



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA: INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA

**Estudio del impacto de las entidades crediticias micro-financieras en
la economía local de la ciudad de Quito.**

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA

Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Econ. Gustavo Moncayo
DIRECTOR

Econ. Oswaldo Miño
CODIRECTOR

Sangolquí, 2013

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
FINANZAS Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Orejuela Medina Geovanna Alexandra.

DECLARO QUE:

El proyecto de grado de dominado **“Estudio del impacto de las entidades crediticias micro-financieras en la economía local de la ciudad de Quito”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando los derechos intelectuales de terceros con forme a la citas que constan el pie de las paginas corresponde, cuyas fuentes de se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 21 de Marzo de 2013.

Geovanna Alexandra Orejuela Medina

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
FINANZAS Y AUDITORÍA
CERTIFICADO

Econ. Gustavo Moncayo y Econ. Oswaldo Miño

CERTIFICAN

Que el Trabajo titulado **“ESTUDIO DEL IMPACTO DE LAS ENTIDADES CREDITICIAS MICRO-FINANCIERAS EN LA ECONOMÍA LOCAL DE LA CIUDAD DE QUITO”** ,realizado por OREJUELA MEDINA GEOVANNA ALEXANDRA, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que la investigación se realizó de forma correcta, ya que fue evaluada y verificada recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a OREJUELA MEDINA GEOVANNA ALEXANDRA que lo entregue a Econ. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 21 de Marzo de 2013.

Econ. Gustavo Moncayo
DIRECTOR

Econ. Oswaldo Miño
CODIRECTOR

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
FINANZAS Y AUDITORÍA**

AUTORIZACIÓN

Yo, Orejuela Medina Geovanna Alexandra.

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **“ESTUDIO DEL IMPACTO DE LAS ENTIDADES CREDITICIAS MICRO-FINANCIERAS EN LA ECONOMÍA LOCAL DE LA CIUDAD DE QUITO”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 21 de Marzo de 2013

Geovanna Alexandra Orejuela Medina

DEDICATORIA.

El presente trabajo está especialmente dedicado a Dios porque me dio la vida, y ha guiado mi camino para llegar a culminar mi carrera profesional.

A mi madre, por ser el pilar más importante de mi formación, por demostrarme siempre su cariño, apoyo incondicional, lealtad, y enseñarme que los logros se construyen a base de esfuerzo y sacrificio.

A mi padre, que ha sido una guía en el camino de las adversidades, y con esfuerzo y sacrificio ha hecho que llegue a culminar mis estudios.

Y a todos quienes con su amor y esfuerzo hicieron que culminara una meta más.

Geovanna Alexandra Orejuela Medina.

AGRADECIMIENTOS

Mi sincero agradecimiento:

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerle a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A mi Universidad, profesores quienes durante toda la carrera estuvieron aportando conocimientos y ánimo para que hoy yo logre mi sueño de ser una profesional.

A mi Director, Econ. Gustavo Moncayo, por su interés, paciencia y ayuda en el desarrollo de esta tesis y sobre todo por transmitirme sus conocimientos

A mi Codirector, Econ. Oswaldo Miño, quien fue la persona que dedicó su tiempo y conocimientos para dirigir esta tesis.

Geovanna Alexandra Orejuela Medina

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis fue orientada a estudiar el impacto que tiene las entidades crediticias micro-financieras en la economía local, donde se realizó un trabajo previo de diagnóstico situacional del micro financiamiento donde se detectó que existe una alta demanda de instituciones financieras que brindan este servicio y como el mercado necesita implementar alternativas de crecimiento, apertura y una mayor cobertura buscando la dinamización de la economía local.

El microcrédito será la parte esencial del microfinanciamiento por el margen financiero de bajo costo y la accesibilidad de pagos, logrando a través de este procedimiento incrementar su demanda y transferir equitativamente sus ingresos a las personas que necesitan dichos recursos para implementar, crear y mejorar su microempresa.

El crecimiento futuro y de desarrollo de las microfinanzas dependerá de los mecanismos e innovación de nuevos programas para llegar a los mercados sub-atendidos, aprovechar las oportunidades y mejorar sus estilos de vida.

Capítulo 1

El capítulo uno se refiere a la fundamentación teórica y al desarrollo sistemático de las ideas, conceptos y teorías que permitirán argumentar la investigación y el enfoque que tendrán los resultados.

Capítulo 2

El capítulo dos denominado Diagnostico situacional fue utilizado como herramienta para analizar e identificar las necesidades, las condiciones y prioridades que actualmente tiene el mercado micro financiero con el objetivo de aprovechar las oportunidades de este mercado e innovarlo.

Capítulo 3

En el capítulo tres se realizó la investigación de campo, explicando la metodología utilizada para recopilar información, además se presenta la población, objetivos y las razones de selección de la muestra. Finalmente el levantamiento de la información obtenida por encuestas y el análisis de la base de datos.

Capítulo 4

Se estableció la propuesta de un manual para la aplicación del microcrédito dentro del crecimiento micro empresarial para que las empresas ecuatorianas busquen otras oportunidades de préstamos en las instituciones formales.

Capítulo 5

Se estableció como último capítulo, conclusiones y recomendaciones para saber cómo ha ayudado esta investigación a conocer todo sobre el microcrédito y de cómo ayuda al crecimiento de las microempresas.

EXECUTIVE SUMMARY

The present thesis was oriented to study the impact that microfinances credit entities have in the local economy, where was performed a previous work of diagnosis of the situation of microfinance where was detected that exist a high demand of financial institutions that offer this service and as the market needs to implement alternatives of growth and opening, a higher coverage searching the dynamization of local economy.

The microcredit will be the essential part of microfinance by the financial margin of low cost and the accessibility of payments, achieving through this procedure to increase its demand and to transfer equitably its income to the people that need this resources to implement , to create and to improve its microenterprise.

The future growth and the development of the microfinance will depend of the mechanisms and the innovation of new programs to reach to the served sub markets and to take the opportunities and to improve their lifestyles.

Chapter One

Chapter one is referred to the theoretical foundation and the systematic development of ideas, concepts and theories that will allow to argue the research and the focusing that will have the results.

Chapter Two

Chapter two called situational analysis was used like tool to analyze and to identify the necessities, terms and priorities that actually the microfinance market has in order to take the opportunities of this market and innovate it.

Chapter Three

In chapter three was performed the field research, explaining the methodology used to collect information, also is showed the population, objectives and selection's reasons of the sample.

Finally the uprising of the information obtained by surveys and analysis of the database.

Chapter Four

Was established the proposal of a manual for the application of microcredit within of growth microenterprise to Ecuadorians companies seek other opportunities of loans in formal institutions.

Chapter Five

Was established like last chapter , conclusions and recommendations to know as it has helped to this research to know all about microcredit and how to help to growth of microenterprises.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	xi
CAPÍTULO I.....	1
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	1
1.1 Las Microfinanzas.....	1
1.1.1 Definición de Microfinanzas.....	2
1.1.2 Alcance de las Instituciones Microfinancieras.....	4
1.1.2 Características de las Microfinanzas.....	5
1.1.3 Instituciones Microfinancieras.....	7
1.1.4 El impacto de las Microfinanzas.....	14
1.1.5 Riesgos de las entidades Microfinancieras.....	15
1.1.6 Ventajas y desventajas de las Microfinanzas.....	16
1.1.6 Las Microfinanzas en el futuro.....	17
1.1.6 Crecimiento de las Microfinanzas.....	21
1.2 Microcrédito.....	22
1.2.1 Definición de microcrédito.....	22
1.2.2 Objetivo del Microcrédito.....	24
1.2.2 Alcance del Microcrédito.....	24
1.2.3 Características de un Microcrédito.....	25
1.2.3 Tipología del Microcrédito.....	29
1.2.4 Beneficios de un Microcrédito.....	32
1.2.5 Ventajas y desventajas de un microcrédito.....	33
1.2.6 Etapas del proceso de Microcrédito.....	36
1.2.7 Efectos de un microcrédito en la economía de un País.....	39
1.2.8 Destino de los microcréditos.....	41
1.2.9 Identificación de los usuarios de los Microcréditos.....	42
1.3 Plan del Buen Vivir (y su relación con las Microfinanzas).....	42
1.4 El Microcrédito en América Latina.....	44
CAPITULO II.....	64
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL SECTOR.....	64
2.1 Antecedentes del Microcrédito en el Ecuador.....	64
2.2 Características del sector de Microcréditos del Ecuador.....	65
2.3 Situación de la Banca Pública en el Sistema Financiero Nacional.....	67
2.4 Situación de la Banca Privada en el Sistema Financiero Nacional.....	84
2.5 Identificación Instituciones emisoras de Microcréditos en el Ecuador.....	96

2.6. Ventajas y desventajas de los microcréditos en el país.....	98
2.7 Análisis del FODA.....	99
CAPITULO III.....	101
INVESTIGACIÓN DE CAMPO	101
3.1 Población y muestra.....	101
3.2 Diseño del cuestionario.....	103
3.3 Tabulación y análisis de resultados.....	103
3.4 Conclusiones de la investigación de campo.....	118
CAPITULO IV.....	120
PROPUESTA.....	120
MANUAL PARA LA APLICACIÓN DEL MICROCRÉDITO EN EL CRECIMIENTO MICROEMPRESARIAL.....	120
4.1 Principales problemas y necesidades de las microempresas.....	120
4.2 Modelos tradicionales de microcrédito	122
4.3 Políticas, requisitos y condiciones para otorgar Microcrédito	127
4.4 Actividades no Aceptadas ó no Financiables.....	130
4.5 Entidades Microfinancieras.....	131
4.6 Medidas para fortalecer una microempresa	139
CAPITULO V.....	141
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	141
Conclusiones	141
Recomendaciones	142
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	144
ANEXOS	144
Microcrédito y de consumo, los que más crecen	¡Error! Marcador no definido.
Ecuador amplía acceso al microcrédito con ayuda del BID ..	¡Error! Marcador no definido.

