel de regulador del Sistema Financiero, más bien y únicamente recoge información semanal de los costos o tasas de interés que maneja cada banco e institución financiera y realiza un promedio, el cual es publicado y deja que sea la Superintendencia de Bancos y Seguros quien controle de que los bancos o cooperativas no sobrepasen la tasa publicada. Es decir la tasa de interés no está fijada por ninguna institución pública y las dos instituciones Superintendencia de Bancos y Banco Central son a la vez juez y parte de los costos financieros establecidos por las Instituciones Financieras.

**CUADRO No. 17
TASAS DE INTERES MAXIMA CONVENCIONAL
VIGENTES DESDE 2002 A 2006**

Año	2002	2003	2004	2005	2006
Tasas de interés	21%	18%	15%	12%	13%

**Fuente: Información Estadística Mensual del BCE
Elaborado por: Sandra Cisneros**

GRÁFICO No.18
TASAS DE INTERES MÁXIMA CONVENCIONAL
VIGENTES DESDE 2002 A 2006



Fuente: Información Estadística Mensual del BCE
Elaborado por: Sandra Cisneros

El Banco Central en realidad no fija la tasa de interés, lo único que hace es determina sobre la base de calcular las tasas que cobra el Sistema Financiero, saca una media, y aumenta el 50% en el caso de la máxima convencional.

3.1.2 Definición y Costos de Créditos de Micro-empresa

En este segmento se consideran actividades económicas de producción, comercialización y prestación de servicios a pequeña escala. Los costos relacionados a pequeña escala, llamados de micro-finanzas son más altos en relación a los demás segmentos y los montos concedidos en relación también a los otros segmentos son más bajos, y el proceso de administración del crédito individual o de la garantía, requiere una gran infraestructura operativa de seguimiento y de cobranza, en consecuencia los costos operativos son elevados y los procesos de provisiones de cartera vencida son muy exigentes.

3.1.3 Análisis

Respecto al cobro de tasas de interés que a ciertos sectores le parece excesivas, el Director Ejecutivo de la Asociación de Instituciones Financieras del Ecuador (Aife), julio Dobronsky, aclara que “estas traducen el riesgo que se percibe en el mercado, en tal virtud, mientras no se registre una reducción a nivel de dicho riesgo, las tasas no pueden bajar”¹⁶.

La propuesta del Sector Financiero sobre la segmentación de tasas por tipo de crédito no fue considerada con la seriedad por las autoridades pertinentes, a pesar de haberse presentado en los años 2005 y 2006, debería retomarse, ya que establece bajo este criterio técnico que a mayor riesgo mayor tasa, así las tasas de consumo y las de micro-crédito se ubicarían más altas, como sucede no solo en otros países de la región sino del mundo, según la óptica de la Asociación de Instituciones Financieras.

El cobro de las comisiones y tasas de interés del sistema financiero deben transparentarse y se deberían adoptar los correctivos necesarios entre el sistema Controlador en el país, en este caso la Superintendencia de Bancos y Seguros y el sector controlado que son las Instituciones Financieras.

Para el año 2007 se afirma por parte de las instituciones financieras que existe demasiada liquidez. La liquidez al igual que los plazos en las captaciones y su volatilidad que a su vez depende de la incertidumbre, riesgo país, inseguridad jurídica, etc.

“La Banca al año 2006 e inicios del 2007 está generando cuantiosas utilidades y al año 2006 arroja un porcentaje del 20,5%, por el uso y

¹⁶ El FINANCIERO, periódico, Año 2007, semana del 2 al 6 de abril de 2007, pág.1

abuso de comisiones en los créditos y costos de operación y comisiones”.¹⁷

“Para confirmar lo descrito en el caso del crédito corporativo, cinco instituciones financieras (Produbanco, Pichincha, Bolivariano, Citibank y Guayaquil), concentraron el 81.7% del volumen de crédito concedido en enero del 2007, mientras que el Pichincha, Internacional, Machala, Bolivariano y Produbanco, captaron el 80,55 del volumen del crédito al sector no corporativo; concentración que para la micro-empresa es más fuerte ya que apenas 3 instituciones (Solidario, Pichincha y Procredit) agruparon el 88% del volumen total del crédito.”¹⁸

3.2 ANÁLISIS DE LOS COSTOS APLICADOS POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS TOMADOS COMO MUESTRA

**CUADRO No.18
TASAS ACTIVAS Y PASIVAS DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES
FINANCIERAS AL 29 DE MARZO DE 2007**

BANCOS	TASA ACTIVA CREDITOS (1)	TASA PASIVA DEPOSITOS A (90 DIAS) (2)	TASA PASIVA CUENTAS DE AHORROS TASA NOMINAL (3)	DIFERENCIA TASA ACTIVA CREDITOS (-) PASIVA DEPOSITOS A 90 DIAS (1-2)	DIFERENCIA TASA ACTIVA CREDITOS (-) PASIVA CTAS DE AHORRO (1-3)
Amazonas	14.27%	4.15%	2.00%	10.12%	12.27%
Austro	14.27%	3.25%	1.50%	11.00%	12.77%
Bolivariano	12.50%	4.25%	1.73%	8.25%	10.77%
Cofiec	12.44%	3.25%	1.25%	9.19%	11.19%
Guayaquil	14.27%	2.50%	1.75%	11.77%	12.52%
Internacional	14.20%	2.25%	0.50%	11.95%	13.7%
Machala	14.27%	3.00%	2.25%	11.27%	12.02%
Pacífico	14.27%	2.75%	1.50%	11.52%	12.77%
Pichincha	13.00%	3.00%	3.00%	10.00%	10,00%
Produbanco	14.20%	4.50%	1.75%	9.70%	12.45%
PROMEDIO DEL SISTEMA	14.07%	3.29%	1.72%	10.78%	12.35%

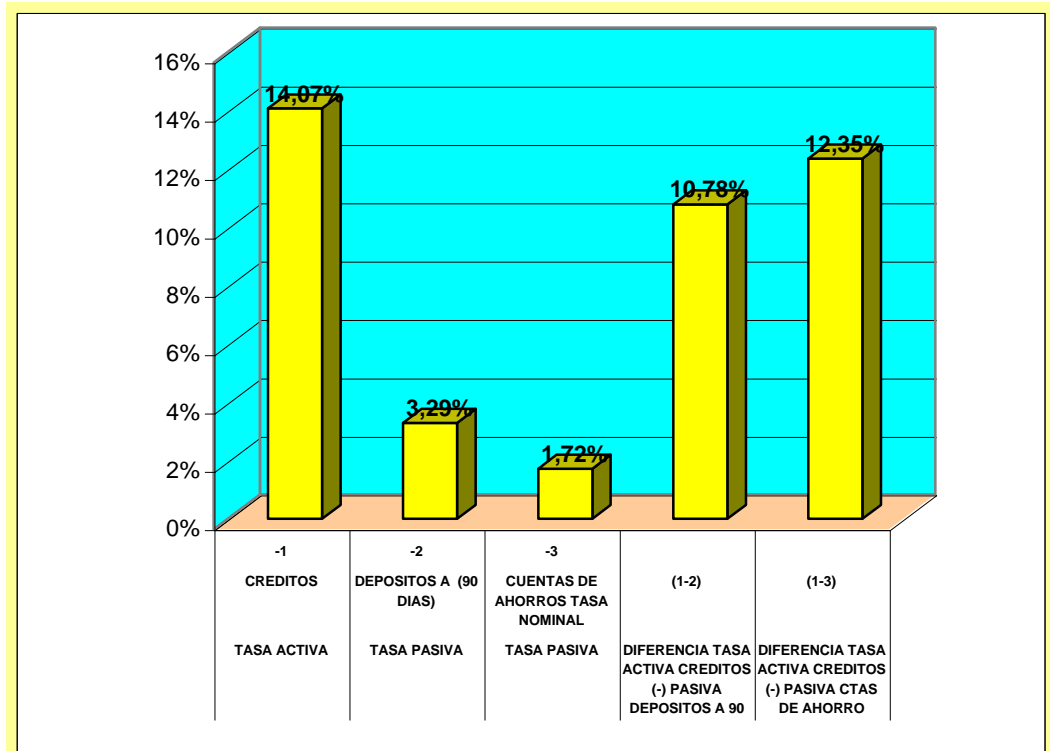
FUENTE: EL FINANCIERO, Publicación lunes 2 de abril/07, página 4.

ELABORADO POR: Sandra Cisneros

¹⁷ El FINANCIERO, periódico, Año 2007, semana del 2 al 6 de abril de 2007, pág.1

¹⁸ BCE, Informe semanal al 2 de abril de 2007.

GRÁFICO No.19
TASAS ACTIVAS Y PASIVAS DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES
FINANCIERAS AL 29 DE MARZO DE 2007
PROMEDIO DEL SISTEMA



FUENTE: EL FINANCIERO, Publicación lunes 2 de abril/07, página 4.
ELABORADO POR: Sandra Cisneros

3.2.1 Análisis

Al observar el cuadro No. 12 se puede analizar que tomando una muestra de diez principales bancos del Sistema Financiero Nacional, la tasa de interés promedio activa alcanza el porcentaje de 14,07% que los deudores de los créditos deben pagar anualmente a las instituciones financieras; sin embargo la tasa pasiva promedio de los depósitos a 90 días, las mismas instituciones reconocen y pagan apenas el 3,29% en promedio. De igual manera en cuentas de ahorro la tasa pasiva reconocida por los bancos es de apenas el 1,72% en promedio. Ganando los bancos márgenes de 10,78% y 12,35%, márgenes que en dólares representan millonarias utilidades.

Existe una falta de interés en la regulación de las tasas por parte de los organismos que controlan este sector, en especial del Banco Central, cuyas acciones permiten que los bancos sean juez y parte a la hora de fijar los intereses que se cobran, como se evidencia en el cuadro presentado.

Normas que afectan directamente al sector productivo nacional y por ende al micro-empresario, en virtud de que el Estado, por medio del BCE, las establece, pero solo entre comillas, ya que en realidad son los bancos quienes sirven de referencia al Banco Central para calcular la tasa máxima convencional, situación que se agrava más cuando a éste promedio se aumenta el 50% de recargo por comisiones y otros servicios que no son publicados y que los maneja un poco solapadamente cada institución.

Es necesario que el cálculo de las tasas de interés permita reducir la brecha entre las tasas activas y pasivas; la idea es que tengan un margen de separación de 3 o 4 puntos porcentuales y no las actuales que son más de 10 puntos porcentuales. Márgenes que solo demuestran que los Bancos actualmente están abusando de los clientes, pues no respetan el precio justo del dinero (tasa de interés), cobran a su conveniencia intereses altos, comisiones y tasas que terminan encareciendo los créditos, accionar actualmente del BCE que protege a los Bancos privados y no a los clientes y a muchos micro-empresarios.

3.3 ANÁLISIS DE LOS COSTOS PAGADOS POR LOS MICRO-EMPRESARIOS

3.3.1 Conceptualizaciones de los Costos Micro-empresariales

El diseño de las diferentes metodologías crediticias, adoptadas por varias instituciones financieras para resolver los problemas centrales de los créditos micro-empresariales tienen su origen en los procedimientos de entrega de créditos, que buscan reunir información que permita determinar la capacidad de pago del deudor potencial con el objetivo de proteger al acreedor.

En tal sentido, las condiciones y procedimientos del acreedor para otorgar, administrar y recuperar el préstamo deben ser aceptados y cumplidos por el deudor para obtener el crédito. Los costos asociados a los pasos que el deudor debe seguir para cumplir con los requisitos constituyen los costos de transacciones.

Los costos de transacciones son diferentes para los distintos tipos de acreedores, y están en función a la complejidad de su sistema de entrega de créditos (tanto por el lado del deudor como del acreedor). Dado que estos costos son independientes del tamaño del monto de préstamo y representan una proporción mayor del monto recibido mientras más pequeño sea este. Es el caso del micro-empresario, quien al ser muy sensible a la magnitud de estos costos elige sus fuentes de crédito dependiendo de los bajos costos de transacciones, de la conveniencia y la oportunidad y no del nivel de las tasas de interés cobradas.

En síntesis, los costos de endeudarse para un micro-empresario comprenden los pagos de intereses del préstamo y los costos de transacciones que este implica. Por ello, mientras más elevados sean los costos de transacciones incurridos mayor será el nivel general de costos de endeudamiento. Y en última instancia, si estos costos son relativamente altos se convierten en un desincentivo para que el micro-empresario solicite su crédito de una fuente formal de financiamiento y se acerque a una fuente informal para tal propósito.

Además de los costos de búsqueda de la información, los costos de prestarle al micro-empresario son especialmente elevados para el acreedor por diversas razones, al menos si se comparan con los costos incurridos por la banca tradicional. En general, estos costos incluyen tres componentes¹⁹:

- a. **Costos de manejo de las transacciones**, que resultan de la necesidad de entregar, recibir, registrar, desembolsar los préstamos, etc. Es decir, de aspectos necesarios para la administración de cada transacción, cuyo costo es mucho más elevado en comparación con la banca tradicional debido a que se trata de pequeños montos.
- b. **Costos de reducir el riesgo**, se derivan de la búsqueda de información para determinar la capacidad de pago de un deudor potencial de la selección de términos y condiciones en los contratos que incentiven a revelar la verdadera capacidad de pago del deudor, del diseño de los contratos, seguimiento de los créditos y esfuerzos por recuperar esos préstamos.

¹⁹ GONZALES Vega Claudio, PRADO Guachalla Fernando y MILLER Sanabria Tomás. **El reto de las micro-finanzas en América Latina: La visión actual**. CAF, 1997

- c. **Costos asociados con pérdidas por morosidad**, es decir por la probabilidad de que el préstamo no sea pagado en las condiciones establecidas. Entre mayor sea el préstamo (o número de pequeños préstamos) mayor será la pérdida posible.

3.3.2 Costos de las Instituciones: CEPESIU, CODESARROLLO y FONVIDA

Para tener una idea aproximada de los costos de manejo de transacciones incurridos por las instituciones investigadas como son: CEPESIU, Codesarrollo y FondVida, las diferentes tablas nos indicarán los costos operativos y financieros, lo que nos permitirá analizar este punto:

3.3.3 Costos de CEPESIU

Cepesiu es una Organización no Gubernamental que tiene 23 años en el mercado, y desde 1991 trabaja con micro-crédito.

Cuadro No.19
MONTO DE CARTERA DE MICRO-CRÉDITOS DEL CEPESIU
(Expresado en dólares)
AÑO 2006

Rango de Montos	No. Clientes	Plazos	Montos de cartera	Porcentaje con relación al Total de Sociedades Financieras
De 200 USD a 2.000 USD	3.000	3 meses a 24 meses	USD 750.000	3,31%

Fuente: Revista Capital, Año 2006, No.5, página 13 Entrevista a Wilso Alava, Gerente de CEPESIU

Elaborado por: Sandra Cisneros

❖ Análisis:

Al año 2006, CEPESIU tiene una cartera de crédito de 750.000 mil dólares repartidos en las Oficinas de Quito, Guayaquil y Riobamba con aproximadamente 3.000 clientes activos. Cuyos plazos son de tres meses a dos años sus créditos.

Es decir esta institución financia créditos a mediano plazo. Con relación al Total del Sistema de las Sociedades Financieras, que sería el grupo al que pertenece, CEPESIU ha concedido el 3,31%.

Sus principales clientes son micro-empresarios del sector informal y asociaciones de comerciantes agrupados o individuales, lo que hace muy difícil la gestión de cobro cuando los clientes caen en mora, ya que no tienen en un lugar fijo su negocio.

CUADRO No.20
COSTOS COBRADOS POR LA CEPESIU A MICRO-EMPRESARIOS
(Expresado en porcentajes)
AÑO 2006

Rango de tasas	% de comisión	Costo Total	Costo total promedio del Sistema Financiero	Índice de morosidad de la cartera
*12,5% y 13% (anual)	1,2%	$12,5 + 1,2 = 13,7\%$	14,07%	3%

- La tasa máxima es regulada por el Banco Central y puede variar semanalmente.

FUENTE: CEPESIU, al 31 de dic/06, ubicada en Edificio El Girón, piso 13 Torre E
ELABORADO POR: Sandra Cisneros

3.3.4 Análisis de los Costos de CEPESIU

Los costos establecidos por la Cepesiu para los micro-empresarios responden a dos grupos: la tasa de interés anual y el costo de comisión por servicios. La tasa de interés es la máxima publicada por el Banco Central y varía en cada negociación del crédito.

El porcentaje de comisión lo aplican al 10% de la tasa de interés negociada en los créditos. Al final el micro-empresario paga un costo financiero de 13,7%.

Actualmente no existe una ley que controle los costos financieros llamados comisiones por servicios, aparte de la tasa de interés. Sin embargo la política interna de la CEPESIU regula este cobro.

Las Comisiones por servicios se aplican para cubrir:

- Gastos de Transporte para oficiales de crédito en la gestión de cobro y verificación de referencias a deudores y garantes
- Gastos operativos en las capacitaciones a los grupos solidarios
- Materiales y formularios utilizados

Las garantías cuando son grupos, son solidarias, y por lo tanto existe menos riesgo de incumplimiento. En índice de morosidad de los créditos al año 2006, se ubicó en el 3%. Un porcentaje exitoso. Ya que de 100 clientes el 97% cancela sus deudas en el tiempo contratado y el 3% no. Se estima como índice de morosidad tolerable en la banca el 5%.

Se puede indicar que el costo aplicado por esta financiera de micro-crédito está actuando dentro de lo permitido por la Legislación Ecuatoriana, sin embargo los costos de comisiones no están siendo reguladas ni controladas por autoridad alguna, por lo tanto se encuentra a libre albedrío de la institución financiera.

3.3.5 Costos de Codesarrollo

Codesarrollo, es una Cooperativa de Ahorro y crédito que tiene 11 agencias en el país, ubicada su matriz en Quito en la calle Ladrón de Guevara y Barcelona sector La Floresta. Sus agencias se establecen en: Colinas del Norte en Quito, Portoviejo, Ibarra, Cuenca, Latacunga, Loja, Guaranda, Coca, Lago Agrio, Riobamba y Ambato.

Financian actividades productivas micro-empresariales, comercio y servicio urbano-populares y solidarios.

En los créditos micro-empresariales se establecen los siguientes costos:

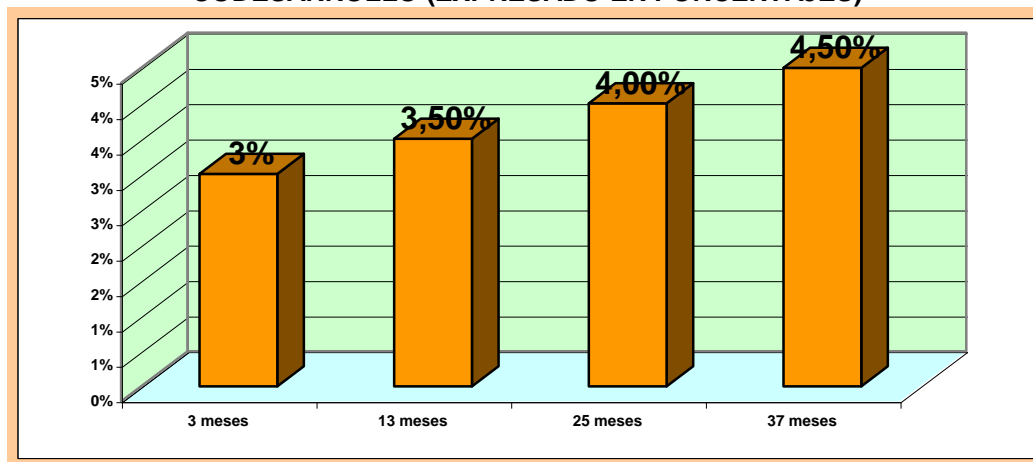
- a. **Comisión Flat según el Plazo del Crédito.-** Este costo es aplicado a todos los créditos micro-empresariales, y se establece como comisiones por servicios operativos.