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Instituciones de microfinanzas y el microcrédito	32
Ilustración 2. Etapas del proceso de microcrédito	37
Ilustración 3. Tasa de crecimiento durante el período 2010-2011	66
Ilustración 4. Tasa de crecimiento durante el periodo 2010-2011	67
Ilustración 5. Cartera Bruta durante el periodo 2005-2011.....	69
Ilustración 6. Créditos destinados a la cartera de microempresa	71
Ilustración 7. Provisiones de Cartera durante el periodo 2005-2011	73
Ilustración 8. Provisiones de Cartera durante el periodo 2005-2011 de microempresas	75
Ilustración 9. Morosidad durante el periodo 2005-2011	77
Ilustración 10. Morosidad durante el periodo 2005-2011 Microempresas	79
Ilustración 11. Cartera Improductiva Bruta durante el periodo 2005-2011	81
Ilustración 12. Cartera Improductiva bruta durante el periodo 2005-2011 microempresas..	83
Ilustración 13. Tasa de crecimiento mensual de la cartera bruta	85
Ilustración 14. Tasa de crecimiento mensual de la cartera bruta de las Microempresas.....	87
Ilustración 15. Morosidad en la banca privada durante 2005-2011	89
Ilustración 16. Morosidad en la banca privada durante 2005-2011 para microempresas	91
Ilustración 17. Monto de la cartera improductiva durante el periodo 2005-2011	93
Ilustración 18. Monto de la cartera improductiva durante el periodo 2005-2011 para microempresa.....	95
Ilustración 19. Entidades prestadoras de Crédito.....	104
Ilustración 20. Tipo de negocio.....	105
Ilustración 21. Edad de los encuestados.....	106
Ilustración 22. Género.....	107
Ilustración 23. Frecuencia de créditos obtenidos	108
Ilustración 24. Tiempo de los microcréditos.....	109
Ilustración 25. Monto del microcrédito recibido	110
Ilustración 26. Entidades prestadoras de crédito.....	111

Ilustración 27. Tipo de crédito	112
Ilustración 28. Requerimientos de los microcréditos	113
Ilustración 29. Beneficios obtenidos en el negocio.....	114
Ilustración 30. Incremento de ingresos a partir del microcrédito.....	115
Ilustración 31. Niveles de ingresos 2011	117
Ilustración 32. Aporte de la entidad microfinanciera en el bienestar económico y familiar	118

Índice de tablas

Tabla 1. Características de las microfinanzas	5
Tabla 2. Características del microcrédito frente al crédito convencional.	28
Tabla 3 Indicadores de Colombia	46
Tabla 4 Indicadores de Chile	50
Tabla 5 Indicadores de Bolivia	52
Tabla 6 Indicadores de México.....	55
Tabla 7 Indicadores de Venezuela	57
Tabla 8 Indicadores de Argentina	60
Tabla 9. Identificación Instituciones emisoras de microcréditos en el Ecuador	97
Tabla 10. Análisis FODA	100
Tabla 11. Entidades prestadoras de Crédito.....	103
Tabla 12. Tipo de negocio	104
Tabla 13. Edad de los encuestados.....	105
Tabla 14. Género.....	106
Tabla 15. Frecuencia de créditos obtenidos	107
Tabla 16. Tiempo de los microcréditos.....	109
Tabla 17. Monto del microcrédito recibido	110
Tabla 18. Entidades prestadoras de crédito.....	111
Tabla 19. Tipo de crédito	112
Tabla 20. Requerimientos de los microcréditos.....	113
Tabla 21. Beneficios obtenidos en el negocio.....	114
Tabla 22. Incremento de ingresos a partir del microcrédito.....	115
Tabla 23. Niveles de ingresos 2011	117
Tabla 24. Aporte de la entidad microfinanciera en el bienestar económico y familiar.....	118
Tabla 25. Metodologías tradicionales de microcrédito	123

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Las Microfinanzas

Según (Vereda, 2001) “los microcréditos y microfinanzas surgieron cuando determinadas personas, con creencias en el ser humano y con voluntad de ayuda fueron capaces de prestar pequeñas cantidades de dinero a los pobres que no tenían tierras, ni propiedades, ni salarios, pero tenían la fuerza vital para salir de la miseria con dignidad, creándose su propio trabajo”.

No existen datos exactos de quienes fueron las personas que desarrollaron las microfinanzas por primera vez de forma continua y generalizada, pero se conoce que las microfinanzas surgieron a finales de los años 60 y principios de los 70, de mano de dos hombres en diferentes lugares del planeta. Por su parte el profesor Muhammad Yunus, economista de la Universidad de Chittagong en Bangladesh; quien después de haber vivido la hambruna del 1974 en su país, Bangladesh, inició su actividad local de ayudar a los más pobres.

Su primer préstamo, fue en 1976, en el pueblo de Jobra, el profesor Yunus vio que algunas mujeres de Jobra fabricaban muebles de bambú y que tomaban préstamos para poder comprar el bambú, con el resultado de que todos sus beneficios desaparecían. Prestó el equivalente a casi 20€ de su bolsillo a 47 mujeres y así nace el movimiento moderno de las microfinanzas (Álvarez, 2010).

A partir de aquel préstamo, estos crecieron, obligando al profesor Yunus a crear el Banco Grameen basado en la premisa de otorgar préstamos enfocados a personas más pobres con tasa de interés razonable y sin exigir ningún tipo de garantía. Años después, el profesor Yunus, ya conocido como el banquero de los pobres, y su Banco Grameen ganaron el Premio Nobel de la Paz.

De otra parte, un idealista estudiante de derecho llamado Joseph Blatchford fundó ACCIÓN International con un número reducido de voluntarios. Joseph Blatchford comenzó su actividad de ayuda y respaldo a gente pobre de Venezuela, propagándose su ayuda a Brasil, Perú, Colombia y Bolivia.

Viendo como el microcrédito se desarrolló muy bien en la India y Venezuela, este dio un giro a nivel mundial; los países subdesarrollados empezaron a ver la manera de poder seguir este ejemplo, especialmente los latinoamericanos. Es así como el microcrédito llega a Ecuador, y está creciendo de manera extraordinaria hasta el día de hoy.

En las últimas dos décadas, la micro financiación ha sido considerada un importante instrumento para luchar contra la pobreza, ya que al facilitar el acceso de los hogares menos favorecidos a servicios financieros formales, puede contribuir a mejorar sus condiciones de vida y promover así el desarrollo económico.

1.1.1 Definición de Microfinanzas

Las microfinanzas se pueden definir como la provisión de diversos servicios financieros (préstamos, ahorros o transferencias de recursos), destinados a los

hogares de bajos ingresos o a pequeños negocios donde su administración se encuentra bajo una persona o grupo de personas emprendedoras, que han logrado mejorar su calidad de vida por medio de la autogestión (Tobar, 2008).

Otra definición es la que realiza Gulli (1999), al respecto menciona:

Las microfinanzas “ es un mecanismo financiero corporativo que ofrece nuevos productos a los mercados financieros formales, como bancos regulados y bolsas de valores, para hacer frente a los problemas de racionamiento de crédito que aplican estas instituciones a grandes segmentos de la población, especialmente a sectores de bajos ingresos o geográficamente distantes” (Gulli, 1999)

Según (Alpizar & Gonzalez, 2006) se definen las microfinanzas como “la oferta de una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de tecnologías de crédito innovadoras y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sostenible.

Por tanto se puede concluir diciendo que las microfinanzas hacen referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica.

Generalmente las microfinanzas se dirige a segmentos poblacionales de: bajos ingresos, pequeños y medianos empresarios, personas que habitan en áreas

marginadas y otros grupos que desarrollan diversas actividades, generalmente inmersas dentro del sector informal (ASIES, 2010).

De este modo el objetivo final de las microfinanzas es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de escasos recursos. Según el objetivo descrito, en la actividad microfinanciera se requieren servicios complementarios como donaciones y subsidios a fin de disponer de fondos para los créditos, todo ello, junto con una gama completa de operaciones de ahorro y crédito que formalicen una nueva forma de entender los servicios financieros.

La importancia de las microfinanzas radica en que la misma ayuda a reducir la pobreza de ciertos sectores a través del acceso a programas de microcrédito. Además, las microfinanzas promueven el desarrollo de microempresas, y de esta forma procuran contribuir a la generación de mayores ingresos, mayores fuentes de empleo y volver más dinámico el sector informal, contribuyendo de esta forma al desarrollo económico del país (González, Prado, & Miller, 2002).

1.1.2 Alcance de las Instituciones Microfinancieras

A pesar de la expansión mundial del microfinancieras, una enorme cantidad de personas de bajos recursos continúa sin tener acceso a los servicios financieros básicos. Esta expansión fundamentalmente ha alcanzado a las familias del medio urbano y a las microempresas con flujos de ingresos regulares.

Los sistemas y procedimientos simples de las instituciones financieras son a menudo esenciales para aumentar el alcance a los medios rurales.

1.1.2 Características de las Microfinanzas

A continuación se presenta una tabla donde se resume las características generales de las microfinanzas en relación con las finanzas formales.

Tabla 1. Características de las microfinanzas

ÁMBITO	FINANZAS TRADICIONALES	MICROFINANZAS
Propiedad y formas de administración	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficio maximizado por accionistas institucionales o individuales. • Creación de la entidad mediante cesión de una institución regulada ya existente. • Organización centralizada con sucursales en ciudades. 	<p>Los accionistas son principalmente instituciones sin fines de lucro.</p> <p>Creación de la entidad por conversión de ONGs O FORMACIÓN DE NUEVA ENTIDAD.</p> <p>Conjunto de pequeñas unidades descentralizadas en áreas con infraestructura débil.</p>
Características del cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Multitud de grandes y medianas empresas, así como empleados asalariados y dispersos geográficamente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresarios con reducidos ingresos y con empresas familiares en desarrollo, muy rudimentarias y sin documentación de tipo formal. Se localizan en

		zonas geográficas específicas.
Características del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Menos préstamos. • Préstamos de gran tamaño y cuantía. • Préstamos garantizados. • Vencimiento a largo plazo. • Morosidad estable. • Bajos tipos de intereses. 	<ul style="list-style-type: none"> • Más préstamos. • Préstamos de reducido tamaño o cuantía. • Préstamos no garantizados. • Vencimiento a corto plazo. • Morosidad volátil. • Altos tipos de intereses.
Metodología crediticia	<ul style="list-style-type: none"> • Basada en garantías. • Gran documentación al respecto. • Menor coeficiente de mano de obra. • El servicio de pago de los créditos suele atenderse mensual, trimestral o anual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Basadas en la reputación. • Escasa documentación al respecto. • Mayor coeficiente de mano de obra • El servicio de pago de los créditos suele atenderse con pagos semanales o bimensuales.

Fuente: Consulmax Consulting Group. Progreso económico y social en América Latina. Informe 2011.

Analizando la tabla, se puede distinguir diferencias respecto a la propiedad y a la forma de administración de las finanzas tradicionales y las microfinanzas. La estructura de propiedad de las instituciones especializadas en el microcrédito es claramente diferente de las instituciones financieras convencionales. Las entidades

de las finanzas corporativas tienen accionistas institucionales que poseen una mentalidad comercial y pretenden que la entidad maximice el beneficio.

Por otra parte, disponen de importantes reservas financieras que aportan un margen de capital en situaciones de crisis. Sin embargo, los propietarios mayoritarios de las instituciones de microfinanzas son las ONGs y no dan prioridad a los objetivos de tipo económico, tales como la maximización del beneficio sino que persiguen fines principalmente sociales.

1.1.3 Instituciones Microfinancieras

El término instituciones de microfinanzas (IMF) se refiere en particular a los organismos que se han creado específicamente para conceder créditos y prestar otros servicios financieros a clientes con bajos ingresos.

Las instituciones de microfinanzas son entidades cuyo objetivo principal es conseguir que personas y microempresarios de escasos recursos se habitúen en el uso y manejo del dinero y a la vez en el acceso a los servicios financieros que les permitan emprender un negocio para posteriormente obtener una rentabilidad del mismo.

De acuerdo a (Lacalle, 2002), existe una serie de características o rasgos comunes de las IMFs, en comparación con las instituciones financieras tradicionales.

- a. **Enfoque hacia personas de escasos recursos.** Característica principal en todas las entidades microfinancieras, pues el objetivo es el de reducir los

niveles de pobreza de los sectores en vías de desarrollo, mejorando y atendiendo las necesidades existentes.

- b. **Conocimiento del mercado que atienden.** Las IMFs deben conocer detalladamente las necesidades, preferencias y limitaciones de los clientes a fin de satisfacerlos. Han de saber que los principales motivos por los cuales las personas solicitan un crédito son: iniciar una microempresa para obtener ingresos, satisfacer todas las necesidades de tipo familiar y social y responder en los momentos de crisis más acentuados.

Fruto del conocimiento las IMFs comprenderán las limitaciones de los clientes y es por ello que los créditos se conceden bajo condiciones de:

- Préstamo sin garantías colaterales
- Transacciones simples y sencillas debido al analfabetismo de la población.
- Lugar de transacción cercano a los hogares o donde se desarrollan los negocios
- Procedimientos ágiles y flexibles de evaluación del crédito.

- c. **Evaluación del riesgo.** Las entidades microfinancieras evalúan el riesgo crediticio de conceder un préstamo a un determinado cliente.

- d. **Reducción de los costos.** Uno de los objetivos de las entidades de microcrédito es la reducción del costo. Hay que tener en cuenta que la estructura administrativa de estas instituciones es de gran simplicidad. El

objetivo de la reducción del costo administrativo se plantea intentando que sean proporcionales al reducido tamaño de los préstamos.

- e. **Autosuficiencia financiera.** Característica que hace que la entidad sea viable a mediano y largo plazo. Al respecto (Lacalle, 2002) manifiesta: una institución es financieramente autosuficiente cuando, a través de sus ingresos, cubre no solo los costos de funcionamiento, sino también todos los costos financieros de capital. Por tanto una operación de crédito es autosuficiente en términos financieros cuando cubre los costos de operación, el costo de los fondos, las provisiones para incobrables, y el costo de la inflación. Si además se quiere asegurar el crecimiento futuro de la institución, será necesario también incluir un margen que asegure dicho crecimiento. Todo ellos, en ocasiones, llevará a la imposición de tipos de intereses superiores a los del mercado.

- f. **Escala.** Se refiere al tamaño que las IMFs han de tener para llegar cada vez a un número mayor de prestatarios interesados en la creación de un pequeño negocio. Esta característica cobra especial importancia dado el elevado número de microempresarios que no tienen acceso a los servicios financieros que ofrecen las entidades financieras formales.

- g. **Importancia del ahorro.** El ahorro constituye uno de los aspectos más importantes en la formalización de las IMFs, dado que es necesaria la prestación de servicios relacionados con el ahorro para lograr un crecimiento realmente acelerado (Berry, 2003).

Clasificación

Las IMFs se pueden clasificar en dos grupos. Por una parte se encuentran las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) y por otra las instituciones financieras, pudiendo ser estas bien entidades especializadas en microcréditos o en bancos comerciales.

1. Organizaciones no Gubernamentales

Son entidades sin fines de lucro especializadas en el microcrédito y establecidas con el único propósito de proporcionar servicios de microfinanzas. Su principal característica que las identifica es la gestión y la utilización del microcrédito como herramienta para hacer accesible el capital financiero a las personas más pobres (Conde, 2002).

Por su parte (Zabala Matulic, 1994), señala que las ONGs son organizaciones de carácter social, independientes y autónomas, jurídicamente fundadas y que actúan sin finalidad de lucro. Su acción se orienta hacia la cooperación al desarrollo y hacia la búsqueda de acuerdos de ayudas entre gobiernos con el objetivo de provocar la solidaridad y promover el desarrollo en los pueblos y sociedades del Tercer Mundo. Su acción busca la canalización de recursos públicos y privados para llevar a cabo proyectos de desarrollo autónomos en los países subdesarrollados. Esta acción se complementa con actividades de sensibilización y educación para el desarrollo y con actividades de presión política entre los gobiernos y los organismos.

De acuerdo con (Lacalle, 2002), las características principales que presentan las ONGs son:

- Son asociaciones sin fines de lucro
- Pueden formalizarse jurídicamente como asociaciones o como fundaciones
- Su principal finalidad es la compensación social y la promoción económica.
- No están sujetas a la gestión financiera del Estado ni a la regulación de entidades financieras formales.
- No generan ni distribuyen beneficios, pero si pueden realizar transacciones comerciales.
- Pueden conceder préstamos a sus beneficiarios como cualquier entidad particular.
- Carecen de capital de riesgo y su capital patrimonial está formado por: donaciones, pequeños depósitos subordinados de los socios, inversiones de organizaciones sin fines de lucro y organismos internacionales, pequeñas inversiones de particulares con fines sociales, etc.

Destaca los puntos fuertes y puntos débiles de la actividad microfinanciera de las ONGs. Como puntos fuertes se destaca:

- Son las precursoras de las metodologías microfinancieras de mayor éxito en el mundo.
- Son organizaciones que se encuentran muy cercanas a la población, por lo que sus proyectos se adecúan a las necesidades de la población

y tienen un efecto inmediato, dada la inexistencia de intermediarios burocráticos.