**CUADRO No21
COSTOS POR COMISIONES FLAT EN CREDITOS MICRO-EMPRESARIALES
DE CODESARROLLO (EXPRESADO EN PORCENTAJES)**

DESDE	HASTA	PORCENTAJE
3 meses	24 meses	3%
13 meses	36 meses	3.50%
25 meses	48 meses	4.00%
37 meses	49 meses o más	4,50%

Fuente: Codesarrollo, Información en Cuadro Resumen en Productos Financieros
Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.20
COSTOS POR COMISIONES FLAT EN CREDITOS MICRO-EMPRESARIALES DE
CODESARROLLO (EXPRESADO EN PORCENTAJES)



Fuente: Codesarrollo, Información en Cuadro Resumen en Productos Financieros
 Elaborado por: Sandra Cisneros

b. Costos por Certificado de Crédito o Informe Confidencial

Si el cliente desea un certificado emitido por la Cooperativa, informando que tiene un crédito, el cliente debe pagar USD1, 50

c. Costo para Notificaciones a Morosos

CUADRO No.22
COSTOS POR CRÉDITOS VENCIDOS DE CODESARROLLO

VENCIMIENTO	ACCIONES	COSTO	RESPONSABLES
1 A 29 días	Llamadas telefónicas y/o visitas	Ninguno	Oficiales de crédito
De 30 a 44 días de mora	Primera notificación escrita	USD3,00	Suscrita por oficiales de crédito
De 45 a 59 días	Segunda notificación escrita	USD5,00	Suscrita por Jefe de Crédito
De 60 a 74 días	Primera notificación extrajudicial escrita	USD12,00	Suscrita por abogado
De 75 días a 90 días	Segunda notificación extrajudicial escrita	USD20,00	Suscrita por abogado
De 91 días en adelante	Trámite judicial	Recuperación de todos los trámites incluyendo honorarios de abogados y los costos judiciales emitidos por el juez	Abogados en libre ejercicio profesional seleccionados por Codesarrollo

Nota: el cobro se lo debe realizar vía débito de la libreta de ahorros o cobro directo al cliente
 Fuente: Codesarrollo, Información confidencial año 2006
 Elaborado: Sandra Cisneros

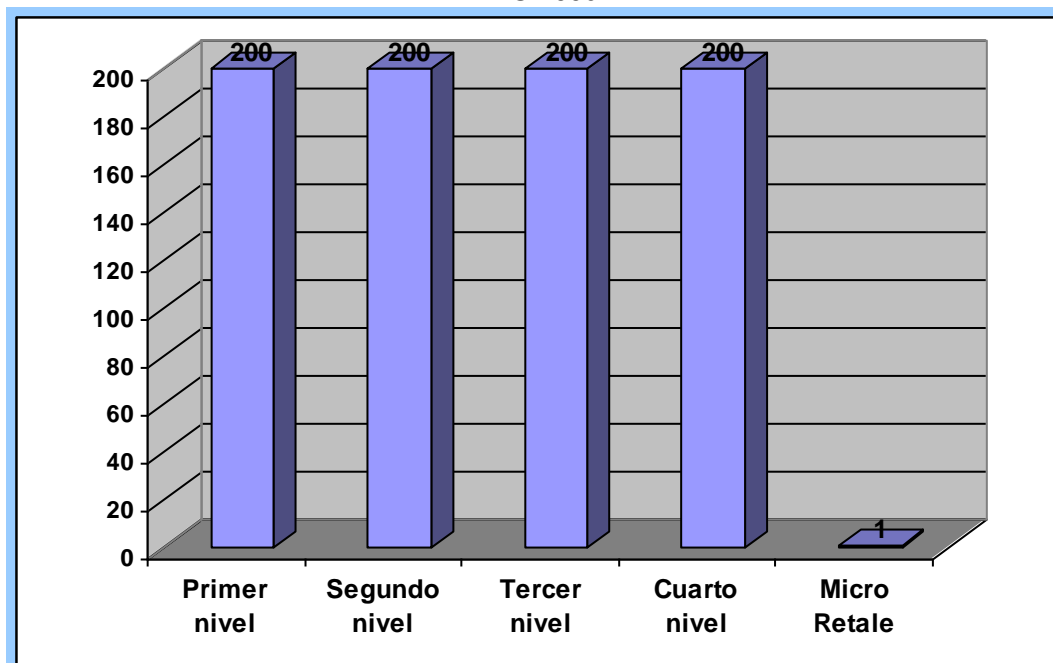
d. Tasa de Interés Aplicados a Crédito Micro-empresarial según el Monto

CUADRO No.23
Tasa de Interés por Montos de Créditos. Año:2006

SEGMENTOS	MONTO MINIMO	MONTO MÁXIMO	PLAZO EN MESES	INTERES
Primer nivel	200	1.000	12	12%
Segundo nivel	200	2.000	18	12%
Tercer nivel	200	3.500	24	12%
Cuarto nivel	200	8.000	30	12%
Micro Retale	1.000	20.000	48	12%

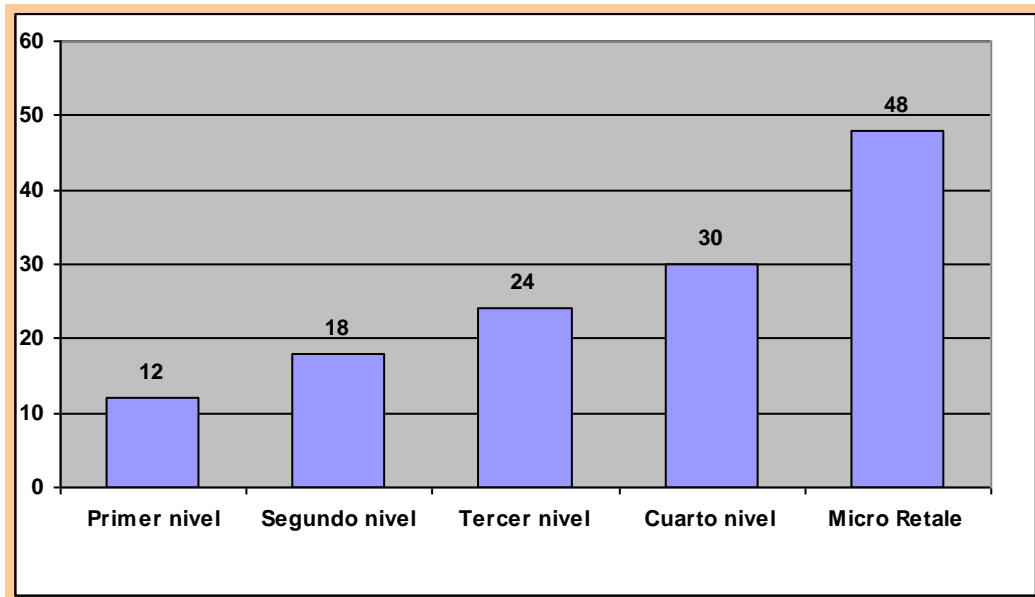
Fuente: Codesarrollo, Informe productos financieros 2006
Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.21
TASAS DE INTERES POR MONTOS DE CRÉDITOS MICRO- EMPRESARIALES DE
CODESARROLLO – MONTO MÍNIMO
AÑO 2006



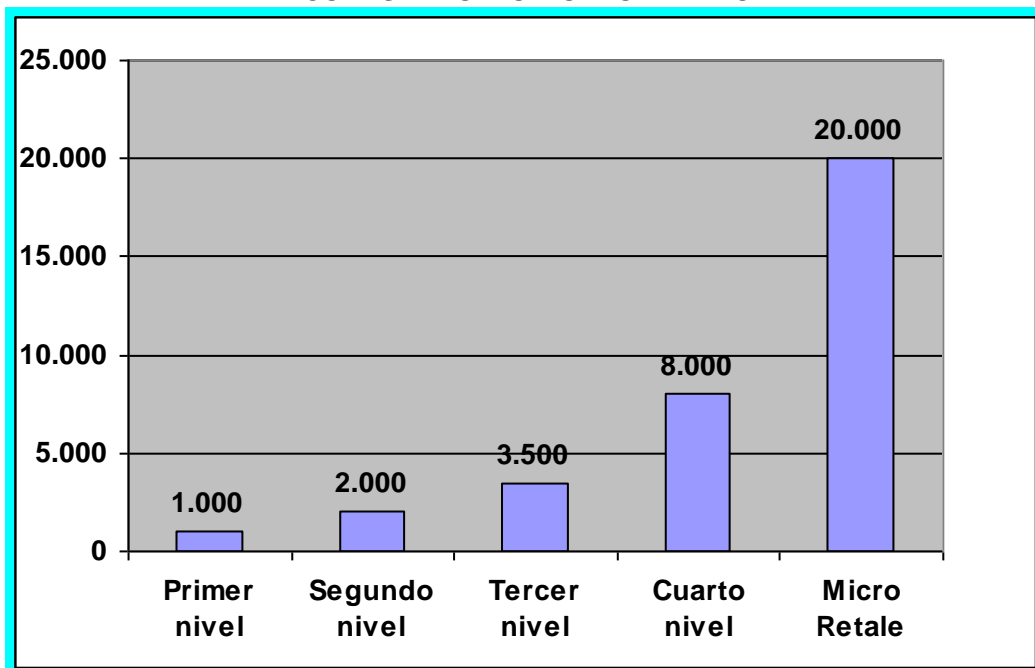
Fuente: Codesarrollo, Informe productos financieros 2006
Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.22
TASAS DE INTERES POR MONTOS DE CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES DE
CODESARROLLO - PLAZO EN MESES AÑO 2006



Fuente: Codesarrollo, Informe productos financieros 2006
 Elaborado por: Sandra Cisneros

GRÁFICO No.23
TASAS DE INTERES POR MONTOS DE CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES DE
CODESARROLLO MONTO MAXIMO



Fuente: Codesarrollo, Informe productos financieros 2006
 Elaborado por: Sandra Cisneros

3.3.6 Análisis de los Costos de Codesarrollo:

**CUADRO No.24
COSTOS FINANCIEROS PARA CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES
CODESARROLLO**

COSTOS FIJOS	
COSTOS POR COMISIONES FLAT	promedio 3,75%
TASA DE INTERES EN LOS CRÉDITOS	12%
TOTAL COSTOS FIJOS PARA UN CREDITO	15,75%
OTROS COSTOS	
COSTOS POR CERTIFICADOS DE CREDITO	USD 1,50
COSTOS POR CREDITOS VENCIDOS	De 3 a 20 dólares

Fuente: Codesarrollo

Elaborado por: Sandra Cisneros

El costo de 15,75% supera el promedio del Sistema Financiero que es del 14,07%. Claro está que la publicación de la tasa aplicada para todos los montos es del 12%; sin embargo el porcentaje de comisión por crédito Flat promedio es del 3,75%.

El micro-empresario como ya se indicó, muchas veces y en su mayoría se fija en la tasa de interés publicada en los medios o en afiches internos de la cooperativa; sin embargo al realizar los cálculos de la cuota de amortización mensual de su crédito aparecen otras comisiones con tasas de interés y costos financieros que no son indicados claramente por la institución al cliente.

Existen otros costos como comisiones por reportes y costos por créditos vencidos que tampoco son negociados al momento del establecimiento del micro-crédito y que cuando el cliente cae en mora son aplicados.

El Sistema de tasas de interés que aplican las instituciones financieras en general tanto en Cooperativas, Bancos, etc, en Ecuador es caduco y no deberían regir en una economía dolarizada como la local, sin ningún control y rigiéndose únicamente al promedio del Sistema. Cómo es posible que se permita que cada institución establezca los porcentajes de las comisiones por servicios, llegándose a tasas que superan al promedio del Sistema.

3.3.7 Costos de Fondvida

Esta cooperativa financia créditos a un segmento de población de escasos recursos económicos del Norte de Quito, tanto urbano como marginal, tomando en cuenta desde los dos puentes al Sur hacia el sector de Calderón; al oriente los barrios Nor-occidentales y al Occidente como referencia los sectores de La Bota y sus barrios aledaños.

Los costos establecidos por esta Cooperativa de Ahorro y Crédito son los siguientes:

CUADRO No.25
COSTOS FINANCIEROS A CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES
COOPERATIVA FONDVIDA
AÑO 2006

TASA DE INTERÉS	COSTOS ADMINISTRATIVOS	SOLCA	SEGURO DE DESGRAVÁMEN	POR MORA
12% (reajustable a Publicaciones del Banco Central) Para personas del Bono Solidario 12% sobre saldos	4%	1%	0,3%	1% mensual a la cuota atrasada

Fuente: Cooperativa FondVida, año 2006

Elaborado por: Sandra Cisneros

3.3.8 Análisis y Descripción de los Costos de Fondvida:

a. Tasa de Interés Activa

La tasa de interés activa es aplicada al micro-empresario y está ubicada en el 12%, para cualquier monto, reajutable de acuerdo a la tasa referencial del Banco Central del Ecuador.

Para las personas que reciben el Bono Solidario la tasa se establece y permanece en el 12% anual y es sobre saldos.

b. Costos por Trámite de un Crédito

Costos Administrativos:

- 4% por gestión de cartera y varía de acuerdo al alza o baja de la tasa de interés
- 0,3% por Seguro de desgravámen

c. Costos Legales Obligatorios

1,0% para SOLCA

d. Intereses por Mora

1% mensual sobre la cuota a pagar

La Cooperativa FondVida utiliza la tasa de interés activa referencial publicada semanalmente por el Banco Central; sin embargo también maneja tasas internas como son los llamados costos administrativos; llegando al 16% anual en los créditos; aparte de las tasas aplicadas en

caso de mora que a criterio de la Cooperativa FondVida lo establece el 1% sobre la cuota mensual vencida.

Todas las instituciones financieras, incluyendo las tres descritas tratan de justificar las tasas de interés sosteniendo que hay mucho riesgo, que no hay garantías en los micro-créditos; sin embargo el sector micro-empresarial es que menor mora tiene. El riesgo lo ponen las propias instituciones financieras, con tasas exageradamente altas y muchas veces impagables y sin límites legales.

3.3.9 Costos Establecidos por La Red Financiera Rural

Además como información adicional se indica que el 60% de los préstamos que ofrece la Red Financiera Rural (dentro de la cual se encuentran las cooperativas CEPESIU, FondVida y Codesarrollo) están destinados a actividades de comercio porque en términos financieros son las que menor riesgo tienen.

Desde el año 2003 el micro-crédito ha jugado un papel cada vez más importante dentro de la composición de las carteras del sector financiero, representando a diciembre del año 2006 el 12,63% de la cartera total.

“Este crecimiento es directamente resultado de mayores montos destinados a la micro-empresa, los cuales han pasado de 100 millones de dólares en el año 2003 a casi mil millones en el año 2006.”²⁰, con una participación cada vez más importante de cooperativas en los últimos tres años.

²⁰ REVISTA CAPITAL, No.5, página 22.

El comportamiento de la cartera de morosidad es del 7,28% en micro-créditos, la segunda después de los créditos de la cartera comercial en los bancos y en las cooperativas el índice se sitúa en el 9,23%. Esta morosidad es el resultado de las dificultades que enfrenta el sector micro-empresarial y requerimientos que tiene para consolidarse. Ya que las instituciones que financian los créditos micro-empresariales solicitan requerimientos elevados y muchas veces con tasas superiores al 20% y plazos reducidos, estos requerimientos pasan a ser limitantes para la consolidación de las micro-empresas y por ende para el dinamismo de la economía.

3.4 MONTOS E INTERESES CONCEDIDOS

3.4.1 Montos Crediticios Destinados a la Micro-empresa

A diciembre del año 2003, 2004 y 2006 los montos crediticios se triplicaron en tres años, tanto en bancos como en cooperativas.

CUADRO No 26
MONTOS DE CREDITOS PARA LA MICRO-EMPRESA
Millones de dólares

AÑO	TOTAL SISTEMA	BANCOS PRIVADOS	COOPERATIVAS	SOCIEDAD FINANCIERA
2006 (a julio)	USD 747,6	USD 412	USD 313	USD 22,6
2004	USD 617	USD 473	USD 129	USD 14
2003	USD 208	USD 163	USD 43	

Fuente: Página Web de la Superintendencia de Bancos y Seguros Revista Capital No.5 año 2006

Elaborado por: Sandra Cisneros

“Existen más de dos millones de personas en el segmento micro-empresarial y más de un millón de micro-empresas sólo en el sector urbano”²¹.

De 208 millones de dólares colocados en créditos micro-empresariales correspondientes al año 2003, a junio del año 2006 se encuentran en 747 millones de dólares. Además desde el año 2001 hasta mediados del 2004 los bancos crecieron de 60.00 a 257.000 clientes; mientras que las cooperativas crecieron de menos de 20.000 a 70.000 clientes en este tipo de créditos.

Las instituciones (en su mayoría) en las que se encuentran FondVida, Cepesiu y Codesarrollo que auspician y conceden micro-créditos, tanto formales como informales, están organizadas en la Red Financiera Rural (RFR), que reunió a 43 instituciones, a mayo de 2004. Desarrolla una profusa actividad y consolida al segmento de las micro-finanzas. De las 30 instituciones que constaban, 19 (63%) eran ONGs que han venido trabajando desde hace muchos años. En la última etapa, como fenómeno especial tenemos que son las cooperativas de ahorro y crédito las que se han decidido identificar plenamente con el trabajo que realizan con el sector micro-empresarial.

²¹ TORRES Luís, Micro-crédito, Usura o apoyo?, página 14, año 2005

CAPITULO IV

ASPECTOS POSITIVOS O NEGATIVOS DE LOS CRÉDITOS MICRO-EMPRESARIALES CONCEDIDOS

4.1 ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS POSITIVOS

1. La actividad crediticia micro-empresarial, que ahora la llaman indistintamente: micro-finanzas-micro-crédito, fue atendida en forma casi exclusiva por el Estado, las Fundaciones e instituciones no formales hasta el año 2000. Ahora tienen la competencia de bancos, financieras y cooperativas especializadas en el área, lo que genera mayor participación de los micro-empresarios a fuentes de financiamiento.

2. La actividad micro-empresarial en la actualidad es la vía de desarrollo económico y social del Ecuador, puesto que la micro-empresa:
 - Utiliza más del 25% de la mano de obra disponible;²²
 - Aporta con el 10% y 15% del PIB²³
 - 997.953 pobladores se dedican a la actividad micro-empresarial²⁴
 - Crea y mantiene puestos de trabajo sin costo económico para el Estado;

²² BID, estudio sobre la micro-empresa en el Ecuador, publicado en el periódico El Universo 13 de septiembre de 2006

²³ BID, estudio sobre la micro-empresa en el Ecuador, publicado en el periódico El Universo 13 de septiembre de 2006

²⁴ Censo Poblacional del 2001 del INEC

- No utiliza subsidios para su creación, operación o cierre;
 - Constituye una fuerza política y económica estabilizadora del sistema;
 - Elabora productos baratos que están al alcance de los sectores más deprimidos de la sociedad;
 - Comercializa en forma eficiente los productos de las grandes fábricas;
3. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito despiertan a la actividad de las micro-finanzas, no obstante haber trabajado desde siempre con el sector micro-empresarial. Esto es positivo en la medida que otorgan créditos con mayor facilidad al micro-empresario que lo que otorga un banco privado, llegando a la creación y ampliación de muchas micro-empresas.
 4. Los micro-créditos constituyen una herramienta positiva para el desarrollo del país, siempre y cuando sea administrada por gente honrada y solidaria cuyo fin último sea el generar trabajo y empleo.
 5. Los organismos internacionales sostienen que con el micro-crédito, el país alcanzará la reducción de la pobreza; generará empleo; contribuirá a los ingresos nacionales; logrará el crecimiento económico; estimulará el sector privado y promoverá el espíritu empresarial.
 6. Una propuesta desde el Municipio de Quito: Generalmente los micro-empresarios tienen problemas con SRI (Servicio de Rentas Internas), Municipio, Seguro Social y otras instituciones, por la falta de legalidad al instalar su negocio, situación que les causa pérdidas económicas y clausuras definitivas de sus micro-empresas, por lo que es necesario que tengan el conocimiento de los principales

trámites como sacar la patente en el Municipio, el RUC en el Servicio de Rentas Internas, afiliar a sus empleados en el IESS, etc. Para esto el (MDMQ) Municipio del Distrito Metropolitano de Quito dentro del Plan Bicentenario que rige para 25 años, a partir del año 2006, ha establecido dentro del Eje Económico, el apoyar a la generación y consolidación de micro-empresas a través de una Corporación llamada Corporación Conquito. Esta Corporación Municipal actualmente a través de las ocho Administraciones Zonales del Municipio de Quito como son: Valle de los Chillos, Centro, La Delicia, Calderón, Norte, Eloy Alfaro, Quitumbe y Tumbaco han empezado a apoyar al sector micro-empresarial, en varios aspectos básicos: Generación de empleo, donde el micro-empresario se registra y es inscrito en cursos de capacitación en Gestión Micro-empresarial, donde es capacitado en actividades ocupacionales y de gestión micro-empresarial y luego de recibir la capacitación es recomendado a una serie de financieras y cooperativas del Sistema Financiero para que reciba crédito para la instalación o fortalecimiento de su micro-empresa; cuenta además con Centro de Gestión Empresarial, que conjuntamente con el Gobierno de la Provincia de Pichincha-Consejo Provincial. han instalado Incubadoras de Empresas, donde el micro-empresario es asesorado en todo lo relacionado a su micro-empresa.

Estas iniciativas de apoyo al micro-empresario se describen como un aspecto positivo, en el sentido de que los Municipios del país son los

indicados y los más aptos para el apoyo al micro-empresario, ya que existe la infraestructura suficiente, el recurso humano preparado y es una de sus funciones el de desarrollar proyectos sociales sostenibles y sustentables para la comunidad, que a través del pago de las tasas municipales como son cánones de arrendamiento, tasas por seguridad, recolección de basura, agua potable, entre otros, no solamente deben recibir obras de infraestructura, sino también proyectos que mejoren su calidad de vida y les permita generar ingresos. La capacitación adquirida por los micro-empresarios contribuirá a que sean más eficientes y eficaces en su desenvolvimiento laboral.

Al conocer y saber discernir sobre los costos financieros el micro-empresario estará en la capacidad de saber hasta cuándo endeudarse y qué entidad financiera le conviene.

4.2 ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS NEGATIVOS

1. El argumento de los prestamistas para establecer comisiones en los préstamos es la morosidad en los pagos. Sin embargo esta morosidad es el resultado de las dificultades que enfrenta el sector micro-empresarial y requerimientos que tiene para consolidarse. Ya que las instituciones que financian los créditos micro-empresariales solicitan requerimientos elevados y muchas veces con tasas superiores al 20% y plazos reducidos, estos requerimientos pasan a ser limitantes para la consolidación de las micro-empresas y por ende para el dinamismo de la economía.

La Resolución JB/2003/08/07 Publicación de Tasas De Interés.- expresa: “La Junta Bancaria (JB) resolvió pedir al sistema financiero que publique información detallada sobre las tasas de interés y otros cobros

que realizan por sus servicios. Según la Resolución JB-2003-562, la Junta dispone que las instituciones del sistema financiero que otorgan crédito deben dar a conocer en sus páginas web o en folletos, la información a sus socios, clientes y público en general, sobre los costos de estas transacciones.”

“Esto es, las tasas de interés nominal (la que consta en los contratos) y efectiva (la que se cobra efectivamente) por cada tipo de crédito; el interés por mora (por tardanza en los pagos); las comisiones que se cobran por cada tipo de crédito; y los gastos administrativos y legales, donde se incluirá el costo del trámite de los abogados, de los peritos evaluadores; y la inscripción en los Registro Mercantil y de la Propiedad.”

2. Se puede indicar que el crédito es una parte de la solución de los múltiples problemas que tiene el sector micro-empresarial. El crédito por si mismo no crea oportunidades productivas. Además, el crédito no es la única vía para obtener dinero, se puede lograr recursos a través de la incorporación de socios capitalistas a la micro-empresa o socios familiares, que arriesguen en el emprendimiento.

3. La quiebra de una gran cantidad de empresas, la incompetencia de la CFN, la desaparición del garante de última instancia que era el Banco Central, la prohibición de entregar créditos vinculados y la negociación de créditos de los grandes empresarios con la banca extranjera, que ofrece a menores tasas de interés, hizo girar la visión de los banqueros a un segmento desatendido, al sector micro-empresarial, que hasta el momento no tiene la fuerza para reclamar los abusos de gran parte del Sistema Financiero a los micro-empresarios con relación a los costos financieros.

4. Existe una falta de difusión en el sector micro-empresarial de los programas de capacitación de la Corporación Financiera Nacional y en general de los programas estatales y municipales. Los micro-empresarios que han accedido a los programas de capacitación en gestión micro-empresarial sienten un aporte en beneficio de su desarrollo como individuo y que la capacitación adquirida contribuye a ser más eficientes y eficaces su desenvolvimiento laboral.
5. Un determinado porcentaje del sector micro-empresarial no paga impuestos fiscales, ni tasas municipales, al igual que muchas grandes industrias que no pagan impuestos y traen grandes contrabandos (licores, electrodomésticos, vehículos). Es decir que la informalidad no es patrimonio exclusivo de la micro-empresa. Los grandes empresarios son los que menos pagan impuestos y los que más se benefician del Estado. Hay informalidad en la gran empresa y en la micro-empresa.
6. Empresarios son todas aquellas personas que emprenden en una nueva actividad y que arriesgan un pequeño o gran capital. La diferencia entre el empresario grande y pequeño esta en el capital y no en las capacidades mentales. El pequeño capital destinado a la actividad económica nos da como resultado una micro-empresa, pero el hombre sigue siendo un empresario, que pone en juego su pequeño capital y que aspira a ser mañana un empresario de una gran empresa.²⁵
7. Los créditos que se dan a los micro-empresarios dependen mucho quienes lo otorgan. Detrás de las tasas de interés se esconden otros costos que el beneficiario a veces no conoce. Estos son los costos operativos, los costos financieros y los de provisión.

²⁵ TORRES Luís, la Micro-empresa en el Ecuador, año 2005, Página 12.

8. Frente a la necesidad de un mercado desatendido permanentemente por la banca tradicional, incorporaron los micro-créditos para un sector de trabajadores independientes, con capacidad de pago (comerciantes, servicios y emigrantes), con poca capacidad de discernir las tasas de interés, razón por la cual el Sistema Financiero se ha beneficiado con el dinero generado por el micro-empresario.
9. Los costos financieros cobrados por casi todas las instituciones financieras son: la tasa nominal (la que consta en los contratos) y efectiva (la que se cobra efectivamente) por cada tipo de crédito; el interés por mora (por tardanza en los pagos); las comisiones que se cobran por cada tipo de crédito; y los gastos administrativos y legales, donde se incluirá el costo del trámite de los abogados, de los peritos evaluadores; y la inscripción en los Registro Mercantil y de la Propiedad. Sin embargo hay otros costos como: comisiones, gastos por cobranzas, gastos de gestión, etc. Muchos de estos no son conocidos por el micro-empresario.

4.3 DESARROLLO DE UNA PROPUESTA PARA QUE EL CRÉDITO BANCARIO BENEFICIE A LA MICRO-EMPRESA

Para que el micro-empresario de nuestro país se beneficie del crédito micro-empresarial exitoso a través del Sistema Financiero Actual, planteo la siguiente propuesta:

Trabajar en estrategias de desarrollo local, proponiendo desde el Estado una serie de programas horizontales como verticales, a través de los municipios y gobiernos locales. Programas horizontales: que permiten

detectar y evaluar los recursos endógenos (internos del territorio). Y programas verticales (impulso de sectores y actividades económicas y sociales que tienen dificultad como son los nuevos emprendimientos y apoyo a los existentes), que sirvan de apoyo al micro-empresario en el momento de presentar sus Planes de Empresa o Negocios a las entidades financieras.

4.3.1 Estrategia de Desarrollo Local para que los Créditos Micro-empresariales sean Beneficiosos para la Población

El desarrollar programas horizontales implica: que se dirijan de izquierda a derecha y viceversa. Diseñando a través de agentes económicos y sociales que intervienen en un territorio. Tomando de cada zona Planes de Desarrollo.

Los Planes de Desarrollo que anualmente son elaborados por las parroquias y muchas veces apoyados por los Municipios, Consejos Provinciales y ONGs.



Planes de desarrollo donde participan los moradores y moradoras de los barrios y parroquias que conforman las ciudades, y muchos de ellos son dueños de negocios y micro-empresarios.

Planes de Desarrollo donde se evidencia la necesidad de incentivar la cultura empresarial en la zona, que permita la aparición de emprendedores y formación de MYPES y PYMES, medianas y pequeñas empresas.

Programas Locales de apoyo administrativo, con la puesta en funcionamiento de oficinas o unidades administrativas dependientes de todos los Municipios del País, cuya función sea atender, capacitar a los emprendedores. Proveer de ventanillas administrativas para asesorar e informar sobre lo que implica el funcionamiento de una micro-empresa, el elaborar un Plan de Negocios con asesoramiento de técnicos y el seguimiento del mismo para ser aprobado por la entidad financiera respectiva. Al estar capacitado un micro-empresario será muy difícil aceptar cualquier tipo de crédito de una entidad bancaria y por ende cualquier costo financiero. El micro-empresario sabrá dilucidar entre lo que necesita y lo que le conviene al negociar su crédito.

Generar propuestas desde los gobiernos locales de proyectos con programas de formación, programas generales y cuantas otras se puedan poner en funcionamiento. Porque la formación no es un fin, es un medio, es decir Programas de Promoción Económica.

Al plantear esto como una estrategia de desarrollo local, nos podemos preguntar ¿qué debe hacer la Administración Pública o el Estado para facilitar esta labor?

Debe fomentar en todos los Municipios la creación de “Iniciativas Empresariales”, dentro de su ámbito de acción. Que no sea el papel Municipal o del Consejo Provincial solamente el de proveer obra pública de calidad, sino plantear como otro objetivo el de promover en el territorio

Empleo, renta y riqueza. ¿Cómo debe fomentar el Estado estos proyectos?

Cada año el Estado transfiere valores a los Municipios para diversos programas. Uno de esos programas debe obligatoriamente ser de Promoción Económica, dentro del presupuesto público negociado.

Es cada vez más frecuente ver como los ciudadanos se dirigen en mayor número a las Administraciones Municipales para resolver sus demandas. Especialmente a Municipios donde se encuentran descentralizados. Sus demandas son sociales pero también económicas.

Estas demandas han hecho que las instituciones municipales busquen alternativas para resolver estas demandas. Una de estas alternativas ha sido el de generar Corporaciones de Desarrollo dentro de un mismo Municipio. Hoy en el Municipio del Quito existe la Corporación Vida para Quito, la Corporación Seguridad, la Corporación Aeropuerto y para resolver la parte económica y de micro-empresa ha creado la Corporación Conquito. Así mismo el Consejo Provincial de Pichincha ha creado programas que apoyan al micro-empresario llamados Programas de Reactivación de la Productividad con la generación de “Centros de Gestión Empresarial”.

El establecer infraestructuras de apoyo a la actividad económica y programas como Corporaciones Locales, hará que los habitantes del país cuenten con información actualizada sobre estudios de mercado, proveedores, nuevas tecnologías, etc., para el desarrollo de sus negocios. Estas Corporaciones Económicas Locales deberán estar en condiciones de convertirse en la principal fuente de información del micro-empresario y de empresas locales existentes, jugando un papel importante en el desarrollo local.

Así, los Centros de Desarrollo Local que promueven el Desarrollo Económico, que fomentan la actividad micro-empresarial en cada Municipio del país funcionarían bajo el siguiente esquema:

GRÁFICO No.24
ESQUEMA DE “LA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL MUNICIPAL”



Elaborado por: **Sandra Cisneros**

4.3.2 Propuesta para el Apoyo a los Micro-empresarios

PROYECTO: “CREACIÓN DE UNA AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA LOS MUNICIPIOS DEL PAÍS”

1. TÍTULO DEL PROYECTO:

“Agencia de Desarrollo Económico Local Municipal”

1.1 IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD RESPONSABLE:

Unidad de trabajo:	Línea Económica de los Municipios
Responsable:	Director Económico de los Municipios
Ubicación de la unidad:	En un área dentro de cada Municipio
Dirección:	Calle y número de los Municipios
Fecha de presentación del documento:	noviembre de 2007

1.2 INFORMACIÓN GENERAL

1.2.1 Título del Proyecto:

Agencia de Desarrollo Económico Municipal

1.2.2 Sector Productivo y Localización del Proyecto:

La Agencia de Desarrollo Económico Municipal está dirigida a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MYPES y PYMES) y emprendedores ubicados en todo el territorio del Ecuador.

1.2.3 Cobertura Territorial y Población Objetivo:

Es un Proyecto a nivel Municipal que se ejecutará en todas las municipalidades del país, bajo la responsabilidad de la Alcaldía de cada Municipio y el Director del Área Económica en cada uno de ellos.

Sus destinatarios directos constituyen la población económicamente activa (PEA) del país, emprendedores y las MYPES y PYMES de cada ciudad.

1.2.4 Financiamiento del Proyecto:

El proyecto será financiado a través de los Municipios en un 70% y el 30% por los socios estratégicos como son: Gobiernos Locales (Consejos Provinciales) en un 10%, Universidades 10%, PYMES y MYPES en un 10%.

Cuadro No 27
Financiamiento del Proyecto
Agencia de Desarrollo Local Municipal

FINANCIACIÓN DEL PROYECTO AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL MUNICIPAL			
70% Aporte Municipal	10% Socios Estratégicos	10% Gobiernos Locales	10% PYMES y MYPES

Elaborado por: Sandra Cisneros

1.2.4.1 Aporte Municipal:

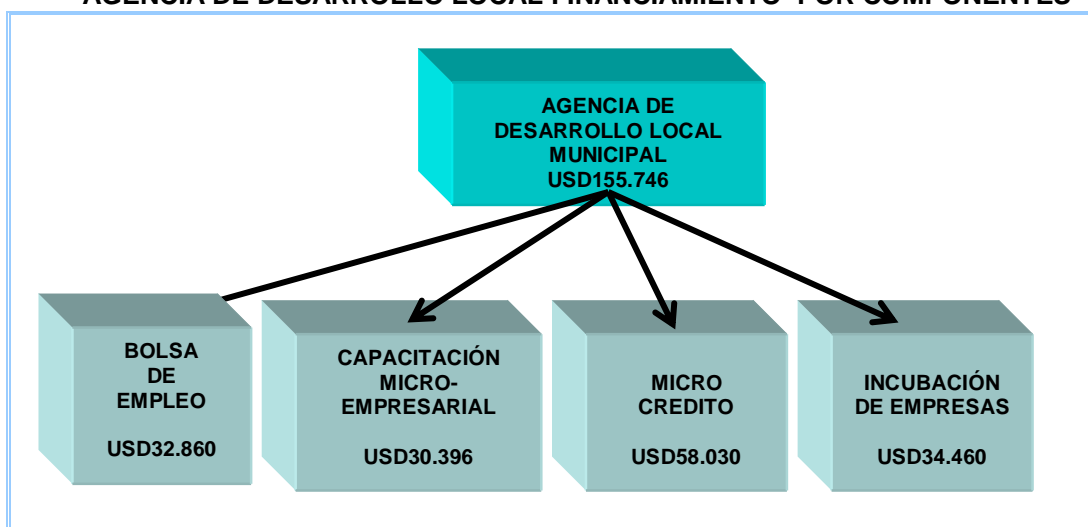
Los Municipios del país reciben anualmente vía transferencia del Presupuesto Nacional del Estado valores para ejecutar proyectos en el ámbito de su territorio.

Hoy los proyectos municipales no contemplan solamente obras de infraestructura; en la política actual de los municipios se plantean proyectos de generación de micro-empresas, ingresos y mejoramiento de la calidad de vida, entre otros.

El proyecto de creación de una Agencia de Desarrollo Local Municipal corresponde a uno de ellos y debe estar contemplado como un Proyecto más de la Municipalidad.

Se estima un valor de USD 155.746 para la creación de la Agencia de Desarrollo Local Municipal, el mismo que financiará los cuatro componentes que conforman la Agencia, de acuerdo al siguiente esquema:

GRÁFICO No 25
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL FINANCIAMIENTO POR COMPONENTES



Elaborado por: Sandra Cisneros

1.2.4.2 Detalle del Financiamiento:

CUADRO No 28
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL – FINANCIAMIENTO DETALLADO POR COMPONENTE

COMPONENTES DEL PROYECTO	MUNICIPIO DE CADA PROVINCIA USD	OTROS (10%) (CONSEJO PROVINCIAL) DE CADA PROVINCIA USD	TOTAL USD	OBSERVACIONES
Bolsa de Empleo	29.860.000	3.000	32.860	Cubre costos de instalación, servicios básicos, movilización de funcionarios y pasantes a empresas para promocionar el proyecto, materiales de oficina, materiales de promoción, publicaciones de empleos, y salarios de empleados, materiales de capacitación.
Capacitación micro-empresarial	27.900	2.496	30.396	Cubre costos de capacitadores y contrataciones varias, materiales, equipos, manuales, sueldos de funcionarios asignados al proyecto, etc.
Micro-crédito	58.030	xxxx	58.030	Fideicomisos entregados a entidades financieras mediante convenios
Incubación de empresas	26.060	8.400	34.460	Cubre costos de instalación y equipamiento de cubículos para las micro-empresas a incubar, sueldos de funcionarios asignados al proyecto, gastos administrativos de servicios tecnológicos, etc.
TOTAL	141.850	13.896	155.746	

Elaborado por: Sandra Cisneros

Nota: El detalle se indica en la descripción de cada proyecto más adelante.

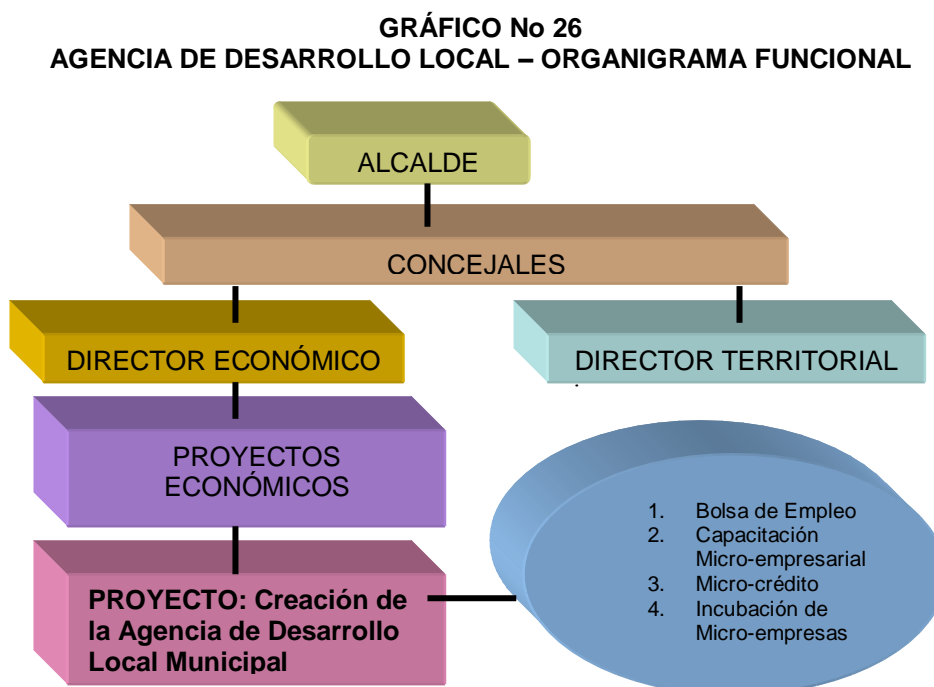
1.2.5 Marco Legal y Organigrama Funcional

1.2.5.1 Marco Legal:

La creación y financiamiento de la Agencia de Desarrollo Local Municipal se realizará vía Ordenanza Municipal, la misma que debe ser redactada y puesta a consideración por el Director del Proyectos Económicos del Municipio, de acuerdo a los siguientes pasos para su aprobación:

1. El Director de Proyectos del Área Económica realiza el proyecto.
2. Es revisada por el Director Económico y enviada a la Sala de Concejales para ser discutida y aprobada.
3. Se envía para firma y aprobación del Alcalde.
4. Si es aprobada se contemplará dentro del Presupuesto Municipal para ser financiada y colocada como un proyecto más de la municipalidad.

1.2.5.2 Organigrama Funcional:



1.2.6 Contenido del Proyecto

Se propone crear Agencias de Desarrollo Económico Local en los Municipios de cada país, con participación público privada, para facilitar desde los gobiernos municipales medios técnicos, financieros y normativos para apoyar a los emprendedores, pequeñas y medianas empresas.

Apoyo de la Municipalidad: Con asignación de Presupuesto Municipal anual (70%), para infraestructura, equipamiento, servicios tecnológicos, funcionarios municipales responsables del área, etc.

Apoyo de Socios Estratégicos: Universidades: pasantías de estudiantes de las áreas de Finanzas o economía para apoyo en las Agencias de Desarrollo Local y brinden servicio de consultoría a emprendedores. Valorado en un (10%).

Apoyo del Consejo Provincial: Con funcionarios y empleados expertos en finanzas o economía para revisiones de Planes de Negocios de los emprendedores y apoyo y direccionamiento a los micro-empresarios y cuyo lugar de trabajo estén asignados en la Agencia de Desarrollo Local. Valorado en un 10%.

Apoyos de las Cámaras de la Pequeña Industria: Especialmente en la convocatoria a cursos y talleres de capacitación para los emprendedores y micro-empresarios, valorado en un 10%.

Apoyo del Banco Nacional de Fomento y CFN: mediante convenios firmados con la Municipalidad, podrá financiar proyectos y Planes de Negocios de los micro-empresarios que han sido capacitados y cuyos planes de negocios han sido revisados por funcionarios municipales, pasantes de universidades y funcionarios del Consejo Provincial.

Apoyo de Cooperativas de ahorro y crédito del sector: donde se financien los planes de negocios previamente evaluados por la Agencia de Desarrollo Local Municipal.

La Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha agrupa a más de 2.200 asociados de la pequeña y mediana industria de la provincia, el Institutos de Investigaciones Socioeconómicas y Tecnológicas como por ejemplo INSOTEC en Pichincha, una ONG's con trayectoria en el apoyo a PYMES, Universidades como: la Escuela Politécnica Nacional, la ESPE, Universidad Central, etc., donde se gestionan carreras relacionadas a Ingenierías de Empresas y Economía, Banco Nacional de Fomento, donde se gestionan créditos al micro-empresario y la Corporación Financiera Nacional CFN, como una entidad de segundo piso que destina créditos, capacitación y asistencia técnica a emprendimientos productivos, con fondos reembolsables, y Asociaciones de Empresarios, que agrupan

a empresarios que tienen como objetivo promover acciones para el Desarrollo Socioeconómico del país.

1.2.7 Población Objetivo del Proyecto

El mercado laboral muestra a 30 de octubre de 2006 desempleo del 9,9% anual y subempleo del 55,5%²⁶, con una población económicamente activa en el país de 4.290.356, ocupados 3.867.433, subempleados 2.417.653, desocupados 422.922 y cesantes 270.040.

Todas estas personas pueden ser beneficiarias del proyecto.

La situación es la de un país con enorme concentración de la riqueza en pocas manos, de una clase media que tiende a desaparecer y de una masa de gente empobrecida, desempleada o subempleada, que no recibe de la sociedad los medios indispensables para su subsistencia.

Un proceso de concertación público – privada, como la creación de Agencias de Desarrollo Local en cada Municipio del país abre las expectativas para que a través de una propuesta estratégica de hacer de los territorios de cada gobierno local, con tejido empresarial diversificado, renovado e integrado, renueven las posibilidades de que las organizaciones sociales de estas Agencias puedan fortalecer sus capacidades, concebir, materializar iniciativas innovadoras y eficaces dirigidas a generar bienestar y riqueza de los desempleados, emprendedores y micro-empresarios.

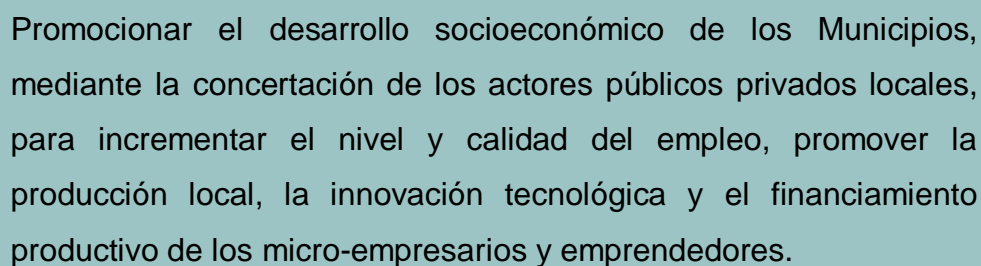
²⁶ EL COMERCIO, Periódico al 30 de octubre de 2006, página 6.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General:

Presentar un proyecto que posibilite que los municipios de cada provincia del país pueda convertirse en un territorio emprendedor, sustentable e innovador, con avances tecnológicos y de servicios, que potencia sus capacidades productivas, genere empleo y distribuya la riqueza con equidad, en un entorno de seguridad jurídica.

Las Agencias de Desarrollo Local mantendrán el siguiente objetivo:



Promocionar el desarrollo socioeconómico de los Municipios, mediante la concertación de los actores públicos privados locales, para incrementar el nivel y calidad del empleo, promover la producción local, la innovación tecnológica y el financiamiento productivo de los micro-empresarios y emprendedores.