- Tiene mayor alcance sobre la población más pobre debido a la concesión de préstamos de reducida cuantía.
- Especialización en un determinado sector de la población.

Por su parte, entre los puntos débiles que presenta las actividades microfinancieras de las ONGs se encuentran:

- No son organizaciones con un objetivo destacado de crecimiento.
- Programas meramente asistenciales, sin ningún otro tipo de expectativas.
- Ausencia de una estructura de propiedad claramente definida.
- Limitación a la hora de captar ahorros del público.

2. Instituciones Financieras

Son entidades especializadas y orientadas al microcrédito. Pueden adoptar formas de cooperativas de crédito o constituirse como instituciones filiales de un banco comercial. Se debe mencionar que aunque los bancos comerciales no estén especializados en el microcrédito son instituciones que están perfectamente capacitadas para desempeñar cualquier labor en el ámbito de las microfinanzas.

Este tipo de instituciones financieras armonizan objetivos financieros con objetivos de tipo social, aunque su misión principal es el acceso a los servicios financieros de la mayor parte de la población de escasos recursos.

Al igual que las ONGs, las instituciones financieras también presentan puntos fuertes y débiles en su actividad microfinanciera. Como puntos fuertes se puede mencionar:

- Incremento de las posibilidades de crecimiento que lleva consigo la transformación de ONG hacia una institución financiera formalizada.
- Pueden acceder a los mercados financieros y captar ahorros del público.

Por su parte los puntos débiles que presentan las instituciones financieras son:

- Regulación de las autoridades financieras competentes, por lo que debe mantener ciertos niveles de exigencia en base a muchos factores financieros que tratan de estabilizar el sistema financiero.
- Riesgo de desaparición del carácter social de la organización, dependiendo de la estructura de propiedad de la organización y los valores de los socios.

3. Cooperativas de ahorro y crédito

(Lacalle, 2002) define a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como instituciones financieras cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.

Este tipo de cooperativas se rigen bajo ciertos principios y acuerdos de cooperación y por otra parte, son entidades de depósito que proporcionan servicios financieros de ahorro y crédito.

Entre los puntos fuertes de su actividad microfinanciera se pueden destacar:

- Son entidades financiadas por el ahorro de los socios, por lo tanto no dependen de subvenciones ni subsidios externos.
- Los recursos para créditos son aplicados internamente en la cooperativa
- Relación estrecha de la cooperativa de crédito con los clientes, disponiendo de información muy precisa de los mismos.
- La elección de los miembros de las cooperativas se realiza mediante la consideración de vínculos comunes, hecho que hace que se reduzca el riesgo crediticio.
- Estas entidades cooperan y se ayudan entre ellas.

Como puntos débiles se puede mencionar:

- Hay cierta tendencia a cerrar el grupo de propietarios, con lo que se produce un estancamiento en el crecimiento.
- Son muy tradicionales en la forma de operar y muy reservados a la hora de captar financiación.

1.1.4 El impacto de las Microfinanzas

(Romanichocce & Gianni, 2002), ofrece una explicación de por qué debería esperarse un impacto determinado de las microfinanzas y el microcrédito en particular. Habla de la “Cadena de Impacto” que describe de la siguiente manera:

“Estos servicios microfinancieros llevan al cliente a modificar sus actividades micro empresariales lo cual lo lleva a aumentar/disminuir los ingresos de la microempresa. El cambio en los ingresos de la microempresa produce cambios en el

ingreso del hogar el cual lleva a una mayor/menor seguridad económica en el hogar. El nivel modificado de seguir economía en el hogar lleva a cambios en los niveles educativos y de habilidades, y en las oportunidades económicas y sociales”.

Por ende el impacto de las microfinanzas pretende medir los cambios de las instituciones financieras y sus operaciones incorporando las nociones de sustentabilidad, que están poseen al brindar el servicio. Cabe mencionar que dicho impacto depende de las variables tanto externas como internas, que se ven reflejadas en el impacto social aumentar los ingresos que mejoran la calidad de vida de las familias. Otro, sobre el medio microempresarial, porque a él están especialmente dirigidas, para fomentar nuevas microempresas o para mejorar las que ya existen. Y el impacto en los mercados financieros, porque aumenta la oferta de productos y servicios financieros y expande el mercado de las entidades financieras.

1.1.5 Riesgos de las entidades Microfinancieras

Las actividades financieras sólidas basadas en las mejores prácticas juegan un rol decisivo al proporcionar a los pobres el acceso a los servicios financieros a través de instituciones sostenibles. Sin embargo, presentan riesgos, como:

- Algunas IMFs están dirigidas a un segmento de la población que no tiene acceso a oportunidades de negocios debido a la falta de mercados, insumos y demanda.
- Muchas IMFs nunca alcanzan la escala mínima ni la eficiencia necesaria para cubrir costos.

- Muchas IMFs se enfrentan a la inexistencia de marcos de políticas de apoyo, así como a desafíos físicos sociales y económicos desalentadores.
- Algunas IMFs no logran manejar sus fondos de manera suficientemente adecuada para satisfacer necesidad futuras de efectivo y, como resultado, enfrentan problemas de liquidez.
- Otras no desarrollan los sistemas de manejo financiero ni las destrezas necesarias para una operación exitosa.
- La repetición de modelos exitosos en ocasiones ha demostrado ser difícil debido a diferencias en contextos sociales y a la falta de adaptación (Ledgerwood, 2000).

1.1.6 Ventajas y desventajas de las Microfinanzas

La dimensión de las micro finanzas se enmarca en el sistema formal e informal entendiéndose como formal a la oferta de servicios financieros que se destacan al ofertar programas microfinancieros adaptándolos a las necesidades, mientras que los mercados informales logran una cercanía más amplia con menores exigencias de garantía y documentos dentro de estos mercados encontramos a los familiares y prestamista. A continuación se detalla aspectos relevantes para su uso:

Ventajas sector formal:

- Confiabilidad y estabilidad institucional.
- Tendencia a la eficiencia y profesionalismo en las operaciones
- Disponibilidad de fondos.

- Tipos de interés en general más bajos que el sector informal (muy variable según la institución microfinanciera de que se trate).

Ventaja sector informal

- Préstamos sin necesidades de garantías inmuebles.
- Cercanía y conocimiento del cliente físicamente y culturalmente.
- Procedimientos sencillos y rápidos.
- Adaptación de montos y plazos a clientes de escasos recursos (Gutierrez, 2009).

1.1.6 Las Microfinanzas en el futuro

El alto incremento de empresas microfinancieras han puesto de manifiesto cual es su rol y como forman parte de la economía de un país, al ayudar a dinamizar la economía, la pobreza, y factores externos es por eso que se pueden enmarcan en los siguientes aspectos base:

1) Sostenibilidad

Es como las instituciones microfinancieras manejan el criterio de sostenibilidad de someterse en el mercado con resultados de rentabilidad, evitando convertirse en instituciones dependientes de donaciones u otros ingresos convirtiendo su ciclo de vida incierto.

Para (Biacciatto, 2002), “El concepto de sostenibilidad se refiere a la posibilidad que los resultados obtenidos puedan continuar en el tiempo y que programas e instituciones puedan mantenerse mediante sus propias fuerzas. Es sinónimo de independencia y responsabilidad, porque los actores que la alcanzan

pueden avanzar en el desarrollo de su comunidad sin tener que recibir continuamente ayuda externa.”

Para mantener la sostenibilidad, las Instituciones de microfinanzas usaran un marco regulatorio transparente, y deberán estar supervisadas por un Ente de Control que vigile sus operaciones protegiendo los interés económicos de sus clientes, y optimizando su dinero de manera competitiva.

Otro parámetro que debe alcanzar la sostenibilidad es la cobertura de costos de transacción, al cubrir todos sus gastos administrativos, costos de operación, cargos financieros, y adicionalmente obtendrá una ganancia aumentando su capital de trabajo, satisfaciendo las necesidades de sus clientes con mayor apertura de servicios.

2) Cobertura

La cobertura es específicamente alcanzar al grupo objetivo, el segmento al cual se dirigen enfocando sus metas en llegar al mayor número de clientes posibles, caso contrario el impacto sería negativo al no cubrir con la demanda y perderían su objetivo de ayudar a las personas de escasos recursos que quieren emprender en sus negocios.

Dentro de este proceso de cambio, las ONG's juegan un papel importante en los programas dedicados a las microfinanzas, hay que considerar que los obstáculos de crecimiento son la expansión y de los recursos.

Esta falta de dinero se da por la falta de marcos regulatorios para las Instituciones de Microfinanzas, obstaculizando así las posibilidades de captar depósitos del público como una alternativa eficiente de fondeo que permita extender su cobertura hacia sectores no atendidos.

3) Focalización

La focalización es como las microfinanzas cumplen sus objetivos de otorgar financiamiento a los sectores más pobres, y el enfoque sus políticas financieras y ofrecer sus servicios a este sector únicamente.

Uno de los problemas de focalización es el sector crediticio informal, por que aprovecha las necesidades del mercado y actúa como prestamista y crea el papel de microfinancista adquiriendo deudas excesivas y mayor endeudamiento por la cobertura de dinero excesivo y por los plazos e intereses inestables al crear un círculo vicioso.