1.3.2 Objetivos Específicos:

Los objetivos específicos que conformarán el Proyecto de Creación de una Agencias de Desarrollo Local en los Municipios son los siguientes:

1. Desarrollar un sistema de intermediación laboral entre trabajadores y el tejido empresarial, para generar empleo a través del Componente: **“Bolsa de Empleo o de Trabajo”**
2. Capacitar a la población económicamente activa de los territorios de cada municipalidad cualificándola para su inserción laboral a nivel

local y global mediante el Componente: “**Capacitación Micro-empresarial**”

3. Apoyar a los emprendedores de las municipalidades con acceso al crédito para la creación y el fortalecimiento de sus MYPES Y PYMES a través del Componente: “**Micro –Crédito**”.
4. Apoyar a MYPES Y PYMES individuales, familiares y asociativas fortalecidas a través de las incubadoras funcionando en las Agencias de Desarrollo Local Municipales mediante el Componente: “**Incubación de Empresas**”

1.4 RESULTADOS ESPERADOS:

1.4.1 Elementos de Supervisión y Evaluación en las Metas

CUADRO No 29
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL: RESULTADOS ESPERADOS – INDICADORES
- FUENTES DE VERIFICACIÓN POR COMPONENTE

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Bolsa de Empleo: como sistema de intermediación laboral entre trabajadores y el tejido empresarial, para generar empleo	Conformar nuevas agencias de la Bolsa de Empleo que permitan una adecuada correspondencia territorial entre la oferta y demanda laboral.	22 Bolsas de Empleo instaladas en los Municipios del país y funcionando Empresas del país incorporadas al Sistema	Bolsas de Empleo instaladas y funcionando MYPES y PYMES incorporadas
	Evaluar los mercados de trabajo, con el fin de que el servicio de colocación responda a los cambios de la economía local.	PEA sin ocupación colocada en las empresas participantes en el sistema Perfiles ocupacionales definidos en las empresas más grandes pertenecientes al sistema	Personas sin ocupación o que buscan mejorar su ingreso y un nuevo trabajo atendidas en 22 bolsas de empleo instaladas (una en cada municipio) Empresas participantes con los perfiles definidos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
<p>Capacitación micro-empresarial: Una parte de la Población económicamente activa del Distrito capacitada para la correcta inserción laboral local</p>	<p>Un sistema de capacitación, asistencia técnica e información instalado y funcionando</p> <p>Una red de instituciones de capacitación laboral, prestando sus servicios</p> <p>Empresas atendidas por la RED</p> <p>Personas con capacitación en gestión empresarial y destrezas productivas y actividades ocupacionales</p>	<p>1 sistema funcionando en cada Municipio</p> <p>Núm. de instituciones de capacitación prestando sus servicios en cada Agencia de Desarrollo Local sistema municipal</p> <p>10% de las empresas de cada provincia incorporada a la RED</p> <p>10% de la PEA Población Económicamente Activa atendida con capacitación laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de capacitaciones • Reportajes periodísticos • Testimonios de empresarios atendidos y micro-empresarios, etc. • Fotografías de las capacitaciones • Evaluaciones de los cursos, seminarios, talleres de aprendizaje • Registro de diplomas entregados • Informes de avance para reuniones directoriales • Base de datos de capacitados • Informe de seguimiento a la capacitación • Evaluaciones de Impacto
<p>Micro-créditos: Emprendedores de los territorios con acceso al crédito para la creación y el fortalecimiento de sus MYPES y PYMES</p>	<p>Apoyar a los emprendedores de los Municipios con herramientas financieras disponibles para crear y fortalecer micro-empresas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • MYPES y PYMES participantes han accedido al crédito productivo e incrementado sus ingresos • Potenciales micro-empresarios con créditos para emprendimientos nuevos • Crear mecanismos innovativos de capital para actividades productivas y de comercialización • Convenios con los municipios para otorgar micro-créditos y asistencia técnica para la generación de ingresos • Los Municipios aportarán fondos adicionales a través de fideicomisos 	<ul style="list-style-type: none"> • MYPES Y PYMES con más de ingresos • Al menos 10% de las Instituciones financieras del territorio municipal participando en el proyecto • Sistema funcionando • Fideicomisos municipales en las instituciones financieras para otorgar créditos a nuevos emprendedores • Número de Convenios firmados y ejecutados • Número de ferias productivas con participación de nuevos emprendedores apoyadas por los municipios a través de la Agencia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
<p>Incubación de empresas:</p> <p>MYPES Y PYMES individuales, familiares y asociativas fortalecidas a través de las incubadoras</p>	<p>Realizar asesorías y acompañamiento adecuado a emprendimientos innovadores con servicios técnicos, legales y logísticos en los centros de incubación</p> <p>Adecuar el marco legal local y las herramientas técnicas, financieras y no financieras, favorables a las actividades desarrolladas por las Incubadoras</p> <p>Fortalecer los centros de Investigación y desarrollo que impulsen nuevos emprendimientos de base tecnológica</p> <p>Facilitar las relaciones entre los diferentes actores sociales que componen la cadena de valor de creación de empresas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo multidisciplinario altamente capacitado brindando asesoría, asistencia técnica, equipamiento y evaluación. • Normativas legales para difundir de acuerdo a los giros de las micro-empresas adecuadas a las exigencias de un entorno competitivo para las empresas • Creación de una ventanilla única para tramitología empresarial con asesoramiento • Instalar un centro de servicios empresariales y mecanismos de comercialización para proyectos gestionados desde las municipalidades • Apoyo de un centro de investigación, Internet y biblioteca que genere nuevos emprendimientos de acuerdo a las necesidades del mercado en cada Agencia de desarrollo local • Número de incubadoras locales para la generación de emprendimientos y conformación de MYPES y PYMES en las Agencias de Desarrollo Local en cada municipalidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratos • Registro de atención • Evaluaciones de satisfacción • Documento de certificación • Registro de asistencias a empresas • Ordenanzas y proyectos de ley • Base de datos • Certificados • Reportajes periodísticos • Memorias de la Red • Testimonios de empresarios atendidos, etc. • Fotografías de las micro-empresas gestionadas • Informes de avance para reuniones directoriales • Promoción • Centros de Internet y bibliotecas • Incubadoras funcionando y espacios ubicados

Elaborado por: Sandra Cisneros

1.5 ACTIVIDADES Y PLAN DE ACCIÓN GENERAL DEL PRIMER AÑO

A continuación se describen las actividades operativas del Proyecto en cada Agencia de Desarrollo Local.

CUADRO No 30
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL - PLANIFICACIÓN OPERATIVA
PRIMER AÑO

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	CRONOGRAMA (meses)												OBSERVACIONES		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Instalación de la oficina principal y entrenamiento a personal	Agencia Desarrollo Local	X	X													Actividad por una vez
Asamblea general y reuniones de Directorio	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Asamblea general y reuniones directivas
Preparación POA y seguimiento	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	1 reunión para POA 11 reuniones para seguimiento
Elaboración e impresión de materiales de difusión, incluido diseño y página web	Agencia Desarrollo Local	X	X	X												Actividad que se realizará con apoyo de socios
Difusión de materiales de manera directa en participantes	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Se entregarán folletos, material de capacitación, boletines informativos
Promoción de la Agencia en desempleados, empresariado local, organismos internacionales, empresas municipales y otras públicas o mixtas	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Esta será una actividad permanente prevista para los cuatro años de ejecución
Atención a la ciudadanía, trabajadores y empresariado local	Agencia Desarrollo Local		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Se empezará a atender después del primer mes, en las oficinas centrales, pero se continuará con los proyectos en ejecución
Elaboración y puesta en marcha de Plan Estratégico para búsqueda de financiamiento	Agencia Desarrollo Local			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Se pedirá asesoría a Fundaciones y ONG internacionales
Firma de convenios entre instituciones para financiamiento, capacitación, asistencia técnica, promoción	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Con esta actividad se buscará la incorporación de nuevos socios
Elaboración de propuestas de normativas municipales y provinciales para promoción económica y generación de empleo	Agencia Desarrollo Local			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Solicitud a concejales y consejeros
Conformación y fortalecimiento de un equipo multidisciplinario, con participación de universidades y ONGs, para la asesoría, asistencia técnica, planificación de la producción y seguimiento de la ejecución de los proyectos	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Ninguna
Al menos el 10% de la población económicamente activa beneficiados con el proyecto.	Agencia Desarrollo Local	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Se estimulará la participación de la población en el proyecto

Las actividades particulares de cada componente se desarrollan en cada uno de ellos.

1.6 DURACIÓN DEL PROYECTO

El tiempo de ejecución del Proyecto será de 12 meses. La planificación operativa y los informes de avance serán mensuales. El impacto del proyecto, se observará a partir del tercer mes de arranque e irá aumentando con la ejecución de cada componente.

1.7 EVALUACIÓN DE IMPACTO

El Municipio como toda entidad que cuenta con presupuesto Estatal, es sometida anualmente a auditorias internas y externas.

La auditoria cuenta con sistemas de medición de gestión, llamados Indicadores de Gestión donde se valora los recursos invertidos, contra el nivel de satisfacción al usuario y resultados. Por lo tanto, será evaluado anualmente el proyecto; de igual forma, si el Consejo Provincial asigna equipamiento o funcionarios para dar servicio en la Agencia de Desarrollo Local, este organismo realizará las respectivas evaluaciones a sus funcionarios y al proyecto que está manejando. Las Universidades también evaluarán a sus estudiantes donde anualmente realizarán las pasantías, de acuerdo al trabajo exitoso realizado en las Agencias de Desarrollo Local Municipal.

1.8 COMPONENTES QUE MANEJARÁ LA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL MUNICIPAL

1. COMPONENTE: “BOLSA DE EMPLEO”

Se presenta como una alternativa válida para que a través de la intermediación laboral, se amplíen las oportunidades para acceder a un trabajo digno a los miles de cesantes que tienen las ciudades, así como para que se desarrollen las destrezas y se capaciten a los emprendedores, que generando su propio empleo a través del trabajo formal, busquen mejores condiciones y accedan a ellas.

1.1 Objetivo General:

Propiciar el empleo a través de **“Bolsa de Empleo”** como sistema de intermediación laboral entre trabajadores y el tejido empresarial.

1.2 Objetivos Específicos:

- 1.2.1 Definir políticas para mejorar la dinámica del mercado de trabajo, con los datos de cada municipio, con el fin de que el servicio de colocación responda a los cambios de la economía local
- 1.2.2 Conformar Bolsa de Empleo en cada municipio que permitan una adecuada correspondencia territorial entre la oferta y demanda laboral.

1.3 Metas

1.3.1 Indicadores diseñados permitiendo el monitoreo del mercado laboral para la elaboración de políticas locales. Bolsas de empleo instaladas en 24 Provincias.

1.3.2 10% de las empresas de cada territorio incorporadas al componente.

1.3.3 Cientos de desocupados colocados en las empresas participantes en el Sistema.

1.4 Resultados Esperados:

**CUADRO No 31
BOLSA DE EMPLEO: – RESULTADOS ESPERADOS – INDICADORES – FUENTES DE VERIFICACIÓN**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Conformar nuevas agencias de la Bolsa de Empleo que permitan una adecuada correspondencia territorial entre la oferta y demanda laboral.	Bolsa de empleo instaladas en cada municipalidad Empresas del cada ciudad Incorporadas al proyecto Desocupados colocados en las empresas participantes en el proyecto Perfiles ocupacionales definidos en un 10% de las empresas más grandes pertenecientes al sistema	24 bolsas de empleo, una en cada provincia 10% de empresas de las ciudades participando El 10% de la PEA que esté en desocupación atendidas en cada Bolsa de empleo 10% de las empresas con los perfiles definidos	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de usuarios • Reportajes periodísticos • Testimonios de empresarios atendidos, etc. • Fotografías que muestren el trabajo de las agencias • Boletines con informativos • Informes de avance para reuniones con autoridades
Monitorear la dinámica del mercado de trabajo, con los datos del INEC y otras fuentes, con el fin de que el servicio de colocación responda a los cambios de la economía local.	Indicadores diseñados permitiendo el monitoreo del mercado laboral para la elaboración de políticas locales	Indicadores propuestos/set de indicadores utilizados	<ul style="list-style-type: none"> • INEC, estudios, revistas, informes • Reportajes de prensa • Registros • Encuestas a participantes, empresas y público en general

Elaborado por: **Sandra Cisneros**

1.5 Duración:

El tiempo de ejecución del proyecto es de 12 meses. Las actividades propuestas son para un año. La planificación operativa y los informes de avance se han programado mensualmente. El impacto del proyecto, en la intermediación laboral se estimará anualmente y en la instalación de las bolsas su alcance se estima en un año.

1.5 Presupuesto del Financiamiento por Actividades:

**CUADRO No 32
BOLSA DE EMPLEO - FINANCIAMIENTO**

COMPONENTE	ENTIDADES PARTICIPANTES		TOTAL
Bolsa de Empleo	Municipio de cada Provincia	Consejo Provincial de cada Provincia	32.860
VALOR	29860	3.000	

Elaborado por: Sandra Cisneros.

- ❖ **Municipio:** Transferencia Anual de USD29.860 para el componente “Bolsa de Empleo”

**CUADRO No 33
BOLSA DE EMPLEO – FINANCIAMIENTO DEL MUNICIPIO**

DETALLE	MESES											
	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
3 Computadores	1.400											
Impresora/copiadora	1.000											
Fax	500											
3 Escritorios, papeleras, basureros, etc.	1500											
Paneles y Mobiliario	1500											
Salario del Funcionario Municipal	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700

DETALLE	MESES											
	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
Responsable												
2 pasantes con el salario mínimo unificado	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340
2 teléfonos	60											
Servicios Básicos	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Materiales de Oficina	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Equipamiento sala de reuniones y equipos de	4000											
Movilización para promocionar el proyecto a empresas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Materiales de promoción y difusión	500											
Adecuaciones y sala de espera equipada con sillas e indicador del turno para ser atendido.	5000											
TOTAL	16660	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
29.860 USD												

Elaborado por: Sandra Cisneros

❖ Consejo Provincial: USD3.000

CUADRO No 34
BOLSA DE EMPLEO – FINANCIAMIENTO DEL CONSEJO PROVINCIAL

DETALLE	MESES											
	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
Capacitadores para cualificación laboral	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250

Elaborado por: Sandra Cisneros

1.7 Funcionamiento y Proceso:

1. Se habilitará en las Oficinas Municipales un espacio de alrededor de 150 mts. cuadrados donde funcionará la Agencia de Desarrollo Local Municipal.
2. Se habilitará dentro de la Agencia un espacio de 60mts para ser equipado, en donde se instalarán tres módulos: el primer módulo será para el responsable del proyecto, el segundo y tercero para los estudiantes de las universidades con especialidad de Psicología Industrial, los mismos que atenderán al usuario, quien tomará el respectivo turno para ser atendido.
3. Se firmará un Convenio con la Universidad en el cual se garantice la participación del estudiante durante un año mientras dura la pasantía.
4. Se receptorán las hojas de vida y record policial de cada usuario y mediante una plantilla diseñada a través de un sistema On line se tomará los datos a la par que se realiza la entrevista al usuario que busca trabajo.
5. Se fijará un horario para la atención al usuario en forma diaria, que no debe sobrepasar las dos horas. Las restantes seis horas laborales, los pasantes y el responsable del proyecto realizará a través de correo electrónico, cartas de presentación del componente a empresas del sector o de varios sectores del territorio.
6. Para conocer las empresas se servirá del registro de catastros de empresas que se encuentran en las diferentes áreas del municipio, donde se encuentra el pago de Patentes o Catastros de Industrias.

7. Tres veces por semana los estudiantes deberán trasladarse a las empresas a realizar la presentación del proyecto y a difundir los perfiles ocupacionales con las que cuenta en su registro, y conseguir entrevistas con los Gerentes y Jefes de Personal de las empresas.
8. Los restantes días de la semana realizarán los estudiantes pasantes las pruebas psicológicas a las personas que las empresas soliciten de acuerdo al perfil requerido.
9. Mensualmente se organizarán capacitaciones para mejorar el perfil del usuario, ya sea en el área de actualización tecnológica como ocupacional. Se ocuparán salas de capacitación de los Municipios o Consejos Provinciales de acuerdo a la respectiva coordinación. Participarán en esto también las Cámaras de la Pequeña empresa, Asociaciones, etc. que quieran unirse al componente como socios estratégicos.
10. Se solicitarán capacitadores contratados a los Consejos Provinciales que asignarán al componente.
11. Las empresas realizarán el requerimiento y se enviará una terna de usuarios ya evaluados y confirmadas las respectivas referencias.
12. La empresa confirmará al responsable del componente si el candidato enviado ha sido seleccionado para el puesto.
13. El responsable del componente realizará los respectivos informes mensuales con indicadores de gestión y el seguimiento.

14. Anualmente será evaluado el equipo participante del proyecto y se obtendrá la intermediación laboral completamente gratis para el usuario que se encuentra en la desocupación o sub-ocupación.

VER ANEXO No.2

2. COMPONENTE: “CAPACITACIÓN MICRO-EMPRESARIAL”

2.1 Introducción:

Los territorios concentran a la población educada especialmente en sus parroquias urbanas. La tasa de analfabetismo urbano²⁷ para el mes de diciembre del 2006, correspondía a 1.98% de la población mayor de 15 años. Sin embargo la ciudad hace parte del conjunto de indicadores estructurales que le colocan al Ecuador entre los países de menor desarrollo, debido a su atraso educativo. China en Asia, y Chile en América del Sur, se han distinguido por uno de los más altos crecimientos económicos de las dos últimas décadas. Los expertos señalan que esto se debe a políticas dirigidas desde el Estado para cualificar a su capital humano, dotándole de capacidades y habilidades imprescindibles con la educación formal, pero también con su fortalecimiento concomitante en herramientas que han vuelto a su población más competitiva en el mercado internacional.

²⁷ MDMQ, Encuestas de empleo de la Universidad Católica y el Banco Central, 2006

Las siguientes cifras que explican cómo estamos en Educación en la ciudad²⁸, señalan que el analfabetismo, se ubica en el 5.19% de la población de 15 años o más, respecto al grado medio de escolaridad, se señala que las personas mayores de 24 años alcanzan 10.38 años de educación en promedio, lo que equivale a no haber terminado la educación secundaria.

En la ciudad el indicador de estudios universitarios alcanza un 28,53% de población mayor de 24 años con este nivel de instrucción y, señala la existencia de un importante segmento de la población (72%) que es vulnerable a enfrentar condiciones de pobreza y estancamiento social aumentando las brechas y las desigualdades de ingresos y oportunidades.

Por su parte, la tasa de personas de 18 años o más que han terminado la educación secundaria es de 52.99%, así como la tasa de personas de 12 años o más que disponen de educación primaria es de 92.87%. Si se analiza la población pobre versus la no pobre, se observa que los pobres poseen el doble de población analfabeta, tres veces más analfabetos funcionales, tres años menos de escolaridad y seis veces menos de población universitaria.

Con respecto al nivel primario, tomando la tasa bruta de asistencia se ve que del total de personas de 6 a 11 años (período en el que los niños deben estar en primaria) el 105% asiste a la educación primaria, este primer valor indica que existe un 5% de personas de otras edades que cursan este nivel. El conjunto de estos datos nos permiten mostrar que la cualificación a nivel intermedio, es decir técnicos no universitarios, es baja según la tendencia explicada anteriormente.

²⁸ Fuente: Economía local y desarrollo humano. Documento de políticas. M.D.M.Q. 2002.

Los gobiernos locales, hoy en día deben estar preparados a enfrentar los requerimientos cada vez más frecuentes de sus moradores y que exigen calidad en el servicio.

La vinculación entre la formación/capacitación y los requerimientos del mercado laboral no han sido una necesidad nueva. La globalización y el desarrollo tecnológico han obligado a las empresas a distribuir sus procesos productivos entre varios continentes, a la movilidad inmediata de capitales, y a la transmisión de información en tiempo real, permitiendo a las empresas operar en varios lugares.

Las altas tasas de desempleo y subempleo del país, demuestran que la educación y capacitación no están respondiendo satisfactoriamente a las necesidades de las empresas ni de los trabajadores. Además, no toda oferta crea su propia demanda; si fuese así toda capacitación garantizaría el acceso seguro al mercado laboral y el desempleo no afectaría hoy a gran parte de los ecuatorianos.

Así se propone poner el funcionamiento en las Agencias de Desarrollo Local el componente “CAPACITACIÓN MICRO-EMPRESARIAL” que se creará en los Municipios del País, que apoyen al micro-empresario, potenciando el recurso humano de su territorio, a través del diseño y ejecución de los planes de formación dirigidos a trabajadores y micro-empresarios, teniendo en cuenta dos aspectos: programas de capacitación en función a las necesidades empresariales de las empresas del siglo XXI y pensados en la demanda de las empresas o llamado tejido productivo.

El objetivo deberá ser el de procurar los mejores niveles de calificación profesional basados en las necesidades del mercado laboral para el progreso de la población, apoyando la creación de empleos sostenibles y

la generación y consolidación de micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso de la población a oportunidades de formación y capacitación a grupos sociales con distintas necesidades individuales: jóvenes, trabajadores activos, desocupados con necesidades de colocación o reinserción al mercado laboral.

Estableciendo un sistema de Programas de Capacitación dirigido a la formación de emprendedores y formación de habilidades, con el fin de ofrecer una capacitación modular. Un sistema de capacitación en red, generando alianzas interinstitucionales con organismos locales, nacionales y por que no internacionales, con el propósito de aunar esfuerzos de los sectores: productivo, académico y gubernamental, buscando siempre la manera de estimular y promover las necesidades e iniciativas micro-empresariales de los sectores urbanos y marginales con la finalidad última y primera que es mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Este proceso se iniciaría desde las entidades descentralizadas de los Municipios y Consejos Provinciales del país, receptando en la Agencia de Desarrollo Local o Promoción Económica las demandas de capacitación y la orientación a través de técnicos especializados.