La focalización de las Instituciones de Microfinanzas debe alcanzar un mayor impacto en el ámbito social y disminuir el mercado informal, que conlleva a aumentar las condiciones de pobreza de las personas.

Sin lugar a duda los criterios señalados anteriormente deben cumplir el objetivo al buscar nuevas oportunidades de mercado financiero atrayendo al mayor número de clientes que buscan obtener un microcrédito y generar fuentes de empleo y la dinamización de la economía.

4) Garantías

Los riesgos y los problemas de información y los costos, hasta un cierto grado, se pueden reducir por el uso de las garantías. Las garantías tienen dos importantes funciones: actúan como un dispositivo de análisis para reducir el impago intencional sobre los préstamos y reducen el riesgo del préstamo sumando una fuente más de reembolso.

Debido a los costos y riesgos involucrados en la liquidación de la garantía, los prestamistas tienden a requerir garantías con un valor de 1,5 a 2 con relación a la cantidad del préstamo. El pedido de garantías tiene un efecto negativo en las poblaciones pobres porque tienden a limitar los préstamos a las personas más ricas.

5) Tasas de interés

La tasa de interés afecta directamente a los costos financieros de los préstamos para las pequeñas empresas y por lo tanto la viabilidad de las inversiones. Las altas tasas de interés tienen un considerable impacto en la rentabilidad, Si se aplican las tasas de interés a préstamos mayores con períodos de madurez más prolongados, los costos de financiación resultantes pueden exceder la rentabilidad de las oportunidades de inversión a término. Por otra parte, los préstamos a plazos más prolongados tienen la ventaja fundamental de distribuir los pagos de amortización en un período más largo, lo cual los hace más accesibles.

6) Riesgos crediticios

Los riesgos crediticios normalmente se avalúan creando un perfil del cliente que incluya registros de anteriores operaciones, rango de experiencia, activos existentes y mano de obra. El riesgo crediticio es normalmente más alto cuando la institución microfinanciera no ha tenido experiencia con un cliente; en tal caso los nuevos prestatarios reciben préstamos más pequeños con períodos de reembolso más breves.

En cambio, los prestatarios con un registro de una buena amortización pueden recibir gradualmente mayores cantidades por períodos más prolongados. Los pagos frecuentes en cuotas pequeñas son un instrumento potente para que el prestamista y el prestatario mantengan contacto controlando, de tal modo, este riesgo aunque aumenten los costos por transacción. Si el reembolso se basa en el flujo de caja

proyectado por la inversión, la supervisión debería garantizar que el préstamo otorgado se use para el fin enunciado en el contrato de préstamo (Valero, 2011).

1.1.6 Crecimiento de las Microfinanzas

- Su objetivo es llegar a las poblaciones de escasos recursos.
- La promesa de la sostenibilidad financiera.
- Desarrollo del sistema financiero alternativo.
- Contribución de las microfinanzas para fortalecer y expandir los sistemas financieros formales existentes.
- Disponibilidad de mejores productos financieros como resultados de la experiencia e innovación.
- Número creciente de historias de éxito.

Permitiendo crear un sentido a las tendencias y posibilidades del crecimiento microfinanciero y aportar a la difusión de una nueva estructura microfinanciera sólida y accesible (Ferrand, 2005).

Claves del éxito para las Microfinanzas

- Obtener el compromiso de la alta gerencia con las microfinanzas, como una línea de negocio importante y rentable para las instituciones financieras, para promover los cambios necesarios en la cultura institucional y las inversiones necesarias para impulsar la economía.
- Conocer profundamente al cliente y sector de mercado que permita el desarrollo de productos especializados que correspondan a las

necesidades de los clientes y el manejo adecuado de los riesgos pertinentes al sector.

- Diseñar y adaptar los productos y servicios y una tecnología micro-crediticia adecuada y flexible, basadas en las relaciones directas con los clientes.
- Diseñar y adaptar productos y servicios oportunos que respondan a las realidades de los empresarios de bajos ingresos.
- Desarrollar personal y procesos micro-crediticios adecuados y flexibles con metodología de evaluación y controles permanentes permitiendo así ofertar paquetes de productos financieros.

1.2 Microcrédito

El microcrédito se ha convertido en una de las herramientas más populares en los últimos años para impulsar la microempresa y los negocios familiares. A continuación se describen algunas definiciones de microcrédito.

1.2.1 Definición de microcrédito

(Villamarín, 2012) define a los microcréditos como “Créditos de pequeño monto, con plazos cortos y medianos, sin garantías reales, otorgado en forma individual o a través de grupos, con documentación sustentatoria, de servicios o comerciales, pagaderos con el flujo operativo de las ventas de dichas actividades, adecuadamente comprobada.”

En palabras de (Fernández, 2003) El microcrédito se define como “todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de

prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

Una definición más sencilla es la que realiza (Román, 2005) quienes manifiestan que el microcrédito no es más que otorgar pequeños préstamos a personas de bajos recursos económicos, es decir, personas excluidas de los canales o sistemas financieros tradicionales.

Como puede apreciarse, todas las definiciones recogidas de la literatura especializada contienen una serie de elementos comunes relativos a las características que definen la función económica y social del microcrédito.

El microcrédito se diferencia significativamente de los préstamos comerciales dado que el tamaño de los créditos es inferior y su plazo de vencimiento es a muy corto plazo. Los microcréditos se basan más en la reputación que en las garantías económicas.

Los microcréditos son importantes porque permite reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros y como consecuencia permite alcanzar mejores condiciones de vida para los más pobres de la sociedad. El objetivo final es hacer llegar el dinero, en condiciones favorables a pequeños y medianos empresarios de los sectores sociales más desfavorecidos.

Las personas de escasos recursos pueden solicitar un microcrédito o un pequeño préstamo por los siguientes motivos:

- Crear un pequeño negocio en el caso de que el cliente no disponga de uno propio.
- Financiar actividades propias de la microempresa, es decir, la financiación de materias primas para la elaboración de productos terminados.
- Realizar pequeñas inversiones de activos fijos.
- Reparaciones o mejoras de la vivienda familiar.
- Atender los costos procedentes de ciertas obligaciones que pueden suceder en el seno familiar.
- Hacer frente a situaciones adversas extraordinarias, por ejemplo cualquier tipo de catástrofe natural.

1.2.2 Objetivo del Microcrédito

- Disminuir la pobreza, al implementar microempresas que ayuden a generar fuentes de empleo y contribuyan a mejorar los ingresos familiares.
- Lograr el crecimiento económico al estimular al sector privado en invertir y promover en los empresarios nuevas alternativas empresariales.

1.2.2 Alcance del Microcrédito

Hoy en día los analistas concuerdan en que las políticas macroeconómicas que permitan el crecimiento económico con baja inflación son necesarias para combatir la pobreza, pero se le da mayor importancia al papel de las variables endógenas, particularmente el capital humano, haciendo especial énfasis en el

incremento de la productividad de los pobres. Al mismo tiempo se aceptan las políticas que favorecen los mercados, pero combinadas con la intervención del Estado para proveer servicios tales como educación y salud a los pobres. El objetivo es lograr crecimiento económico con equidad. Por esto se le da mucho énfasis a la educación que, según un estudio del Banco Mundial sobre pobreza y distribución del ingreso en América Latina, tiene la mayor correlación con la desigualdad del ingreso y la probabilidad de ser pobre (Smith & Korzeniewicz, 2000).

1.2.3 Características de un Microcrédito

Es posible deducir con los conceptos previos algunas características y particularidades, las mismas que se enumeran a continuación:

- Dirigida a familias de bajos ingresos y a emprendedores, micros, pequeñas y medianas empresas.
- Monto pequeño de los préstamos: El microcrédito sustenta importes efectivos de cuantía muy reducida.
- Créditos a muy corto plazo. Son concedidos a un plazo inferior de un año. La frecuencia de las cuotas del reembolso del préstamo suelen ser mensuales e incluso semanales.
- Plazos: El plazo del primer crédito debe ser corto y de acuerdo con el ciclo de la actividad que desarrolle el deudor. Un segundo crédito puede otorgarse a un plazo más largo en la medida en que el asociado vaya generando ahorro para su capital de trabajo y vaya creando su propio patrimonio, en este caso puede ser entre 12 y 24 meses.

- Inexistente respaldo con garantías, sin garantías reales o prendarias (Staadén, 2008).

A las características mencionadas, (Wenner & Jeanson, 1997) añade otras como:

- Préstamos no garantizados. La concesión del microcrédito se basa principalmente en la reputación del cliente así como en el conocimiento que tenga del mismo el analista de crédito a través de un trato cotidiano y periódico.
- El tipo de actividades que se ponen en marcha con estos pequeños créditos son las microempresas o micro negocios. Pues como ya se ha mencionado anteriormente el microcrédito está dirigido a sectores de la población con necesidades no cubiertas y de escasos recursos.
- Destinados a la inversión en circulante. El microcrédito está vinculado a inversiones en activos circulantes y capital de trabajo, contrario a lo que sucede con los créditos de grandes instituciones financieras donde el crédito se destina a activos fijos o inmovilizados.
- Riesgo elevado. El riesgo que soporta el microcrédito tiene una doble vertiente; por una parte al ser los microcréditos préstamos más fraccionados, el riesgo es menor, pero por otra, al tener una rotación elevada, el riesgo crecerá paulatinamente. Sin embargo el riesgo asociado a los microcréditos es mayor, con lo que las tasa de

morosidad suelen ser más oscilantes y presentar una mayor volatilidad.

- Tipos de interés más elevados. Las entidades de microfinanzas, con el objetivo de cubrir costos, han tenido que fijar tasa de interés superior a las tasas que ofrecen las grandes entidades bancarias. El hecho de conceder un préstamo a un microempresario supone costos elevados debido a aspectos como: el reducido tamaño nominal de cada préstamo, de la gestión formalizada de los créditos, de la formación y promoción de los prestatarios, etc.
- La metodología del préstamo del microcrédito difiere de los procedimientos que utilizan las entidades bancarias para evaluar la conveniencia de aceptación o rechazo de un crédito convencional. En el análisis de concesión de un microcrédito prevalece la reputación o solvencia moral y el flujo de caja sobre las garantías reales y la documentación formal de la empresa.

A continuación se presenta una tabla donde se resume las características del microcrédito frente al crédito convencional.

Tabla 2. Características del microcrédito frente al crédito convencional.

ÁMBITO	CRÉDITO CONVENCIONAL	MICROCRÉDITO
Características del producto.	<ul style="list-style-type: none"> • Menos préstamos. • Préstamos de gran tamaño y cuantía. • Préstamos garantizados • Vencimiento a largo plazo. • Morosidad estable. • Bajos tipos de intereses. 	<ul style="list-style-type: none"> • Más préstamos. • Préstamos de reducido tamaño y cuantía. • Préstamos no garantizados. • Vencimiento a corto plazo. • Morosidad volátil. • Altos tipos de intereses.
Características del cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios de bajos ingresos con empresas familiares rudimentarias y con limitada documentación formal. • Localizados en áreas

		geográficas específicas.
Metodologías de préstamos	<ul style="list-style-type: none"> • Colateral y documentación formal. • Pagos mensuales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del deudor y del flujo de caja con inspección en el sitio. • Pagos semanales, bimensuales o mensuales.

Fuente: (Wenner & Jeanson, 1997)

Dadas las características que presentan este tipo de crédito, las entidades que ofrecen el servicio deben tener una buena estructura de costos y gastos operacionales para asegurar una sana cartera.

1.2.3 Tipología del microcrédito

La tipología del microcrédito que a continuación se presentará está en función que este desempeña en la microempresa receptora del mismo. Por tal motivo se iniciará definiendo los tipos de microempresas pues la relación con el tipo de microcrédito es directa.

De acuerdo a (Lara, 2010), las microempresas pueden ser de diversos tipos:

- a. **Microempresas de supervivencia o de subsistencia.** Unidades económicas que son resultado de la ausencia de otras alternativas de

empleo o trabajo. Desarrollan actividades de tipo comercial o actividades industriales muy sencillas.

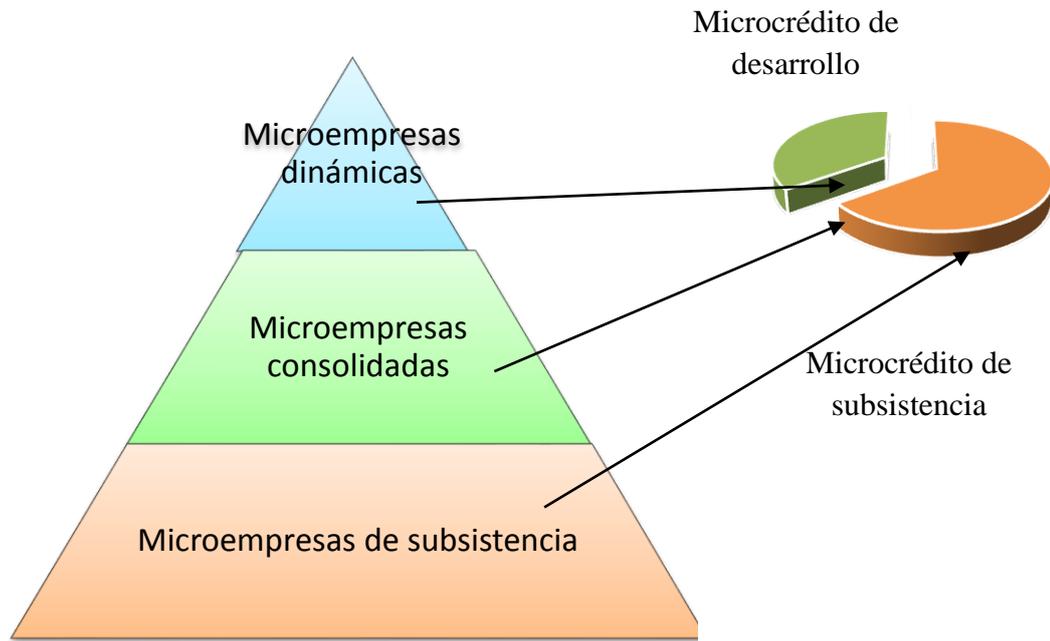
- b. **Microempresas consolidadas.** Pequeñas unidades económicas con cierto potencial de crecimiento, pero que en ningún caso alcanzan resultados que les permita dejar de ser una microempresa.
- c. **Microempresas dinámicas.** Son grupos de negocios que están a un paso de convertirse en pequeñas empresas en un determinado sector económico de actividad.

De esta forma se puede hablar de dos tipos de microcréditos: microcrédito de subsistencia y microcrédito de desarrollo, los mismos que se describen a continuación.

1. **Microcrédito de subsistencia.** Es solicitado con el objetivo de mantener una microempresa en funcionamiento de la mejor forma posible, pero sin que haya expectativa de crecimiento. Las cuantías de créditos que se solicitan no suelen ser muy elevadas pues dependen del tipo de actividad económica del micro negocio.
2. **Microcrédito de desarrollo.** Concedido con la finalidad de desarrollar una acción o una actividad dentro de la microempresa y que está orientada a su crecimiento. Suele corresponderse con una inversión en activos fijos (equipos, maquinarias, locales, suministros, etc.). En este

caso, las cantidades y los plazos de reembolso suelen ser mayores que en el microcrédito de subsistencia (Lara, 2010)

Ilustración 1. Instituciones de Microfinanzas y el microcrédito



Elaborado por: el autor

1.2.4 Beneficios de un Microcrédito

Los beneficios directos que proveen los microcréditos son el alivio del consumo diario y la posibilidad de acceder a un crédito con el fin de generar una microempresa, permitiendo a los más pobres obtener una renta estable, mejorar su capacidad, productividad y rentabilidad, alcanzar un mejor nivel de vida, acceder a una mejor alimentación, salud y educación y, en definitiva, salir del círculo vicioso de la pobreza (Beneficios de las microfinanzas, 2011).

Además contribuye a lograr una profundización de los mercados financieros e incentiva el desarrollo de arreglos contractuales que permiten elevar el capital social en general.

1.2.5 Ventajas y desventajas de un microcrédito

Ventajas

(Yáñez Sansouber, 2004) En el documento titulado “Microcréditos como alternativa de financiamiento”, presenta las siguientes ventajas que se derivan de los microcréditos:

Una de las ventajas es el autoempleo, las personas pueden convertirse en creadores de sus propios negocios, adquieren un sentido de compromiso total con el mismo, se preocupan no solo por el bienestar del negocio sino que poco a poco tratan de desarrollarlo hasta convertirlo en una organización más sólida.

En consecuencia de lo mencionado en el párrafo anterior, se promueve la generación de más empleos, fomentando un consumo regional que permitirá la fácil identificación y ubicación de nichos de mercado que constituirán una fuente de recursos que podrán convertirse más adelante en insumos para las grandes empresas.

Además propician una actividad económica en donde se sitúan los micronegocios, ya que al requerir ciertos insumos fomentan la producción de más productos.

Otra ventaja es la propagación de la cultura de la innovación y del emprendedor, ya que ahora las personas buscan satisfacer las necesidades del mercado, es decir, ahora las personas tienen mayor conocimiento y tratan de fabricar productos que las grandes compañías todavía no producen o identifican.

Desventajas

Los problemas que enfrentan las microempresas para efectivizarse, posicionarse en el mercado y para lograr un desarrollo eficaz son numerosos; los más recurrentes detectados por la (OIT, 2001), corresponden a:

1. Problemas de gestión por:

- La extrema debilidad económica.
- La carencia de directrices generales.
- La administración personalizada.

2. Problemas de relaciones de trabajo por:

- Mano de obra familiar no asalariada.
- Mano de obra con ingresos mínimos.
- Ausencia de incentivos.

3. Problemas de acceso al mercado de materias primas e insumos por:

- Acceso en pequeñas cantidades.
- Pagos sin facturas.
- Reducida capacidad de mantenimiento del stock.
- Adquisición de insumos por intermediarios.
- Mercado de materias primas y de insumos muy inestable.