El personal técnico que dirigirá este Sistema de Programas de Capacitación deberá tener un perfil social y económico requerido y tener experiencia en Desarrollo Local y Micro-empresa.

Las capacitaciones siempre deberán estar en función a la demanda y trabajar especialmente temas como: gestión micro-empresarial, atención al cliente, manejo de tecnologías, aspectos legales y tributarios, cursos ocupacionales de acuerdo a estudios del mercado laboral existente en el país.

Una vez que el área de Capacitación reciba el requerimiento analizaría y programaría el tipo de capacitación modular.

Pueden establecerse costos por el seguimiento de estos cursos y ser avalizados por las entidades municipales o de los Consejos Provinciales, con mallas curriculares diseñadas por módulos, de tal manera que el micro-empresario vaya avanzando y consolidando sus conocimientos y por ende con una clara visión de lo que quiere que a futuro sea su micro-empresa.

Las necesidades de capacitación deben diagnosticarse a partir de estudios e investigaciones ya levantadas sobre el desarrollo de cada Municipio, que incluyan sectores de mayor crecimiento a través de censos, indicadores socio-económicos que ya existen, etc.

El Componente de Capacitación Micro-empresarial es la oportunidad para que no se retrase ni un minuto más el establecimiento de nuevas condiciones, así como el fortalecimiento de las ya existentes, dirigidas a la cualificación laboral. El Municipio de Quito ya tiene realizado un proyecto de capacitación en gestión micro-empresarial y actividades ocupacionales, donde participaron hasta el año 2006 alrededor de 4.000 personas en 4 años de gestión. ¿Por qué no hacerlo en otros municipios de un mismo país?

2.2 Objetivo General:

Implementar un **Sistema de capacitación, asistencia técnica e información para el trabajo** con base en una red de instituciones especializadas existentes, orientado a la formación de los recursos humanos para el adecuado desempeño de sus funciones en el

fortalecimiento de sus conocimientos para la generación de micro-empresas.

2.3 Objetivos Específicos:

2.3.1 Población económicamente activa, con acceso a nuevas oportunidades de trabajo gracias al diseño e implementación de un sistema de capacitación para un adecuado desempeño de pequeñas y medianas empresas y potenciales nuevos emprendedores.

2.3.2 Empresarios y nuevos emprendedores, con conocimientos técnicos, administrativos y financieros que incrementen su gestión empresarial, optimicen sus recursos, cualifiquen sus productos y aumenten sus utilidades económicas.

2.3.3 Captar recursos de instituciones públicas y privadas para aumentar el fondo de capacitación.

2.4 Metas:

2.4.1 Un sistema diseñado y probado con definición de mallas curriculares, tiempos y resultados de la capacitación acorde a las necesidades del micro-empresario o emprendedor.

2.4.2 Miles de empresarios/as de MYPES y PYMES capacitados en gestión empresarial y fortalecidas sus aptitudes empresariales y productivas; el 10% de ellos con nuevas empresas, el 10% incrementando sus ingresos.

2.4.3 10% de capacitación realizada con apoyo financiero del Consejo Nacional de Capacitación y Ministerio de Trabajo.

2.4.4 10% de la capacitación realizada en convenio con universidades e institutos especializados.

2.5 Resultados Esperados:

**CUADRO No 35
CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL: RESULTADOS ESPERADOS –
INDICADORES – FUENTES DE VERIFICACIÓN**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Población económicamente activa con acceso a nuevas oportunidades de trabajo gracias al diseño e implementación de un sistema de capacitación para un adecuado desempeño de MIPYMES y potenciales nuevos emprendedores	<p>Un sistema de capacitación, asistencia técnica e información instalado y funcionando</p> <p>Una red de instituciones de capacitación laboral, prestando sus servicios</p> <p>Empresas atendidas por la RED de capacitación</p> <p>Personas con capacitación en gestión empresarial y destrezas productivas</p>	<p>Al menos un sistema de capacitación funcionando con calidad, en los municipios de las provincias del país</p> <p>Número de instituciones de capacitación prestando sus servicios en el sistema</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de la municipalidad • Reportajes de prensa • Registros • Encuestas a participantes, empresas y público en general
Empresarios y nuevos emprendedores de Mi PYMES, con conocimientos técnicos, administrativos y financieros que incrementen su gestión empresarial, optimicen sus recursos, cualifiquen sus productos y aumenten sus utilidades económicas	<p>Empresarios/as de Mi PYMES capacitados en gestión empresarial y fortalecidas sus aptitudes empresariales y productivas</p> <p>Nuevas MIPYMES que incrementan sus ingresos gracias a la capacitación</p>	<p>10% de las empresas incorporadas</p> <p>Miles de personas con capacitación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reportajes periodísticos • Testimonios de empresarios atendidos, etc. • Fotografías que muestren los cursos de capacitación • Boletines publicados • Informes de avance para reuniones con coordinadores, etc.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Captar recursos de instituciones públicas y privadas nacionales e internacionales para aumentar el fondo de capacitación	<p>Capacitación empresarial realizada con apoyo financiero del Consejo Nacional de Capacitación y Ministerio del Trabajo</p> <p>Capacitación realizada en convenio con universidades e institutos especializados nacionales e internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> 10% de capacitación realizada con apoyo financiero del Consejo Nacional de Capacitación y Ministerio del Trabajo Universidades del territorio participando en procesos de capacitación 	<ul style="list-style-type: none"> Convenios firmados Reportajes periodísticos y en publicaciones especializadas Testimonios de empresarios atendidos, etc. Fotografías que muestren los cursos de capacitación Boletines publicados Informes de avance para reuniones directoriales

2.6 Duración:

El tiempo de ejecución del proyecto es de 12 meses. Las actividades propuestas son para un año. La planificación operativa y los informes de avance se han programado mensualmente. El impacto del proyecto, en la capacitación para los micro-empresarios se estimará anualmente a través de las auditorías de gestión de los gobiernos locales o municipales.

2.7 Presupuesto y Financiamiento por Actividades:

CUADRO No 36
CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL: FINANCIAMIENTO
ENTIDADES PARTICIPANTES

Municipio de cada Provincia	Consejo Provincial	Ministerio del Trabajo	Universidades
USD 27.900	USD 2.496	Apoyo con capacitadores	Apoyo con material de consulta estudiantes y pasantes
TOTAL: USD30.396			

- ❖ **Municipio:** Transferencia Anual de USD27.900 para el componente.

CUADRO No 37
CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL: FINANCIAMIENTO DEL MUNICIPIO

DETALLE	MESES											
	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
1 Computador y una lapton	1.700											
Impresora/copiador A (de Bolsa de Empleo)												
Fax (de Bolsa de Empleo)												
2 Escritorios, papeleras, basureros, etc.	1.000											
Paneles y Mobiliario	1.000											
Salario del Funcionario Municipal Responsable	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
1 pasante con el salario unificado	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
2 teléfonos	60											
Materiales de Oficina y realización de manuales de capacitación para ser entregados a los usuarios	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Materiales de promoción y difusión	500											
Contratación de instructores y equipos	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
TOTAL 27.900,00	6230	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970	1970

Elaborado por: Sandra Cisneros

- ❖ **Consejo Provincial:** USD2.496

CUADRO No 38
CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL: FINANCIAMIENTO DEL CONSEJO PROVINCIAL

DETALLE	MESES											
	En	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
Contratación de capacitadores para Gestión Microempresarial y Ocupacional	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208
TOTAL 2496,00	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208

Elaborado por: Sandra Cisneros

2.8 Funcionamiento y Proceso:

1. El área de capacitación micro-empresarial funcionará dentro del Espacio asignado por la Municipalidad como una parte de la Agencia de Desarrollo Local.
2. El Municipio asignará al funcionario responsable del Área de Capacitación Micro-empresarial o responsable del componente. El responsable del área debe tener formación en las carreras de Economía o Ingeniería de Empresas y preferiblemente con especialización en Gestión Micro-empresarial.

El responsable entre sus funciones, tendrá que diseñar mallas curriculares de capacitación en gestión micro-empresarial o en actividades ocupacionales requeridas en la actualidad por empresas y estará en permanente formación. Estará en constante comunicación con el responsable del proyecto Bolsa de Empleo, con la finalidad de que muchos desempleados o emprendedores que acudan al proyecto sean capacitados.

3. Se contará con el apoyo de un pasante de los últimos años de la Universidad en carreras afines, que a través de un convenio se garantice el apoyo en forma anual.
4. Se promocionará el componente a través de cabildos anuales en las parroquias o sectores de acuerdo a la división territorial de los municipios.
5. Se diseñará formatos de inscripción y evaluación para cada capacitación.

6. Esta capacitación tendrá un costo para el usuario, el cual debe ser bajo con la finalidad de dar apoyo a la formación del recurso humano que acude a la Agencia y al área de capacitación. Estos valores serán depositados por el usuario en el Municipio, a través de ventanilla o en una cuenta especial asignada para la Agencia.
7. El Consejo Provincial, El Ministerio del Trabajo, Universidades, Cámaras de apoyo a la micro-empresa cuentan con áreas de capacitación, con las cuales a través de convenios se puede conseguir instructores para la realización de cursos.
8. Con los valores recaudados por los participantes se pueden contratar instructores especializados en el área de Gestión Micro-empresarial, Aspectos Legales y Tributarios, Marketing, Motivación, etc. para las correspondientes capacitaciones.
9. Los locales donde se realice las correspondientes capacitaciones serán en áreas municipales o universitarias, de Consejos Provinciales, Colegios de Profesionales, etc.; los mismos que quieran unirse como socios estratégicos del componente.

VER ANEXO No.3

3. COMPONENTE: “MICRO-CRÉDITO”

3.1 Introducción:

La capacidad de ahorro y por tanto la de inversión, es cada vez más escasa en el escenario económico nacional. Esto no deja de suceder en las ciudades que demuestran que el ingreso promedio por hora de un

trabajador es de USD1, 84 en el sector formal y de apenas USD0, 99 en el sector informal.²⁹

El trabajador promedio trabaja más horas y no recibe compensación por su trabajo adicional obteniendo un salario de subsistencia con el cual no logra satisfacer sus necesidades básicas.

Únicamente el 42% de la población ocupada se encuentra afiliada al IESS ya sea de forma obligatoria o voluntaria, un escaso 4% está afiliado a un seguro privado y el restante 54% de la fuerza laboral de las ciudades se encuentra aislada de protección y seguridad social de cualquier tipo.³⁰

El sector informal se caracteriza por la inestabilidad laboral, una alta movilidad de actividades, la carencia total de seguridad social, bajos ingresos, mínimos niveles de productividad y valor agregado, y un desarrollo de sus operaciones por fuera de las regulaciones laborales y fiscales. Sin embargo, representa un “colchón” de salvación para los trabajadores debido a la inestabilidad de la economía y la impotencia del mercado laboral de absorber una creciente mano de obra frente a los ciclos económicos existentes.

La pobreza afecta a la mayor parte de los ecuatorianos, así podemos referirnos en la ciudad de Quito, capital del Ecuador y que, sin embargo, la pobreza ataca persistentemente a un grupo importante de población (45%) y la margina de cualquier posibilidad de desarrollo en ámbitos laborales, educativos, de salud y participación ciudadana. A partir de un análisis de concentración y distribución del ingreso en Quito se concluye lo siguiente:

²⁹ El COMERCIO, 30 de octubre de 2006, página 6.

³⁰ IESS, Dirección General, boletín informativo s/n, año 2007.

- El 90% de la población concentra el 60% del total de ingresos en la ciudad.
- El decil más rico por sí solo concentra el 49% de los ingresos en la ciudad.
- El decil más pobre participa apenas con el 1.8% del total de ingresos.
- El promedio de ingresos mensual de las personas en el decil más pobre es USD26,6; en el quinto decil es USD81.34 y en el decil más rico es USD549,86.
- El decil más rico posee una gran dispersión que se traduce en ingresos más variables que incluso superan los USD8.000.

La pobreza no es solo la falta de dinero o la escasez de este en la economía de un hogar. Es también la falta de oportunidades. Una de ellas, el acceder al crédito, especialmente para ramas como la agricultura, artesanía o micro-empresas en general.

Este impedimento que se hace cada vez más difícil para los emprendedores consolidados, mucho peor ocurre con los emergentes. La Cámara de la Pequeña Industria señala que, desde hace 15 años, más del 80% de sus asociados (3.000)³¹ ha dejado de acceder a recursos frescos desde las intermediarias financieras formales, por los costos del dinero y el tipo de garantías exigidas para los préstamos. Si esto es así para los que están en medianas condiciones, para los pobres, las mujeres jefas de hogar o los recién graduados, la situación empeora.

³¹ REVISTA GESTIÓN, No.157, julio 2007, Página 56

Los créditos además deberán ser mayores si van dirigidos a pequeñas y medianas empresas, pues solo el 26% de éstas, como las micro-empresas, acceden al crédito formal. Sus capitales de operación pagan en algunos casos entre el 12 y el 14% mensual, lo que es usurero.

Con la mundialización de la economía y la generación de nuevos instrumentos financieros para obtener capitales frescos, se abren expectativas de rentabilidad económica y social a través del Proyecto Micro-crédito.

3.2 Objetivo General

Apoyar a los emprendedores de los municipios del país con acceso al crédito para creación y fortalecimiento de sus MYPES y PYMES.

3.3 Objetivo Específico

Apoyar a los emprendedores con herramientas financieras disponibles para crear y fortalecer micro-empresas con mecanismos innovativos de capital para actividades productivas y gestión de convenios entre la municipalidad y las entidades financieras aliadas.

3.4 Metas

3.4.1 Formar una Red de Instituciones Intermediarias Financieras que mediante convenios con la municipalidad financien al emprendedor de actividades productivas, de comercialización y servicios.

3.4.2 Al menos 10% de las Instituciones Financieras del territorio de los municipios agrupadas y apoyando al sector micro-empresarial.

3.4.3 La Red apoya y contribuye a otorgar micro-crédito a por lo menos al 10% de los emprendedores y micro-empresarios que lo solicitan.

3.4.4 Los miembros de la Red y otros actores, contribuyen a elaborar y formular políticas locales de micro-crédito y asistencia técnica para la generación de ingresos.

3.4.5 Los municipios aportan con valores adicionales como fideicomisos para el otorgamientos de créditos colocados como capital de riesgo.

3.5 Resultados Esperados:

CUADRO No 39
CRÉDITO MICROEMPRESARIAL: RESULTADOS ESPERADOS – INDICADORES – FUENTES DE VERIFICACIÓN

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Apoyar a los emprendedores de los territorios de las municipalidades con la creación de una RED aliada de instituciones financieras disponibles para crear y fortalecer micro-empresas en actividades productivas, comercialización y servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Micro-empresarios y emprendedores participantes han accedido al crédito productivo e incrementado sus ingresos • Apoyar en la promoción de actividades productivas y de comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> • 10% de las micro-empresas y emprendedores con un 25% más de ingresos • Al menos 10% de las IFIS de los territorios de las municipalidades participando en la Red • Sistema de crédito diferenciado para actividades productivas y otorgando créditos para emprendimientos nuevos • Fideicomisos con fondos municipales apoyando al emprendedor y micro-empresario 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de usuarios • Reportajes periodísticos • Testimonios de empresarios atendidos, etc. • Fotografías que muestren el trabajo de las agencias Boletines • Informes de avance para reuniones directoriales • Listado de créditos entregados, montos, tasas • Evaluaciones • Convenios de crédito

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Implementar sistemas de colocación de fondos atractivos para inversionistas	<ul style="list-style-type: none"> • IFIS del territorio promueven el fortalecimiento de una Red de créditos. • Los miembros de la Red y otros actores, contribuyen a elaborar y formular políticas locales de micro crédito y asistencia técnica para la generación de ingresos 	<p>Fideicomisos con fondos municipales apoyando al emprendedor y micro-empresario</p> <p>Sistema de garantías recíprocas funcionando</p>	Informe de resultados Documento de políticas

Elaborado por: Sandra Cisneros

3.6 Duración del Proyecto

El tiempo de ejecución del proyecto es de 12 meses. Las actividades propuestas son para un año. La planificación operativa y los informes de avance se han programado mensualmente. El impacto del proyecto, en la financiación se estimará mensualmente.

3.7 Presupuesto y Financiamiento:

CUADRO No 40
CRÉDITO MICROEMPRESARIAL: FINANCIAMIENTO

ENTIDADES PARTICIPANTES		
Municipios	Entidades Financieras	Universidades:
Fideicomisos en entidades financieras y gestión con entidades financieras a través de funcionario responsable del proyecto. USD. 58.030	Apoyo especial a micro-empresarios	Apoyo a micro-empresarios y emprendedores en formulaciones de Planes de Negocios
TOTAL: USD 58.030		

Elaborado por: Sandra Cisneros

❖ **Municipio: USD 58.030**

Fideicomiso colocado en entidades financieras como capital de riesgo USD48.000, sueldo de un funcionario responsable del proyecto USD6.000, movilización y equipos con materiales de oficina, promoción USD4.030

**CUADRO No 41
CRÉDITO MICROEMPRESARIAL: FINANCIAMIENTO DEL MUNICIPIO**

DETALLE	MESES											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
Fideicomiso colocado en entidades financieras como capital de riesgo	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
1 Computadora	500											
Fax (de Bolsa de Empleo)												
1 Escritorio	500											
Paneles y Mobiliario	1.000											
Movilización	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sueldo de funcionario responsable	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
1 teléfono	30											
Materiales de Oficina para formulación de convenios	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Materiales de promoción y difusión	200											
TOTAL 58.030,00	6880	4650	4650	4650	4650	4650	4650	4650	4650	4650	4650	4650

Elaborado por: **Sandra Cisneros**

3.8 Funcionamiento y Proceso:

1. El Municipio asignará a un funcionario responsable.
2. El funcionario tendrá formación en finanzas o economía
3. Se abrirá un espacio físico dentro de la Agencia de Desarrollo Local para que el funcionario responsable del proyecto Micro-crédito realice las correspondientes relaciones con las cooperativas, bancos privados y nacionales del sector.
4. Entre las funciones principales será el de servir como intermediario en la gestión de convenios tanto con el Banco Nacional de Fomento, la Corporación Financiera Nacional, Cooperativas, Bancos Privados y con previo análisis de costos financieros promover para que el respectivo Alcalde de la municipalidad firme estos convenios en los que se promueva la generación de créditos a los participantes del componente.
5. Para ser participante del componente el emprendedor deberá haber sido capacitado en el área de Gestión Micro-empresarial y contar con un Plan de Negocios al final de la capacitación.
6. Este Plan de Negocios deberá ser revisado y asistido técnicamente por el funcionario responsable del proyecto con apoyo de pasantes de las Universidades.
7. Para respaldar los créditos de los participantes del componente a las cooperativas o financieras, el Municipio aportará con un capital de riesgo para el proyecto; el mismo que será devuelto al final del año por la entidad crediticia.

8. Los municipios no se convierten en garantes de los participantes del proyecto; únicamente se convierten en asesores y promotores en la generación de créditos micro-empresariales.
9. Los participantes del componente solicitarán asesoría al responsable del mismo sobre cada entidad crediticia a la que acuden para gestionar su crédito.
10. De esta manera se promoverá el acceso a un micro-crédito a emprendedores con el apoyo de entidades financieras honestas, y con el aval municipal. De esta manera el micro-empresario se sentirá respaldado y motivado para la generación de micro-empresas.
11. Cada Municipio evaluará anualmente a la unidad responsable de acuerdo al número de usuarios atendidos, el número de créditos aprobados y valores concedidos.

VER ANEXO No.4

4. COMPONENTE: “INCUBACIÓN DE MICRO-EMPRESAS”

4.1 Introducción:

No se puede hablar de fomento empresarial sin tener algunos datos macroeconómicos como los siguientes: Si bien en los últimos años el Ecuador ha mantenido un crecimiento económico sostenido, aún está lejano el día en que dicho crecimiento pueda traducirse en equidad económica y social.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “una de las formas para medir la inequidad en una de sociedad es determinar la concentración del ingreso entre la población”. En el Ecuador reina la inequidad, pues el 10% de la población concentra el 35,3% de ingreso, mientras que el 40% más pobre participa únicamente del 14%³². Según la CEPAL el Ecuador, comparado con la mayoría de países de América Latina, está por debajo del promedio en PIB per cápita y supera, también, al promedio regional en los índices de desempleo, pobreza e indigencia, así se presenta el siguiente cuadro:

CUADRO No 42
INDIGENCIA EN AMÉRICA LATINA
AÑO 2005

País	PIB/habitante	Tasa de desempleo	Pobreza	Indigencia
Argentina	4005,9	13.6	26.0	9.1
Bolivia	950,8	8.5	63.9	34.7
Brasil	3.262,7	11.5	36.3	10.6
Chile	5.903,0	8.8	18.7	4.7
Colombia	2.136,4	15.4	46.8	20.2
Costa Rica	4.317,7	6.7	21.1	7.0
Ecuador	2.530,5	11.0	45.2	17.10
México	6.521,9	5.3	25.5	11.7
Paraguay	1.145,3	10.9	60.5	32.1
Perú	2.528,8	9.4	51.1	18.9
Uruguay	3.850,9	13.1	18.8	4.1
Venezuela	4.201,5	15.3	37.1	15.9
Promedio	3.446,3	10.8	37.6	15.5

FUENTE: CEPAL, Observatorio de la Política Fiscal Boletín sobre Pobreza e Inequidad Feb.2007

ELABORADO POR: Sandra Cisneros

³² Observatorio de la Política Fiscal, Boletín sobre Pobreza e Inequidad, Febrero 2007. Revista Gestión No.155, página26

Frente a esta realidad, es necesario la creación de micro-empresas que generen ingresos al país, y permitan mejorar la calidad de vida del ciudadano común.