4. Problemas con los niveles de operatividad por:

- Poco e inadecuado espacio físico.
- Herramientas y maquinarias simples, poco adecuadas y obsoletas.

- Baja calidad y rendimiento.
- Producción de bienes tradicionales y poco rentables.
- Mercado con una demanda saturada.

5. Problemas de acceso a los mercados de productos por:

- Mercados con fuertes incertezas y riesgos.
- No efectúan estudios de mercado.
- Efectúan ventas directas al consumidor-cliente.
- Gran cantidad de productores y de intermediarios.
- Enfrentan dificultades y costos altos de transporte.
- La conservación de productos es inadecuada.

6. Problemas de estrangulamiento financiero por:

- Altos costos y baja productividad.
- La acumulación de capital se destina para la subsistencia de los individuos.
- Los excedentes se destinan para la reposición sin capitalización.
- No distinguen entre capital a corto y a largo plazo.
- Tasas de interés muy altas.

7. Problemas de costos por:

- Costos inexactos y estimados intuitivamente.
- Costos de producción en relación directa con las materias primas.
- Inexistencia de registros contables (Bukstein, 2003).

A los problemas mencionados se añade dos desventajas más, que de acuerdo a (Yáñez Sansouber, 2004) surgen de microcrédito:

Otra de las desventajas del microcrédito se presenta cuando los pequeños negocios logran tener un margen digno de ganancia evaden a toda costa el pagar impuestos, por lo que puede ser contraproducente fomentar estos micronegocios ya que en un futuro pueden formar parte del sector informal y no concentrarse en nichos de mercado con beneficio social.

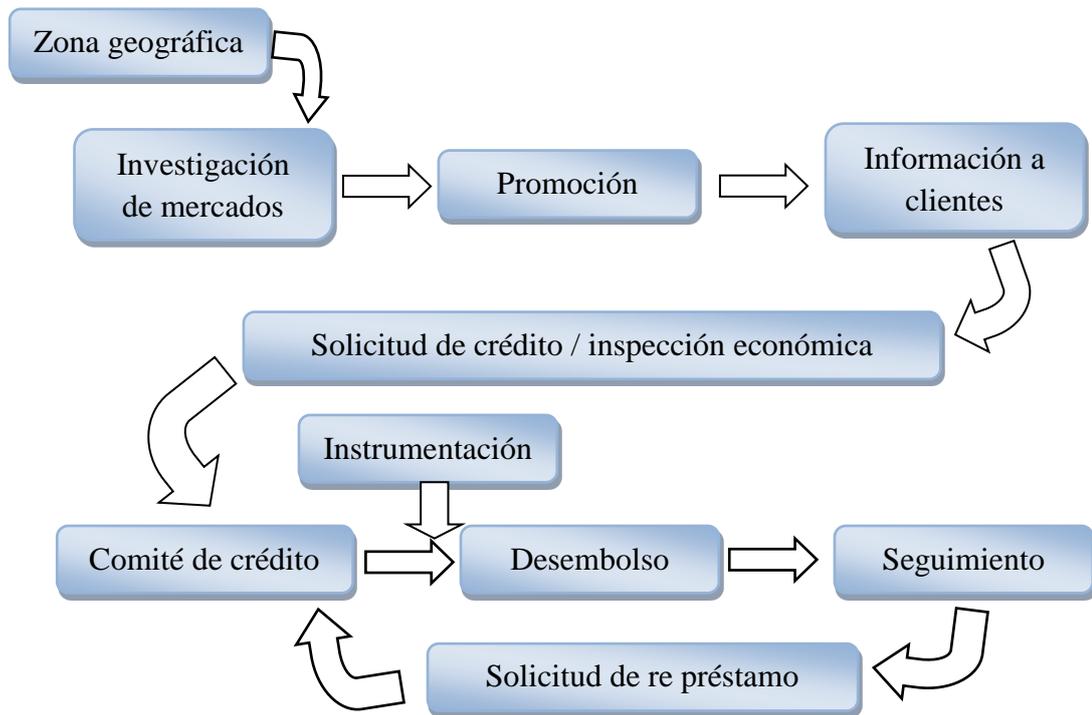
Otra desventaja es que muchas personas ven al microcrédito como un simple préstamo y forman solo un negocio para subsistir por algún tiempo y luego cuando ya mejora su condición económica dejan la actividad quitándole la oportunidad a otro demandante que quiere establecer un negocio de manera permanente por lo que esta desventaja radica en a quien se le debe de otorgar el crédito.

1.2.6 Etapas del proceso de Microcrédito

El proceso microcreditico inicia con las visitas que realiza el oficial de crédito a la microempresa y unidad familiar del potencial prestatario, permitiendo de esta manera obtener información veraz sobre la situación económica del solicitante. Durante esta visita se realiza una evaluación de la solicitud de crédito, así como también una pre-aprobación de la misma.

Para poder comprender de una manera más precisa cada una de las etapas del proceso del microcrédito se presenta la siguiente gráfica.

Ilustración 2. Etapas del proceso de microcrédito



Elaborado por: Geovanna Orejuela Medina

De acuerdo a (Ríos, 2008), todo proceso de crédito de manera general tiene definido ocho etapas, las cuales son: mercado objetivo, origen, evaluación, negociación, aprobación, instrumentación, desembolso y administración. Cada una de las etapas se describe a continuación:

- a. **Mercado objetivo:** Es muy importante que una relación crediticia tenga una fase inicial, en la que la institución microfinanciera, en base a una estrategia definida y una investigación de mercado, establezca el mercado objetivo en los préstamos a otorgar, así como los parámetros de operación en sus negocios crediticios. Dentro de esta etapa se incluye la determinación de una zona geográfica, la investigación de mercados, promoción y la información a los clientes.

b. **Origen, evaluación, negociación:** En estas tres etapas se incluye básicamente la solicitud de crédito y la inspección económica. Es aquí donde se inicia la relación de negocios y en la cual el oficial de microcrédito verificará la información que contiene la solicitud, procediendo al levantamiento de la información socio - económica del microempresario y microempresa para continuar con el análisis financiero y la determinación de la capacidad y voluntad de pago.

Durante esta etapa se debe negociar con el cliente, con la finalidad de que la necesidad crediticia del cliente y el riesgo que la institución está dispuesta a asumir confluyan hacia un punto de interés común y se pueda iniciar una sana relación crediticia.

c. **Aprobación:** Concluidas las etapas anteriores se inicia la fase donde intervienen los niveles de aprobación definidos previamente en base a las políticas y procedimientos de crédito de la institución microfinanciera en donde debería existir un informe y recomendación del Oficial de Crédito. Esta aprobación deberá ser generada por un Comité de crédito.

d. **Instrumentación:** Conocida también como documentación se basa en procedimientos operativos y de documentación legal de la institución con la finalidad de evitar riesgos adicionales a los que están definidos en la fase de aprobación.

- e. **Desembolso:** No es más que el momento en que se entrega el dinero y es en donde efectivamente ocurre el asumir o tomar el riesgo crediticio, porque una vez desembolsado el préstamo no es posible dar marcha atrás.

- f. **Administración:** Finalmente lo que interesa a la institución microfinanciera es recuperar el monto de capital prestado más todos los intereses que correspondan, en el plazo y forma de pago inicialmente establecidos, pero a diferencia de un crédito normal o tradicional en esta etapa debe existir un seguimiento preciso por parte del Oficial de crédito, determinando proactivamente posibles causas de no pago así como para cerrar el ciclo mediante el otorgamiento de un nuevo crédito (préstamo). El seguimiento que realice el Oficial de crédito no será ni formal ni sistemático sino más bien de tipo informal (Ríos, 2008).

1.2.7 Efectos de un microcrédito en la economía de un País

Son muchos los estudios realizados en los años recientes para cuantificar los efectos del microcrédito. A continuación se detallan algunos efectos económicos presentados por la (FAO, 2000):

Aumento del ingreso. Algunos estudios revelan que el microcrédito aumenta los ingresos de los participantes. A medida que aumenta el ingreso, se producen cambios secundarios en la cantidad, composición y cronología del consumo, ahorro y activos disponibles.

Diversificación de los ingresos. Las oportunidades de diversificar los ingresos son importantes, sobre todo para la población rural pobre. Los ingresos se pueden diversificar mediante la adopción de actividades adicionales, como la introducción de nuevos negocios, y la realización de actividades nuevas o más amplias.

Efectos en el consumo. Parte de los préstamos de microcrédito se utilizan directamente para aumentar el consumo. Si bien el comportamiento en este sentido puede cambiar inmediatamente, otros efectos del microcrédito sólo se observan a largo plazo. Por ejemplo, la reducción de la vulnerabilidad gracias a la mayor adquisición de alimentos a corto plazo puede cambiar los resultados económicos a largo plazo para los habitantes de las zonas rurales pobres. Dado el bajo nivel de ingresos de los prestatarios que reciben microcrédito, los ingresos adicionales se gastan muchas veces en alimentos, vivienda y otros bienes básicos.

Efectos en el ahorro. Como consecuencia del ahorro forzoso o de la desviación de fondos asociada al aumento de los ingresos, los beneficiarios del microcrédito ahorran más que antes. Ello les permite regularizar el consumo, invertir en actividades generadoras de ingreso y prepararse para las situaciones de emergencia.