Las PYMES representan el 5% del PIB nacional, sus activos tienen una media de 350.000 dólares y mantienen unas 15.000 empresas en todo el país, representando el 95% de la actividad empresarial. Participan del 5% de las exportaciones totales del país. Su mercado interno tiene como clientes el 80% en el sector privado y al 20% en el sector público.

El 37% de las PYMES son compañías limitadas, generalmente de carácter familiar, por lo que cotizan muy bajo en la Bolsa. Solo el 8% de ellas ha hecho cambios en la tecnología en los últimos años, lo que las coloca en una situación de vulnerabilidad³³.

A pesar de estas realidades detectadas, sin embargo, las ciudades tienen potencialidades que pueden ayudar a empujar el cambio de estas condiciones: la localización, centros educativos en la parte urbana, infraestructuras productivas, mejores accesos viales, gobiernos locales que apoyan a la municipalidad, diferentes niveles de organización local, que sirven para dar un salto cualitativo si se logra concertar un objetivo económico común para cada territorio.

La innovación se está convirtiendo en la principal fuente de ventaja competitiva para las empresas en el mercado actual, por lo que la incubación de empresas constituye una herramienta validada para facilitar el desarrollo económico local, adecuada para incentivar el espíritu

³³ Patricio Egúez, Presidente de Cámara de la Pequeña Industria, en Foro de la Bolsa de Valores. Noviembre 2004

emprendedor y para promover la transferencia de tecnología entre los actores económicos de los territorios, permitiendo así que surjan nuevos puestos de trabajo en áreas tecnológicamente innovadoras, estimulando la creación de empleo calificado, la generación de pequeñas y medianas empresas innovadoras, y la transformación del tejido industrial de su área de influencia.

Esta herramienta permitirá impulsar la reactivación económica local, potenciar la investigación y desarrollo técnicos, establecer y estrechar las relaciones universidad – empresa, fomentar y hacer posible la transferencia de tecnologías de la universidad y centros de investigación a la industria, fomentar un entorno favorable para la creación de nuevas empresas y de vocaciones empresariales(especialmente entre estudiantes universitarios y personal investigador), ayudar a los nuevos empresarios técnicos, en la creación de nuevas empresas.

La creación de nuevas empresas a través del componente **“Incubadora de Empresas”**, constituye un paso fundamental para salir de una situación de declive industrial, favorece la generación de nuevas industrias, la transformación de los tejidos industriales regionales y la disminución de los niveles de desempleo y es un instrumento válido para solucionar los problemas de empleo, su apoyo es determinante para fomentar un nuevo crecimiento, nuevas riquezas y nuevos puestos de trabajo.

4.2 Objetivo General:

Apoyar en la generación de Micro-empresas individuales, familiares, asociativas fortalecidas a través de las incubadoras.

4.3 Objetivos Específicos:

- 4.3.1 Realizar acompañamientos y asesoramientos adecuados a emprendimientos innovadores con servicios técnicos, legales y logísticos en los centros de incubación como parte del proyecto Agencia de Desarrollo Local.
- 4.3.2 Creación de ventanillas únicas que apoyen la tramitología legal de conformación de las micro-empresas.
- 4.3.3 Instalación de Centros de servicios de gestión micro-empresarial en cada agencia de desarrollo local en cada municipio del país.
- 4.3.4 Formar una red de incubadoras apoyadas por los municipios para apoyo conjunto.

4.4 Resultados Esperados:

CUADRO No 43
INCUBADORA DE EMPRESAS: RESULTADOS ESPERADOS – INDICADORES –
FUENTES DE VERIFICACIÓN

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
Realizar un acompañamiento adecuado a emprendimientos innovadores con servicios técnicos, legales y	Equipo multidisciplinario altamente capacitado brindando asesoría, asistencia técnica y seguimiento.	Número de micro-empresas asesoradas y acompañadas Número de emprendimientos	Contratos Comisión de Servicios Registro de atención Evaluaciones de satisfacción

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN
logísticos en los centros de preincubación, incubación y post-incubación	Apoyo en la consecución de certificaciones de calidad	Número de micro-empresas participantes con certificación	Certificado de calidad otorgado
Adecuar el marco legal local y las herramientas técnicas, financieras y no financieras, favorables a las actividades desarrolladas por las Incubadoras	<p>Normativas locales adecuadas a las exigencias de un entorno competitivo para las empresas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mi PYMES con asesoría especializada 	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenanzas • Proyectos de Ley 	Documentos
Fortalecer los centros de Investigación y desarrollo que impulsen nuevos emprendimientos de base tecnológica	<p>Creación de una ventanilla única para tramitología empresarial</p> <p>Instalar un centro de servicios empresariales con información sobre mecanismos de comercialización</p> <p>Apoyo de un centro de investigación que genere nuevos emprendimientos de acuerdo a las necesidades del mercado</p>	<p>Ventanillas instaladas y funcionando y dando información al emprendedor</p> <p>Número de micro-empresas constituidas</p> <p>Un centro de servicios empresariales funcionando en cada municipalidad</p> <p>Número de emprendimientos impulsados por el centro</p>	<p>Base de datos</p> <p>Registro de usuarios</p> <p>Registro de empresas</p> <p>Informes de funcionamiento y evaluación</p> <p>Registros, números y nombres de micro-empresarios</p>
Facilitar las relaciones entre los diferentes actores sociales que componen la cadena de valor de creación de empresas	Formar una red de cogestión público-privada de incubadoras locales para la generación de emprendimientos y conformación de Mi PYMES	Una red de cogestión público - privada de incubadoras locales constituida y funcionando	Registro de la Red Actas de sesiones Memorias

Elaboración: Sandra Cisneros

4.5 Duración:

El tiempo de ejecución del proyecto es de 12 meses. Las actividades propuestas son para un año. La planificación operativa y los informes de avance se han programado mensualmente. El impacto del proyecto, en la incubación de empresas se estimará anualmente.

4.6 Presupuesto de Financiamiento por Actividades

**CUADRO No 44
INCUBADORA DE EMPRESAS: FINANCIAMIENTO**

ENTIDADES PARTICIPANTES			
Municipios	Consejo Provincial	Universidades	Cámaras
USD 26.060 gastos de instalación de las incubadoras y locutorios con Internet y bibliotecas	USD 8.400, apoyo con personal y unidad económica para consultorías	Asesorías	Participación de los micro-empresarios y emprendedores gratuita a eventos
TOTAL: USD34.460			

Elaborado por: Sandra Cisneros

❖ **MUNICIPIO:** USD26.060,00

**CUADRO No 45
INCUBADORA DE EMPRESAS: FINANCIAMIENTO**

DETALLE	MESES											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
2 Computadores (una para el responsable del proyecto y otra para el pasante de la universidad para apoyo del proyecto)	1500											
Impresora/copiadora (la misma del proyecto bolsa de empleo)												
4 computadoras para las microempresas incubadas	3000											
Fax (la misma del proyecto Bolsa de Empleo)												
6 cubículos: Paneles (4 para las micro-empresas y 2 para el responsable y el pasante)	3000											
6 Escritorios, papeleras, basureros, etc	4000											
Teléfonos (seis)	200											
Salario del Funcionario Municipal o del Consejo Provincial Responsable del proyecto	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
1 pasante con el salario mínimo vital	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Gastos Administrativos para pagar: Luz, agua, teléfono, servicio de Internet	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Materiales de Oficina	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Materiales de promoción y difusión	200											
Capacitadores	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Biblioteca, revistas actualizadas, etc	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pago arrendamiento de las microempresas incubadas (4 x USD50)	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200
TOTAL	13080	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180	1180
26.060,00												

4.7 Funcionamiento y Proceso:

1. Los Municipios y mediante la creación por Ordenanza Municipal de la Agencia de Desarrollo Local, con la asignación de funciones a empleados técnicos en asesoramiento a micro-empresarios atenderían a la comunidad que necesita información y asesoramiento en gestión micro-empresarial, realizando asesorías en varias áreas como por ejemplo: estudios de mercado, cálculo de rentabilidad de sus negocios, revisiones de planes de negocios, revisión de proyectos micro-empresariales, direccionamiento a entidades financieras que tienen las tasas de interés más bajas del mercado, estudios financieros, etc.
2. La Agencia de Desarrollo Local en unos cubículos asignados para la incubación, servirán de acogida temporal a empresas de nueva creación, así como a emprendedores y micro-empresas ya constituidas, proporcionándoles la infraestructura y los medios necesarios para desarrollar su actividad en condiciones óptimas, potenciando el desarrollo económico y la creación de empleo en los diferentes Municipios del país.

Se trata de facilitar la instalación de emprendimientos e iniciativas empresariales, prestando inclusive infraestructuras equipadas con servicios de telefonía, copiadora, Internet, fax, sala de reuniones, etc.

3. Por estos servicios el Municipio podría cobrar montos pequeños o gratuitamente, según la capacidad operativa de cada gobierno local, en calidad de arrendamiento.
4. El funcionario responsable del componente debe ayudar a realizar el plan de empresa para analizar si el proyecto es viable técnica y

económicamente o no lo es, tanto para el emprendedor como para el empresario que quiere potenciar su empresa.

5. El Municipio a través de la Agencia de Desarrollo Local y del funcionario responsable realizará convenios con los socios estratégicos, en este caso, con el Consejo Provincial, el cual cuenta con proyectos de la línea económica; quienes pueden inclusive delegar funcionarios para que sea su sitio de trabajo en un espacio de la Agencia de Desarrollo local y sirvan de consultores para la consolidación de micro-empresas incubadas.
6. Los micro-empresarios dueños de estas micro-empresas podrán ser capacitados dentro del proyecto de Gestión Micro-empresarial de la misma Agencia.
7. Cuando esté la micro-empresa consolidada y fortalecida saldrá de la Agencia y se brindará este espacio a una nueva micro-empresa.
8. Los cubículos de las empresas incubadas contarán con computadoras y servicios de Internet, sala de reuniones, etc.
9. Se evaluará la gestión municipal a través de la Agencia de acuerdo a cuántas micro-empresas fueron incubadas y fortalecidas, y cuántos planes de empresa o negocios fueron apoyados y asistidos. Esta evaluación es parte de la gestión municipal a través de auditorías de gestión.

VER ANEXO No.5

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

1. Con la presente investigación se ha cumplido el objetivo específico que era realizar un diagnóstico de las instituciones financieras del país que otorgan créditos dirigidos a la micro-empresa y se ha establecido que estos créditos del 2000 al 2006 se han incrementado en número en 238,81%, alcanzando al año 2006 a otorgar el número de 363.553 créditos, siendo la Banca Privada y las Cooperativas de Ahorro y Crédito las que más créditos han otorgado y en monto crecieron de USD60.720.000 a 643.747.000 con un incremento de 861%; si han impulsado la gestión micro-empresarial, debido a la creación de programas de apoyo a este sector, llegando a la creación y ampliación de muchas micro-empresas, pese a que los micro-empresarios han tenido que pagar costos financieros demasiado altos sin el apoyo del Estado para el control de esta actividad.
2. Los bancos privados, las financieras privadas, las cooperativas de ahorro y crédito, y las organizaciones no gubernamentales (ONG's) dedicadas a las micro-finanzas, constituyen el sector privado, que con sus propios recursos económicos, más los recursos de algunos organismos internacionales, se han involucrado abiertamente en el mundo de los micro-créditos, que es parte de las micro-finanzas.

El Estado debe obligar a que la Banca Privada presente a los clientes tasas segmentadas: tasas, comisiones actuales y un costo total. Este

resultado será diferente a las tasas nominales que actualmente se presentan como únicas para negociar un crédito.

La transparencia es un elemento importante para fomentar la libre competencia, en este sentido, sí puede haber un efecto de reducción de tasas que se daría por la competencia.

Si se publicara la lista de Bancos que tienen costos bajos y por ende el cliente aliga a cierta entidad, no provocaría que otra entidad bancaria se vea afectada, sino implica más competencia en el Sistema Financiero.

Cada entidad tendrá que encontrar los mecanismos de conservar sus clientes y usuarios. Por ejemplo, si un banco paga más por sus depósitos y los servicios cuestan menos que otro banco. Y si el cliente está capacitado para discernir los costos financieros de cada uno, tendrá la opción a qué banco acudir.

La liquidez de los bancos se vería afectada si los clientes retirarían los valores de sus depósitos por no disponer de información oportuna, disponible, completa y transparente del banco donde se invierte.

La Superintendencia de Bancos debe publicar la calificación de los bancos en función a los servicios, costos, seguridad y atención a los clientes.

3. La participación de los gobiernos locales Municipios y Consejos Provinciales, hoy, se hace necesario, ya que son los indicados y los más aptos para el apoyo al micro-empresario porque conocen la realidad local y los problemas de los territorios. Se incluye en la investigación el desarrollo de esta propuesta para que los Municipios de todo el país logren implementar en sus zonas. Solamente hace falta la voluntad política de hacerlo y la asignación de recursos por

parte del Estado para estos proyectos de promoción económica y social como son: Bolsa de Empleo o de trabajo, micro-crédito, capacitación micro-empresarial y incubación de micro-empresas se hagan realidad.

5.2 RECOMENDACIONES

1. El normar la política de tasas de interés por parte del Estado, para que el Banco Central y la Superintendencia de Bancos cumplan su función de establecer topes de costos financieros mediante decreto o propuesta de ley y que se establezca un mecanismo de transparencia, ya que los costos financieros cobrados por casi todas las instituciones financieras son la tasa nominal, la tasa efectiva, las comisiones, gastos administrativos y legales y otros que al momento de negociar el crédito por parte del micro-empresario. Estos costos en muchos casos no son conocidos por el micro-empresario, por lo tanto no han tenido la capacidad de discernir los mismos.
2. Para crear y consolidar micro-empresas siempre será necesario el apoyo del Sistema Financiero, pero de un Sistema honrado y normado. Las iniciativas de apoyo al micro-empresario con los micro-créditos por parte de la banca no deben desaparecer y por lo tanto deben continuar para promover la generación de trabajo y empleo de los habitantes del país.
3. La capacitación del micro-empresarios en: el orden en llevar las cuentas contables genera eficiencia en la empresa y un balance financiero que refleja la situación financiera de la empresa, por lo que es necesario que el micro-empresario conozca la contabilidad básica e índices financieros, como los de solvencia, liquidez, entre otros, aunque no sea él quien maneje la Contabilidad, pues es fundamental

tal conocimiento básico. Capacitación en Análisis de la Reforma Tributaria: Las leyes para la aportación al fisco cambian paulatinamente, por lo que es necesario, que el micro-empresario conozca el ambiente tributario en el que se va a desenvolver y no tenga problemas posteriores. Y capacitación en atención al cliente: el cliente es quien decide el triunfo o fracaso de una empresa, por tanto es un ente al que hay que analizarlo, atenderlo con calidad, para lograr la confianza del cliente, la amabilidad, cortesía y agilidad en la atención son básicas. El crédito no mejora la capacidad de administrar del micro-empresario. La presencia de gestión empresarial y de conocimientos básicos de administración, comercialización, financiación, etc., es el medio principal, es decir recurso humano de una empresa al que hay que capacitar y preparar de la mejor manera, para que cualquier actividad económica pueda salir adelante.

Cualquier programa de créditos será exitoso, sí existe un programa de capacitación por parte de todos los entes crediticios.

La Administración Local, es decir los Municipios y Consejos Provinciales a través de la creación de propuestas de Desarrollo Económico, como la implementación de una Agencia de Desarrollo Local Municipal y el asesoramiento en gestión micro-empresarial al igual que la promoción de micro-créditos, juegan un papel importante para el apoyo al sector de la micro-empresa, por lo tanto, es finalidad del Estado en buscar estrategias de desarrollo local y aplicar en todos los municipios del país para conseguir un desarrollo y beneficio, que se traducirá en la generación de micro-empresas y el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes.

BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA, Alberto: Realidad Económica Ecuatoriana, 2005.
- ALAVA, Wilson: Entrevista a Gerente de Cepesiu, año 2006.
- AULESTIA, Hernán: Guía metodológica para la elaboración del plan de tesis, primera edición, Ecuador.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: Información General.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: Estadísticas mensuales del 2002 al 2006.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: Informe semanal del 2 de abril de 2007.
- BID: Estudio sobre la micro-empresa en el Ecuador, El Universo, 13 de septiembre de 2006.
- CEPESIU: La Micro-empresa de los '90 en Ecuador, 2001.
- CODESARROLLO, Cooperativa de Ahorro y Crédito: Estatuto de la Cooperativa Codesarrollo, 2006.
- CODESARROLLO, Cooperativa de Ahorro y Crédito: Productos financieros para el desarrollo, 2006.
- CODESARROLLO, Agencia Colinas del Valle: Información Interna, Enero 2006.
- CORPORACIÓN CONQUITO, Revista Capital: Las micro-finanzas en el país, Revista No.5, Noviembre 2006, Quito, Ecuador.
- CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL: Instructivos.
- CUMBRE DE MICROCRÉDITO: celebrada en Washington D.C, del 2 al 4 de febrero de 1997.
- DÁVALOS, Nelson: Diccionario y Enciclopedia Básica de Administración y Auditoría, 1984, Ed. Centrum.

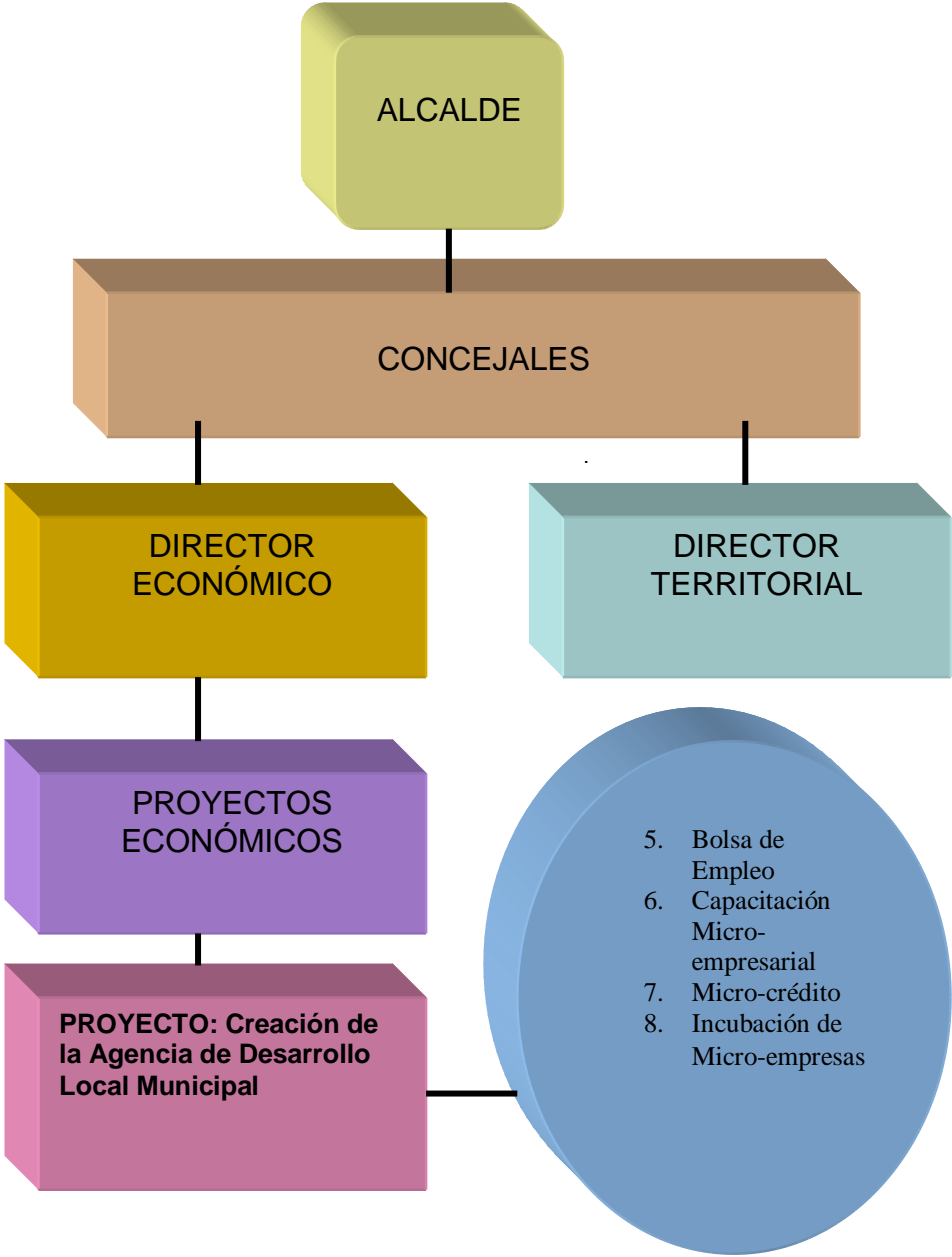
- DOGANA, Fernando: Psicopatología del consumo cotidiano, Buenos Aires, Argentina.
- EGUEZ, Patricio, Presidente de la Cámara de la Pequeña Industria: Foro Bolsa de Valores, noviembre 2004.
- EIGLIER, Pierre y LANGEARD, Eric: El marketing de servicios, primera edición, 1989, Madrid, España.
- EL COMERCIO, periódico: Tasas de empleo y desempleo, 30 de octubre de 2006, página 6.
- EL FINANCIERO, periódico: Publicación de tasas de interés, semana del 2 al 6 de abril de 2007.
- FONVIDA, Cooperativa de Ahorro y Crédito FondVida, Fondo para la Vida: Manual de Políticas y Procedimientos, 2007.
- FUNDACIÓN ALTERNATIVA: Retos para la Industria de las Micro-finanzas en el Ecuador siglo XXI, 2001, Ecuador, seminario CAF.
- GONZÁLEZ VEGA, Claudio, PRADO, Guachalla Fernando y MILLER, Sanabria Tomás: El Reto de las micro-finanzas en América Latina: La Visión Actual, 1997, CAF.
- INEC: Censo de población año 2001.
- JÁCOME, Hugo y CORDOVÉZ Jorge: Micro-finanzas en la Economía Ecuatoriana: Una Alternativa para el Desarrollo, 2003, Ecuador, FLACSO.
- JOHNSON, Gerry y SCHOLSES, Kevan: Dirección estratégica, tercera edición, 1999, Madrid, España.
- JORDÁN, Fausto y ROMÁN Juan: La Situación, tendencias y posibilidades de las micro-empresas, 2004, Fundación Un Sol Mon.
- KOTTLER, Philip: Dirección de Marketing, única edición en castellano, 2004, México.
- LEY DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, 2002.

- MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO: Encuestas de empleo de la Universidad Católica y el Banco Central, 2006.
- MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO: Economía Local y desarrollo humano, Documento de políticas, MDMQ, 2002, Quito, Ecuador.
- MÉNDEZ, Carlos: Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación, 1998, Editorial McGrawHill.
- MINTZBERG, Henry: Safari a la estrategia, 1999, Buenos Aires, Argentina.
- OCÉANO: Diccionario de Finanzas, 2002.
- OIT: Plan para la micro-empresa en el Ecuador, 2001.
- RED FINANCIERA RURAL: Boletines Informativos varios.
- REVISTA GESTIÓN: No.157, julio 2007.
- REVISTA GESTIÓN: Observatorio de la Política Fiscal, Boletín sobre Pobreza e Inequidad, No.155, febrero 2007.
- SANTOS ALVITE, Eduardo: Ecuador, hacia el diseño de una Teoría del Desarrollo Humano, 2001.
- SCHIFFMAN, León G. Y KANUK, Leslie L. : El comportamiento del consumidor, quinta edición, 1997, México.
- SHARON. M., Oster: Análisis moderno de la competitividad, primera edición, 2001, México.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS: Información General.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS: Boletines Informativos, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.
- TORRES, Luís: ¡“Micro-crédito!, ¿Usura o apoyo”?, quinta edición, marzo de 2005, Fundación Avanzar.

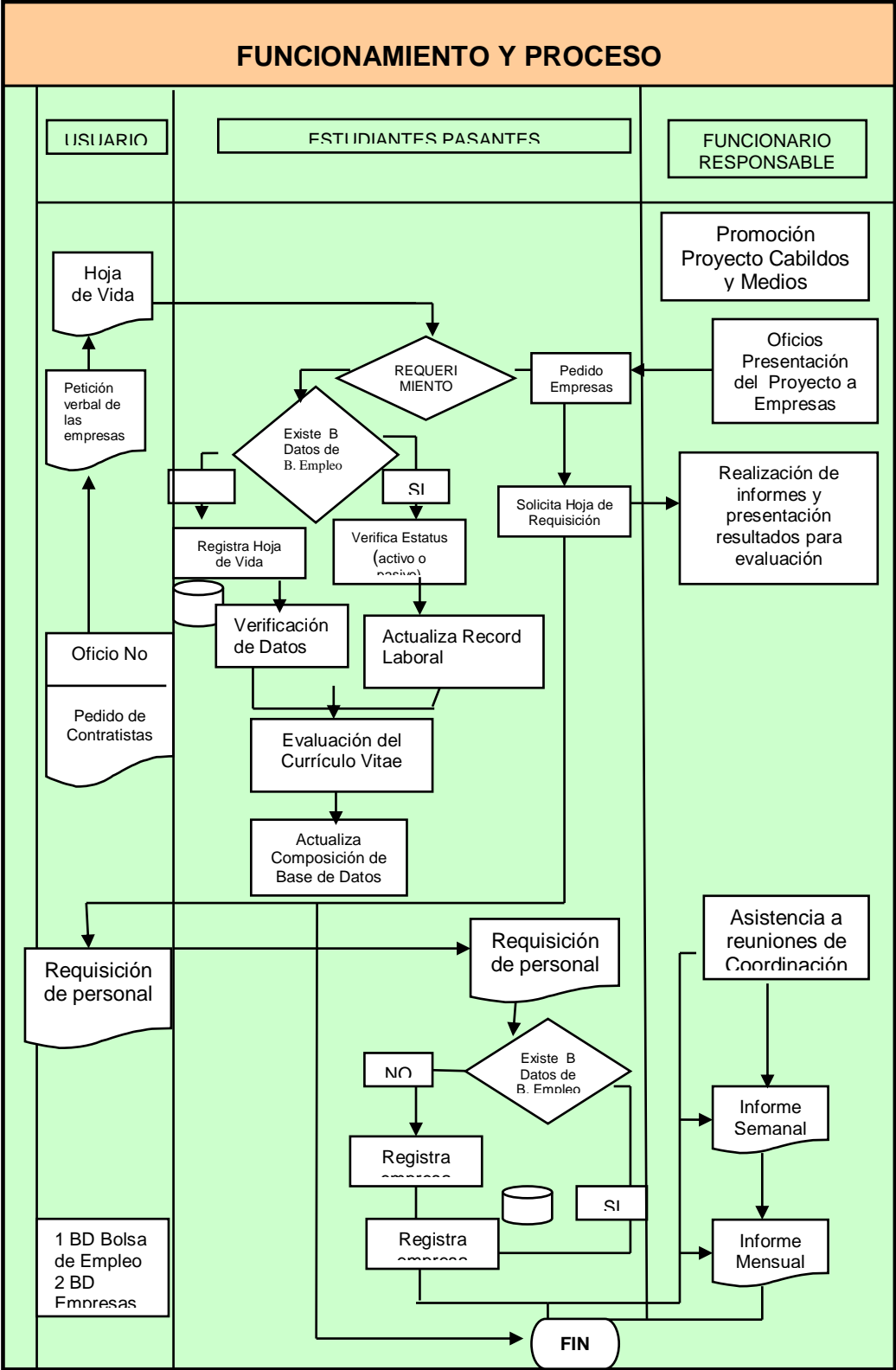
- TORRES, Luis: La micro-empresa en el Ecuador, 2005, Fundación Avanzar, Quito, Ecuador.
- VACA, Javier: Entrevista, Red Financiera Rural, 2006
- WILENSKY, Alberto: Marketing estratégico, sexta edición, 1997, Buenos Aires, Argentina.
- CONSULTAS DE INTERNET:
- www.managet.com
- www.patagon.com
- www.economía.ecuador
- www.bce.fin.ec

ANEXOS

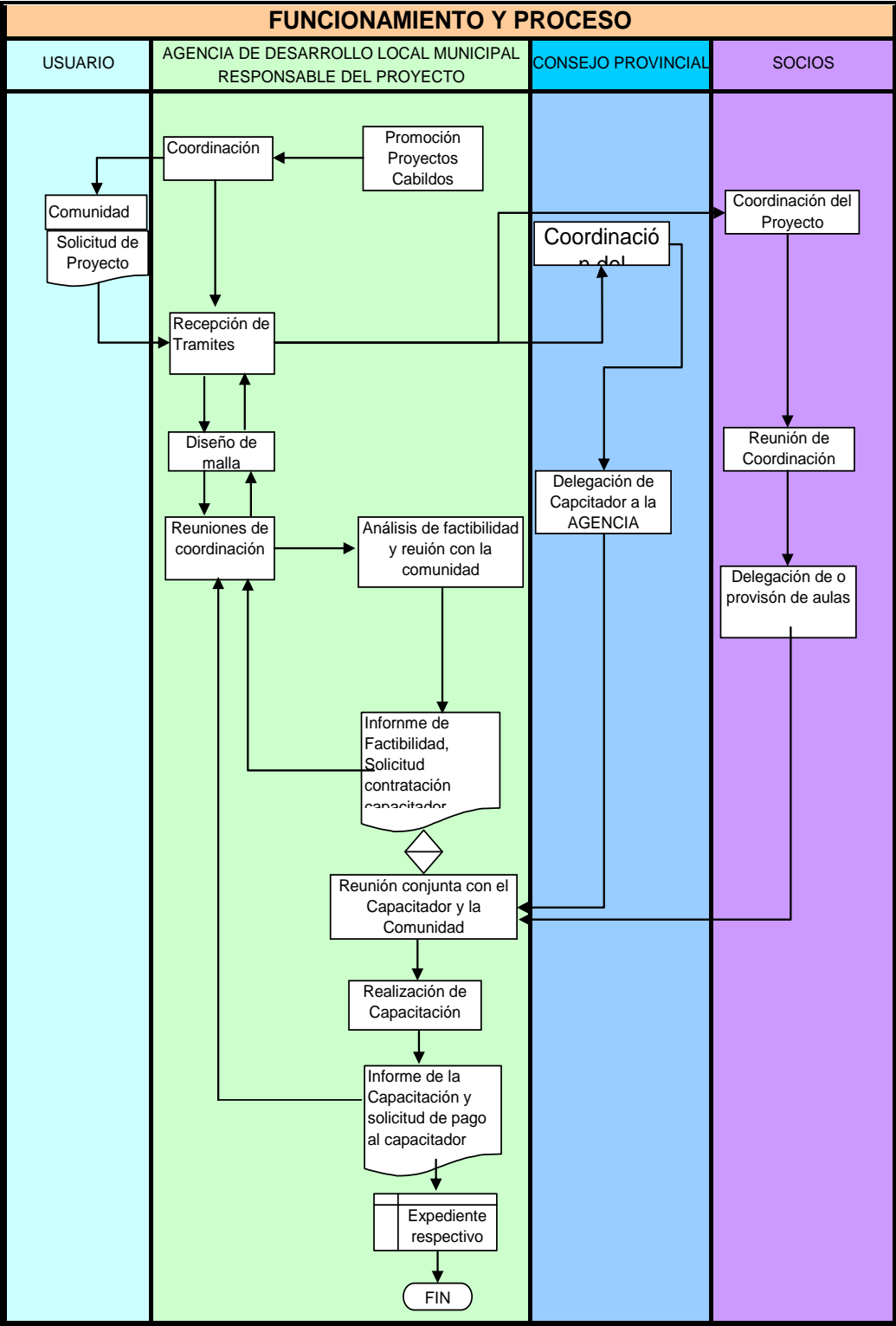
**AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL MUNICIPAL
ORGANIGRAMA FUNCIONAL**



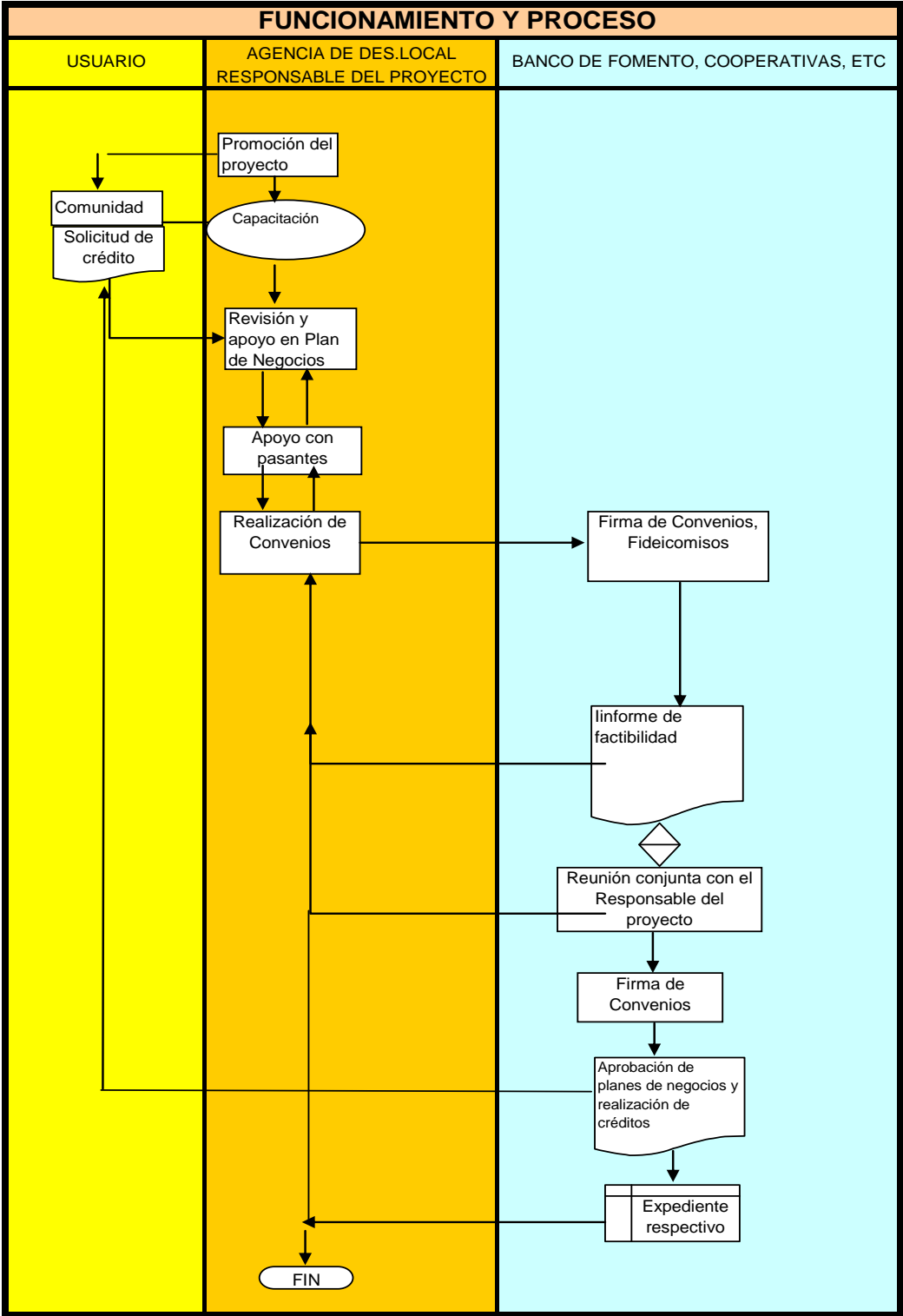
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL
COMPONENTE: BOLSA DE EMPLEO



**AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL
COMPONENTE: CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL**



**AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL
COMPONENTE: CRÉDITO MICROEMPRESARIAL**



AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL COMPONENTE: CRÉDITO MICRO-EMPRESARIAL PLAN DE NEGOCIOS FASE 1	
NOMBRE:	Marco Antonio Perugachi
EDAD:	45 años
DATOS GENERALES	
1.	¿Cuál es el nombre del negocio? Centro de Exposiciones y Comercialización de Muebles Calderón
2.	Describe la idea principal del negocio Contar con un terreno y la infraestructura constructiva donde se expongan y se vendan los muebles que se produce en el taller
3.	¿Cuáles son los objetivos? <ul style="list-style-type: none"> • Contar con un local bien ubicado y propio para la exposición y venta de los muebles que produzco. • Generar un mejor ingreso para la familia en la actividad de venta de los muebles. • Hacer conocer a los moradores de la zona de Calderón y de la ciudad de Quito los muebles que se producen en cada taller. • Evitar la intermediación en la comercialización de los muebles, beneficiando en precios al comprador o cliente. • Promover la actividad artesanal y el conocimiento de los habitantes de la ciudad de Quito y de otras ciudades del país, de que en Calderón está ubicada una asociación de artesanos productores de muebles.
4.	¿Qué tipos de productos/servicios se va a vender y cuáles son sus características principales? <ul style="list-style-type: none"> • Muebles de sala tapizados: se conforman de cuatro piezas para siete personas y una mesa de centro de madera lacado. La madera es de laurel. Tapizado de varios colores.
5.	¿Dónde se ubicará el negocio? El Centro de Exposiciones y Comercialización de Muebles estará ubicado en la Av. Panamericana Norte, Km. 14 entrada al Barrio San Camilo, parroquia de Calderón.
6.	¿Cuál es su plan de recurso humano necesario para poner en marcha el proyecto y sus perspectivas de generación de empleo? <ul style="list-style-type: none"> • Actualmente yo cuento con un taller ubicado en Giovanni Calles y Los Pinos, Parada No.5, en el cual trabajo con 3 operarios y yo, de los cuales una persona es familiares. • El taller en total se compone de 4 personas. • En el momento en que el Centro de Exposiciones y Comercialización de muebles Calderón, esté construido, como yo soy miembro de la Asociación de Artesanos de Muebles de Calderón, la misma que actualmente se encuentra legalizada; mediante asamblea se designará un Administrador del Centro y el correspondiente equipo

- administrativo, que tomará las decisiones sobre el funcionamiento del Centro.
- Sin embargo cada local contará con: 1 administrador del local que es mi hija.

MERCADO

1. ¿A quién va dirigido su producto/servicio? (consumidores)

- Los muebles de sala que vendo están dirigidos a población de clase media, debido a que se cuenta con diferentes clases de modelos: solano, diamante, rubí, princesa y francés. Las personas que más compran son familias de clase media que desean equipar viviendas y oficinas en edades comprendidas de 20 a 50 años.
- **Edad de los consumidores:** de 20 a 50 años
- **Sexo:** indistintamente hombres y mujeres
- **Sector geográfico:** barrios de Quito de la zona de Calderón, Pifo y Cayambe.

2. De sus posibles consumidores ¿cuántos le comprarán el producto/servicio en la semana?

Se cuenta con alrededor de No 10 clientes por semana. Del 100% que visitan el taller el 50% compran los muebles.

3. Tomando en cuenta su capacidad instalada y la demanda de los productos/servicios. ¿Cuánto podría vender a la semana o al mes?

Se puede vender USD4.000 (de 8 a 10 juegos de muebles) a la semana y al mes USD16.000.

4. ¿Cuál es su competencia directa y qué precios maneja?

Producto No.1 Juegos de sala de 4 piezas y mesa de centro DIAMANTE

Competencia	Precio de venta	Características adicionales
Taller del señor Luís Tipán, Giovanni Calles y Vía a Morán Parada No.3	360,00	Las mismas características
Taller del señor Luís Díaz Bellavista de Calderón	400,00	Las mismas características

Producto No.2 Juegos de sala de 4 piezas y mesa de centro FRANCES

Competencia	Precio de venta	Características adicionales
Taller del señor Luís Tipán, Giovanni Calles y Vía a Morán Parada No.3	360,00	Las mismas características
Taller del señor Luís Díaz Bellavista de Calderón	400,00	Las mismas características

Producto No.3 Juegos de sala de 4 piezas y mesa de centro RUBÍ

Competencia	Precio de venta	Características adicionales
Taller del señor Luís Díaz Bellavista de Calderón	400,00	Las mismas características

Producto No.4 Juego de sala de 4 piezas y mesa de centro MINI SOLANO (ES MAS PEQUEÑO QUE LOS OTROS JUEGOS)

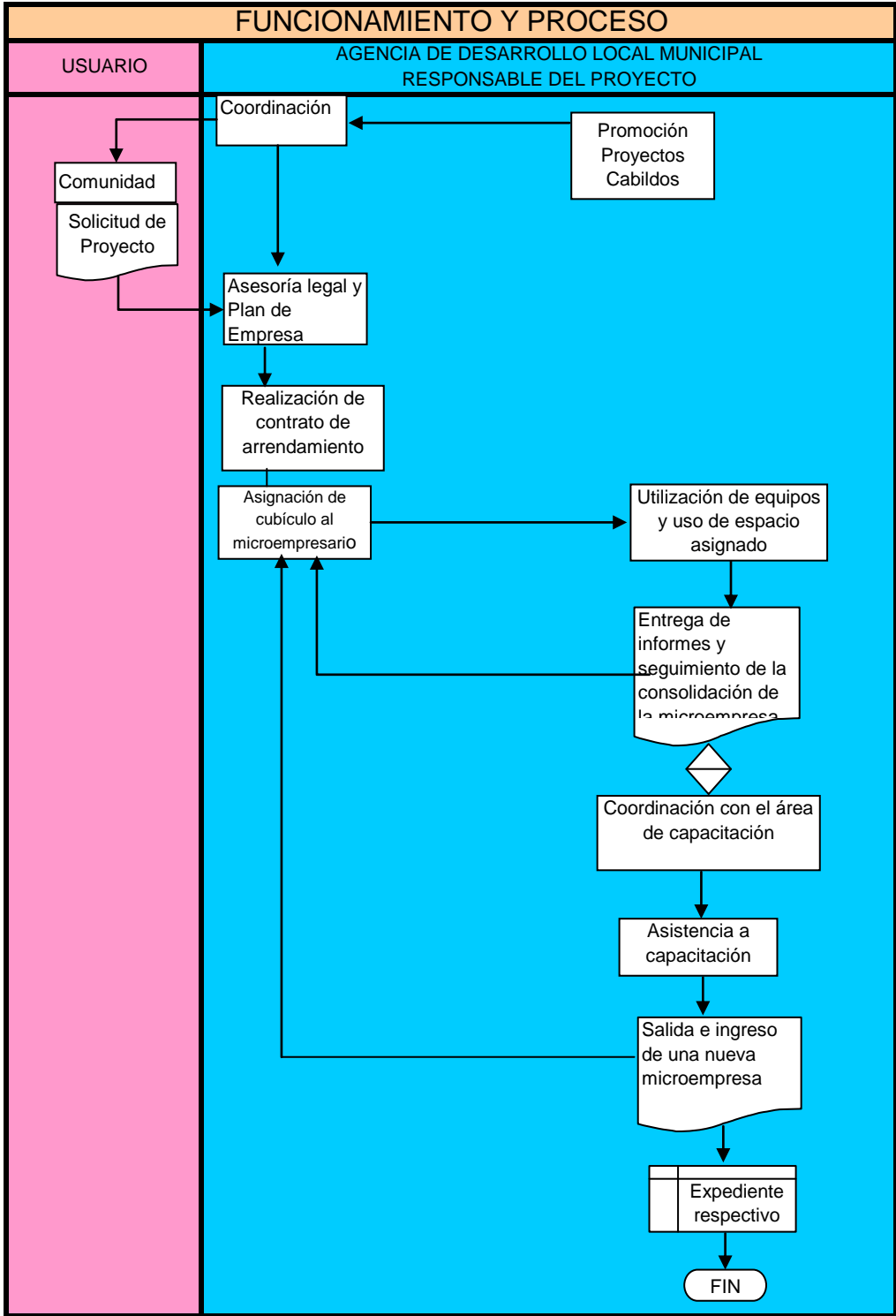
Competencia	Precio de venta	Características adicionales
Taller del señor Luis Tipán, Giovanni Calles y Vía a Morán Parada No.3	260,00	Las mismas características
Taller del señor Luís Díaz Bellavista de Calderón	300,00	Las mismas características

Producto No.5Juegos de sala de 4 piezas y mesa de centro PRINCESA		
Competencia	Precio de venta	Características adicionales
Taller del señor Luís Tipán, Giovanni Calles y Vía a Morán Parada No.3	360,00	Las mismas características
Taller del señor Luís Díaz Bellavista de Calderón	400,00	Las mismas características
Nota: si tiene varios productos/servicios, realice una tabla por cada uno.		
<p>5. ¿Su producto/servicio presenta a lo largo del año cambios importantes en el precio en alguna fecha en especial? Especifique fechas y precios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La venta de muebles de sala se venden mejor en el mes de mayo y diciembre por navidad y en el mes de mayo por el día de la madre. • Los precios no varían durante el año pero si las ventas: se incrementa en los meses descritos el 20% con relación al precio normal. • En el mes de agosto también, por los grados de los estudiantes, pero un 5% más. • En octubre se vende menos por los gastos de los padres en colegios y escuelas. 		
<p>PRODUCCIÓN</p> <p>1. Describa detalladamente la elaboración de su producto o servicio: Compra el armazón en madera de canela, con lo cual empieza a preparar se forra con la esponja y luego con el tapiz. Se da el terminado con las placas y las patas en madera lacada. La mesa es de madera en laurel se compra en crudo y se da terminados.</p> <p>2. ¿Qué material, equipo, maquinaria y herramientas son necesarios para dicha elaboración? Esponja, tapiz, armazón, costales, lienzo, caucho para las ligas, clavos, pega, grapas. Un compresor, pistolas neumáticas, una máquina de coser, tijeras y cuchillos. Martillo, metro.</p> <p>3. ¿Cuál es la materia prima que se utiliza para la elaboración del producto o servicio? Para la elaboración de los muebles de salas e utilizan las siguientes materias primas: armazón, tapiz, la esponja, los costales, lienzo.</p> <p>4. Explique la frecuencia de producción: Semanalmente se producen 10 juegos de sala</p>		

AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL COMPONENTE: CRÉDITO MICRO-EMPRESARIAL PLAN DE NEGOCIOS FASE 2	
CAPITAL DE OPERACIONES	
1. Llène de acuerdo a su actividad. ¿Cuánto cuesta elaborar el producto/servicio en un mes? En general al mes en el taller se realizan los siguientes costos, uniendo todos los productos.	
CAPITAL DE OPERACIONES	
Concepto	Valor mensual
Materia prima	1.0000,00
Pago mano de obra (3 empleados y dueño) (empleados 880 al mes)	1.380,00
Materiales y herramientas	50,00
Depreciaciones de maquinaria (valor la maquinaria al 10%/12)	100,00
Arriendo	0,00
Otros	15,00
Subtotal de costos	1.1545,00
Concepto	Valor
Más gastos administrativos (luz, agua, teléfono)	40,00
Más gastos comerciales (préstamos)	0,00
Más transporte	500,00
Subtotal de gastos	540,00
COSTO DE PRODUCCIÓN	
Para obtener el costo de producción debe realizar el cálculo siguiente:	
COSTO DE PRODUCCION = Subtotal de costos + Subtotal de gastos	12.085,00
Para obtener el Costo de Producción unitario debe dividir	
CPU= COSTO DE PRODUCCION MENSUAL /UNIDADES PRODUCIDAS	302,13
2. Llène el cuadro de acuerdo a su actividad:	
ACTIVOS FIJOS	Valor
Maquinaria: el compresor, máquina de coser, pistolas neumáticas	2.100,00
Equipos:	0,00
Terrenos: (para el negocio)	3.000,00
Vehículos del negocio: una camión	20.000,00
Herramientas: serruchos, cortadora, tijeras, martillo, cuchillo	50,00
Mobiliario:	0,00
Local (Centro Comercial) PENDIENTE	
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	25.150,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN:	
Honorarios notario	0,00
Gastos de registro	0,00
Otros cuotas a la Asociación	0,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	0,00
3. Definición del precio de venta:	
PVP= Total de costo de producción + Margen de utilidad	Valor
PVP= Total de costo de producción + Margen de utilidad	398,81
<ul style="list-style-type: none"> • Para determinar el margen de utilidad tiene que revisar el cuadro de su competencia y precios • Un margen a partir del 30% es aceptable. Tome en cuenta que el mercado es muy sensible a los precios, prefiere precios bajos • Un margen pequeño pero seguro, ayuda al crecimiento progresivo de su negocio 	
4. Ingresos Mensuales	
IM = Precio de venta x Cantidad vendida por mes	Valor
IM = Precio de venta x Cantidad vendida por mes	15.952,20

FLUJO DE CAJA																
AÑO 1																
MESES	0	1	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
INGRESOS																
Precio Unitario				399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	4.786
Ventas por unidad				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ventas en USD\$				15.952	16.271	16.597	16.929	17.267	17.613	17.965	18.324	18.691	19.064	19.446	19.835	213.952
Otros Ingresos (subproductos- desechos)				40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Total Ingresos				16.391	16.710	17.035	17.367	17.706	18.051	18.404	18.763	19.129	19.503	19.884	20.273	219.218
EGRESOS																
Inversión inicial (ACTIVOS FIJOS)	25.150															Total
Materia Prima		0	0	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.009	10.018	10.027	10.036	10.045	10.054	120.189
Mano de Obra				1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	1.380	16.560
Materiales y Herramientas				50	51	51	52	52	53	53	54	54	55	55	56	634
Depreciación Máquinaria				100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Arriendo- pago de condominio		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.400
Subtotal Costos				11.630	11.631	11.631	11.632	11.632	11.633	11.642	11.652	11.661	11.671	11.680	11.690	139.783
Gastos Administrativos			40	40	41	42	42	43	44	45	46	47	48	49	50	576
Gastos Comerciales-pago credito				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de transporte				500	510	520	531	541	552	563	574	586	598	609	622	6.706
Subtotal de Gastos				540	551	562	573	585	596	608	620	633	645	658	671	7.243
TOTAL EGRESOS				12.170	12.181	12.193	12.205	12.217	12.229	12.250	12.272	12.294	12.316	12.339	12.361	147.026
Ingresos - egresos				4.221	4.529	4.843	5.163	5.489	5.823	6.153	6.491	6.835	7.187	7.546	7.912	72.192
Total	-25.150			-20.929	-16.400	-11.558	-6.395	-905	4.917	11.071	17.562	24.397	31.584	39.130	47.042	
El flujo de caja sirve para ver cual es su ganancia si los primeros meses son negativos no se preocupe																

**AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL
COMPONENTE: CRÉDITO MICROEMPRESARIAL**



PLAN DE TESIS

PLAN DE TESIS

1. TEMA: EL CRÉDITO BANCARIO PARA LA MICRO-EMPRESA

2. ANTECEDENTES

"El Ecuador finaliza el siglo XX con la peor crisis financiera y monetaria, que nos dejó sin moneda y que confiscó los ahorros de la mayoría de ecuatorianos."³⁴

"La crisis del sistema financiero, desde 1998 ha removido las bases del sistema, presenta un esquema de inseguridad bancaria, gran cantidad de bancos privados fueron asumidos por la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD) y luego de un largo proceso, casi todos cerraron, los principales: Filanbanco, Previsora, Progreso, Préstamos, Continental, Finagro, Bancomex, Azuay, Crédito y Tungurahua. La falta de control por parte de la Superintendencia de Bancos y el manejo irregular que se hizo de los fondos por parte de los dueños de los bancos, llevó a la quiebra de muchas de esas instituciones o, en otros casos, a la necesidad de ser absorbidas por otras entidades.

Operó el llamado salvataje bancario (para lo cual el Banco Central del Ecuador acudió a la emisión inorgánica de dinero y a la contratación de nueva deuda externa) que en la práctica significó la estatización de la banca, dado que el Estado se hizo cargo de las mayores instituciones privadas del sistema financiero nacional que habían cerrado sus puertas.

³⁴ SANTOS ALVITE ,Eduardo. "Ecuador, hacia el diseño de una Teoría del Desarrollo Humano" 2001.

Claro en estos casos, cuando se trata de “socializar pérdidas” entonces si se llama al Estado; éste, para estos casos, resulta ser bueno...”³⁵

La convulsión económica, financiera y social llevó al Presidente de la República a adoptar el sistema de la dolarización de la economía. En la práctica, la dolarización implica al país la imposibilidad de manejar su política monetaria y cambiaria.

Depende hoy no solo del mercado norteamericano sino que también de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América, en cuanto a que las variaciones en política monetaria de ese país tienen un impacto mucho más frontal en la economía del Ecuador.

Como resultado de todo esto, en el 2001 el Ecuador se desarrolló en un ambiente de intranquilidad y alta desconfianza. En el año 2002 existe recuperación del sistema financiero y en el 2003 se expide la Codificación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, aprobada por el Congreso Nacional vigente desde el mismo año que regula al sistema financiero en el Ecuador. Indica que son instituciones financieras privadas los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se caracterizan principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.

³⁵ ACOSTA, Alberto. Cita. Realidad Económica Ecuatoriana, 2005.

El cuerpo legal señala que la Superintendencia autorizará a las instituciones del sistema financiero privado, sujetas a esta Ley, la adopción y registro de cualquier denominación que crean conveniente, que no pertenezca a otra institución y que no se preste a confusiones. En su denominación las instituciones del sistema financiero harán constar su calidad de "banco" o "sociedad financiera" o "corporaciones de inversión y desarrollo".

Además indica que para la realización de nuevas operaciones o servicios financieros, las instituciones requerirán autorización de la Superintendencia, indicando las características de las mismas. Una vez recibida esta información, la Superintendencia deberá solicitar informe al Directorio del Banco Central del Ecuador. Estas operaciones o servicios podrán ser suspendidos de oficio o a petición del Directorio del Banco Central del Ecuador, cuando impliquen desviaciones al marco propio de las actividades financieras o por razones de política monetaria y crediticia. En los últimos años a partir del 2001 hemos sido testigos de un cambio vertiginoso en la actitud de la banca y el crecimiento del crédito para la micro-empresa. Visiones anteriores de subsidio al crédito han cambiado por la voracidad de la usura.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Las dificultades de acceso a los servicios financieros en países en vías de desarrollo, que son una consecuencia directa del grado de informalidad de las actividades económicas y del nivel de pobreza de la mayor parte de la población que habita en los estratos de bajos ingresos,

han impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo de las micro-finanzas.

El diseño de las diferentes metodologías crediticias, adoptadas para resolver los problemas centrales de las transacciones micro-financieras, tienen su origen en las deficiencias de la información. Las condiciones y procedimientos del acreedor para otorgar, administrar y recuperar el préstamo deben ser aceptados y cumplidos por el deudor para obtener el crédito. Los costos asociados a los pasos que el deudor debe seguir para cumplir con los requisitos, lo que se traduce en costos operativos.

Los costos operativos son diferentes para los distintos tipos de acreedores, y están en función a la complejidad de su sistema de entrega de créditos (tanto por el lado del deudor como del acreedor). Dado que estos costos son independientes del tamaño del monto de préstamo, representan una proporción mayor del monto recibido mientras más pequeño sea este. Es el caso del micro-empresario, quien al ser muy sensible a la magnitud de estos costos elige sus fuentes de crédito dependiendo de los bajos costos de transacciones, de la conveniencia y la oportunidad y no del nivel de las tasas de interés cobradas.

Los créditos para la micro-empresa nacieron en los alrededores de la década de los ochenta bajo el auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo, dirigidos a los países subdesarrollados. Nuestros pueblos fueron la motivación para iniciar el programa, con fuerte subsidio y a cargo del sector público, a través del Banco Central del Ecuador, Banco Nacional de Fomento y de la Corporación Financiera Nacional.

Experimentos desastrosos y programas ineficientes han sido el común denominador de los programas del sector público.

La intervención del sector privado comenzó con cautela y hasta con oposición, frente a lo cual algunas ONGs tomaron la posta con sus propios recursos y de organismos internacionales. Los resultados positivos en sus carteras y el crecimiento de las ONGs o Fundaciones con la oferta de créditos micro-empresariales para programas rurales, abrió paso a otras instituciones semejantes para que desarrollaran la misma actividad.

La Fundación Alternativa fue la semilla para la creación del Banco Solidario, que está especializada en el micro-crédito. Con el auspicio de múltiples organismos internacionales se ha puesto a la cabeza del resto de instituciones.

Banco del Pichincha con Credifé y la Sociedad Financiera Ecuatorial, desde enero de 2005 convertido esta última en banco Procrédit, crecen paulatinamente en las micro-finanzas.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito como FondVida, Codesarrollo, etc., despiertan a la actividad de las micro-finanzas, no obstante haber trabajado desde siempre con el sector micro-empresarial.

“Las micro-finanzas constituyen una herramienta positiva para el desarrollo del país, pero siempre y cuando sea administrada por gente honrada y solidaria. Hay necesidad de urgentes rectificaciones. Necesitamos de gente honrada y no de vulgares atracadores de los fondos públicos y privados.”³⁶

³⁶ TORRES, Luis, “Microcrédito, usura o apoyo?”, Fundación Avanzar, página No.2, 2005

Muchos organismos europeos están presentes y supuestamente apoyan el desarrollo del país. La pregunta es: ¿Será ayuda para el país traer euros al 2% de interés y venderlo en el Ecuador al 57%, como lo hace Procrédit?. El sector micro-empresarial no quiere que le subsidien los créditos, sino que se les preste a la tasa de interés legal que determina el Banco Central del Ecuador.

3.2 Formulación del Problema

En las instituciones financieras los créditos micro-empresariales se caracterizan por ser concesionados en su mayoría a la misma tasa que los créditos corrientes; sin embargo la diferencia entre ellos son los montos, plazos y las garantías. Contadas son las instituciones crediticias que otorgan créditos para iniciar una micro-empresa, la mayor parte de los créditos son direccionados a quien ya tiene un negocio. Las garantías son generalmente la maquinaria, equipos o materia prima con las que ya cuenta el micro-empresario. Con relación a los montos, la entidad financiera generalmente inicia con montos pequeños para no arriesgar su capital y paulatinamente va incrementando el monto concedido. Por lo tanto, se plantea el investigar las características del sistema financiero del país en la concesión de los créditos para la micro-empresa y si estos créditos apoyan al micro-empresario.

3.3 Sistematización del problema

El Sistema Financiero del país está otorgando créditos a los micro-empresarios, como se puede apreciar en el cuadro No.1, el problema a investigar es el definir: cuáles son estas entidades, montos, tasas,

beneficiarios y finalidad de estos créditos, fue beneficioso o no, tomando como muestra tres instituciones.

Cuadro No.1
NÚMERO DE CREDITOS EN MICRO-FINANZAS DEL SISTEMA FINANCIERO
NUMERO DE OPERACIONES

TIPO DE INSTITUCIÓN	2000	2001	2002	2003	2004	2005
BANCOS PRIVADOS	73.441	73.551	78.946	84.095	237.951	238.427
COOPERATIVAS	28.391	29.001	31.005	32.964	70.013	70.041
SOCIEDADES FINANCIERAS	5.245	5.246	6.856	13.824	54.757	55.086
MUTUALISTAS Y BANCOS DEL ESTADO	226	250	289	422	0	0
SUMAN	107.303	108.048	117.096	131.305	362.721	363.553

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Sandra Cisneros

4. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Esta investigación se justifica en la medida que más de diez bancos o instituciones financieras del país están destinando su cartera al sector micro-empresarial y en la medida que las fuentes de trabajo en instituciones públicas y privadas son cada vez más escasas, lo que ha hecho a los habitantes del país buscar alternativas de subsistencia, como son la generación de micro-empresas.

Esta investigación permitirá conocer los montos, tasas, grupos e instituciones financieras que otorgan créditos micro-empresariales, presentará información actualizada y análisis de los mismos para establecer si ha sido un apoyo o no este tipo de créditos para el micro-empresario emprendedor. Permitirá analizar si el crédito micro-empresarial ha generado nuevas micro-empresas en el país y ha mejorado el nivel de vida del micro-empresario. Si ha permitido generar nuevas fuentes de trabajo y en si mejorar el aparato productivo del país.

El sistema bancario otorga créditos individuales para clientes que tienen pequeños activos en sus negocios y no son elegibles para la banca tradicional; al tener un proceso óptimo de concesión de créditos a la micro-empresa se otorgaría nuevas oportunidades a micro-empresarios y oportunidades en el desarrollo social, en el crecimiento económico y mejorar el bienestar de la población del país.

5. OBJETIVOS

Objetivo General

Efectuar un diagnóstico de las instituciones financieras del país que otorgan créditos dirigidos a la micro-empresa con la finalidad de establecer si estos créditos realmente han apoyado o perjudicado al sector micro-empresarial del país.

Objetivos Específicos

- Establecer una información consolidada de bancos, cooperativas y otras instituciones financieras que están realizando micro-créditos.
- Analizar los costos financieros de los créditos concedidos tomando como muestra tres instituciones financieras para establecer el beneficio real para los micro-empresarios.
- Investigar los montos concedidos a través de los créditos para la micro-empresa en los últimos cinco años y cuánto significan con relación al total concedido dirigido a otras actividades económicas.
- Establecer conclusiones si los créditos dirigidos para la micro-empresa han sido positivos o negativos.

6. HIPÓTESIS

Hipótesis General

1. En los últimos cinco años cada vez más instituciones financieras destinan los créditos al sector micro-empresarial a tasas de interés legales; sin embargo existen otras que superan muchas veces las tasas de Interés máximas establecidas por el Banco Central del Ecuador, perjudicando al micro-empresario.

Hipótesis Específicas y Particulares

1. El desempleo creciente ha hecho que los habitantes del país busquen nuevas alternativas de subsistencia, como son la generación de micro-empresas.
2. En los últimos cinco años en las instituciones financieras a investigar se han concedido mayor número de créditos dirigidos al sector micro-empresarial.

7.1 VARIABLES

7.1.1 Variables Independientes

- Créditos dirigidos sector micro-empresarial
- Desempleo creciente

- Instituciones Financieras que conceden micro-créditos
- Beneficiarios directos e indirectos
- Tasas permitidas por el Banco Central

7.1.2 Variables dependientes

- Número de micro-créditos concedidos y tasas de Interés y plazos
- Tasas de desempleo anual
- Detalle de instituciones financieras
- Sistema de calificación a los beneficiarios o clientes
- Tasas máximas y mínimas publicadas

8 MARCO REFERENCIAL

“A lo largo de toda la evolución del riesgo crediticio y desde sus inicios el concepto de análisis y criterios utilizados han sido los siguientes: Desde principios de 1930 la herramienta clave de análisis ha sido el balance. A principios de 1952, se cambiaron al análisis de los estados de resultados, lo que más importaban eran las utilidades de la empresa. Desde 1952 hasta nuestros tiempos el criterio utilizado ha sido el flujo de caja. Se otorga un crédito si un cliente genera suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.”³⁷

“Hasta el momento, el desarrollo de la micro-empresa en Ecuador se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una

³⁷ Finanzas. OCEANO.2002

pluralidad de actores. Sin embargo, a pesar que la demanda por servicios de apoyo y desarrollo, crece a medida que la micro-empresa expande su importancia en la economía del país, los programas para la promoción del sector adolecen de problemas de concepción, implementación y ejecución.

Esta responsabilidad afecta tanto a las instituciones públicas como a las privadas, cooperación internacional y gremiales involucradas en el desarrollo del sector.”³⁸

“Más del 60% de la población económicamente activa del Ecuador, está conformada por personas naturales y jurídicas que con su trabajo productivo contribuyen al desarrollo del país, pero que se encuentran en segmentos socioeconómicos con dificultad de acceso al sistema financiero tradicional, se agrupan en los segmentos de micro-empresas urbana, micro-empresa rural y pequeña empresa, por lo que se crea la necesidad de aplicar una metodología de mayor cercanía al cliente, para el acceso al crédito.”³⁹

Para tal fin, se considera fundamental definir qué se entiende por: “Micro-crédito”, así como identificar y describir las diferentes tecnologías de oferta de micro-crédito empleadas, analizar los niveles de costos administrativos de las instituciones del sistema financiero, entre otros.

³⁸ OIT. Plan para la micro-empresa en el Ecuador. 2001.

³⁹ www.economía.ecuador

9. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para cumplir con los objetivos y determinar las hipótesis en el presente estudio se utilizará el **método deductivo** de investigación, es decir el proceso del conocimiento que se inicia con la observación de fenómenos generales con el propósito de señalar las verdades particulares.

Este método se utilizará especialmente cuando se identifique el comportamiento en los últimos años de todo el sistema financiero y se lo relacione con los créditos micro-empresariales.

También se utilizará el **método inductivo**, que indica que “de hechos particulares se llega a conclusiones generales. Este método está relacionado con la experimentación, es decir las experiencias vividas de un fenómeno pueden integrarse a la teoría, la cual los acepta o los rechaza.”⁴⁰

El método inductivo se utilizará en la investigación particular de las entidades crediticias y sus tipos de créditos, montos, etc.

Entre las técnicas aplicadas se utilizarán la observación y la entrevista a funcionarios/as de las diferentes instituciones crediticias.

⁴⁰ AULESTIA, Hernán. Guía metodológica para la elaboración del plan de tesis. Primera edición, pág.7.