Efectos en la producción. El crédito ofrece la oportunidad de comenzar o ampliar nuevas actividades de producción. Estos cambios en la producción dan lugar

a oportunidades de conseguir trabajo o de cambiar de empleo, tanto para los prestatarios como para otros miembros de la comunidad.

Tasa de descuento. El crédito ofrece la posibilidad de cambiar la cronología del consumo para reducir la vulnerabilidad, por lo que cambia también la tasa de descuento que los prestatarios atribuyen al ingreso futuro. Cuanto mayor sea el ingreso de un individuo, menos es su preocupación por atender las necesidades actuales de consumo. Los beneficiarios pueden optar por renunciar a parte del consumo actual a cambio de una rentabilidad futura mayor y más sostenida.

1.2.8 Destino de los microcréditos

El destino de las operaciones del microcrédito son las de financiar actividades económicas de producción, comercio y servicios.

Actividades productivas: Son aquellas que contemplan la transformación de materia prima el producto terminado o semielaborado como: panaderías, carpinterías, crianza de animales, restaurantes, cerrajerías, actividades agrícolas.

Actividades de comercio: Son actividades socioeconómicas consistentes en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación como: tiendas de víveres, comercio de ropa, bisutería, basares.

Actividades de servicio: Engloba todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para

satisfacer las necesidades de la población, dentro de las actividades de servicio se encuentran las siguientes: salas de belleza, sastrerías, transporte (taxis), cabinas telefónicas, salas de internet, mecánicas (Jiménez, 2010).

1.2.9 Identificación de los usuarios de los Microcréditos

El cliente típico de un programa de microcrédito es aquella persona de bajo nivel de ingresos que no tiene acceso a instituciones financieras formales. Generalmente son personas que no trabajan en relación de dependencia, sino de forma independiente.

1.3 Plan del Buen Vivir (y su relación con las Microfinanzas)

Es importante mencionar que antes no existía regulación alguna sobre las microfinanzas, hoy en día está se encuentra inmersa en la Constitución Política del Ecuador y el Plan del Buen Vivir. Por tanto a continuación se presenta los artículos más importantes relacionados con las microfinanzas:

En la (Constitución de la República del Ecuador, 2008) los art. 308, 309 y 311 hacen referencia a las microfinanzas.

Art. 308.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país (...).

Art. 309.- El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público (...).

Art. 311.- El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Por su parte en el Plan del Buen Vivir, el objetivo número 11 hace referencia al sistema económico, en él se establece un sistema económico social, solidario y sustentable. Es decir, el acceso a recursos en condiciones equitativas; revalorización y fortalecimiento de actores, territorios, procesos y relaciones económicas, especialmente de aquellos que han afrontado sistemáticamente desventajas que determinan su empobrecimiento.

Entre las políticas que se plantean se encuentran:

Impulsar una economía endógena para el Buen Vivir, sostenible y territorialmente equilibrada, que propenda a la garantía de derechos y a la transformación, diversificación y especialización productiva a partir del fomento a las diversas formas de producción.

Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan.

Promover el ahorro y la inversión nacional, consolidando el sistema financiero como servicio de orden público, común adecuado funcionamiento y complementariedad entre sector público, privado y popular solidario (Plan Nacional del buen vivir, 2009).

1.4 El Microcrédito en América Latina

Colombia

(Revista el CEPAL, 2009) Menciona que:

Las microfinanzas en Colombia han tenido un gran impulso, por parte del gobierno nacional a través de un programa presidencial llamado Banca de Oportunidades (BO), orientado principalmente al aumentar la profundización financiera en Colombia y facilitar el acceso a microempresarios al crédito formal. El programa ha tenido un gran éxito en medida que los bancos más grandes han hecho un esfuerzo importante en esa dirección con estructuras que compiten con la oferta tradicional, desarrolladas principalmente por las ONGs. Con esto, la oferta de microfinanzas en Colombia ha aumentado significativamente en cualidades y cantidades, gracias al esfuerzo que han hecho los actores económicos en manejar estructuras financieras especializadas en relaciones con el microempresario.

El desarrollo del microcrédito en Colombia actualmente se ha visto beneficiado por inversiones realizadas por parte de organizaciones dependientes del Banco Mundial a través de fundaciones bancarias existentes en el país. El objetivo de sus esfuerzos es respaldar la actividad empresarial individual y un crecimiento más

equitativo en el país. Según estudios realizados en el 2009, Colombia es el tercer país de América Latina con mayor número de personas que cuentan con atención microfinanciera y ocupa el quinto lugar en instituciones de microfinanzas dedicadas a esta actividad.

El sector microempresario y de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Colombia es el que más opera dentro de la informalidad. Dado esto, el actual gobierno busca contrarrestar este problema a través de un proyecto de ley para dar todas las herramientas y la eliminación de barreras para que los empresarios, que hoy hacen parte de la economía informal, tomen la decisión de incursionar al sector formal.

En Colombia existía años atrás el problema de excesivos trámites para la creación de empresas. Ahora el proceso de simplificación de trámites, inicio con la creación de los Centros de Atención Empresarial (CAE), que están ubicados en las Cámaras de Comercio del todo el país y permiten que el microempresario realice todos los tramites en un solo lugar y en solo tres días. La Cámara de Comercio de Bogotá estima que esta simplificación de trámites permite reducir los costos en creación de PYMES casi a la mitad.

De otra parte existe un Plan Nacional de TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) denominado “Competitividad Empresarial” que tiene como objetivo fomentar el uso y el aprovechamiento de las TIC en el sector empresarial para mejorar la productividad y consolidar empresas más competitivas. El uso de las TIC refleja, entre otros: cambios en la estructura de la organización, mejora en la eficiencia y reducción de costos, desarrollo de procesos de reentrenamiento del personal, mejora en la calidad del capital humano y creación de nuevos canales de comercialización. Los beneficios de estas iniciativas son muy importantes a largo

plazo, y además están enfocados en apoyar los microempresarios que están iniciando su empresa para que tengan menores costos y ayudar positivamente al desarrollo del país.

Tabla 3 Indicadores de Colombia

Economía		Microfinanzas	
PIB:	US\$ 333.4 billones	Número de IMFs:	30**
Crecimiento del PIB:	5.9%	Número de prestatarios:	2,289,703**
Moneda:	Peso colombiano	Prestatarios, % de la población:	4.88%**
Población:	46.93 millones	Prestatarios, % de la población pobre:	-
% viviendo con menos de US\$1 al día:	8.2 (2010)	Fuente: Banco Mundial, 2011; MIX, 2011. **Datos de las IMF que reportan a The MIX. (Cuadro actualizado en diciembre 2012)	
% viviendo con menos de US\$2 al día:	15.8 (2010)		

Fuente: Banco Mundial (2011)

Perú

El Perú cuenta con la mayor cartera de microcréditos, dirigidos a las micro y pequeñas empresas (PYMES), entre los países de América Latina y el Caribe al sumar un total de 3,217 millones 881,231 dólares, informó el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Banco Interamericano de desarrollo, 2010).

Según el informe "Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras", elaborado por el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) del BID, el crédito promedio de microfinanzas en el Perú asciende a 1,724 dólares.

En materia de cartera de microcréditos, el Perú es seguido de lejos por Ecuador con 1,704 millones 75,216 dólares y Colombia con 1,393 millones 56,370 dólares.

El informe del Fomin, que reúne información al 2009, señala que existen más de 700 instituciones de microfinanzas que operan en América Latina y el Caribe, las cuales dieron préstamos a 10.5 millones de clientes con un total de 12,300 millones de dólares.

“Esto refleja un significativo crecimiento en el sector, considerando que en el año 2001, el número estimado de clientes de microcrédito no llegaba a los dos millones y su cartera apenas superaba los 1,000 millones de dólares”, agregó.

Por otro lado, México y Perú tienen el mayor número de clientes para las microfinanzas, con 2.3 millones y 1.9 millones de clientes respectivamente.

El documento precisa que en el Perú existen un millón 866,098 clientes de microfinanzas, los cuales recibieron sus créditos de un total de 59 instituciones especializadas.

La mayor cantidad de instituciones de microfinanzas están en Brasil con un total de 158 pero su número de clientes apenas llega a 995,835 personas y su cartera de créditos es de 745 millones 285,427 dólares.

El Fomin indicó que los países andinos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú tienen el 60 por ciento de la cartera de microcrédito en la región y cerca del 50 por ciento de los clientes.

“A pesar del crecimiento sostenido del sector de microfinanzas en América Latina y el Caribe, el nivel de penetración es muy desigual”, comentó.

Detalló que países como Nicaragua, Bolivia, El Salvador y Ecuador presentan niveles estimados de penetración mayores al 30 por ciento, mientras que países como Venezuela, Argentina, Uruguay y Brasil, presentan niveles inferiores al cinco por ciento.

En el caso del Perú, el nivel de penetración de las microfinanzas está en 28.8 por ciento, cifra que supera a países como México (22.6 por ciento) Guatemala (19.2 por ciento), Costa Rica (17.7 por ciento), Colombia (16 por ciento) y Chile (15.4 por ciento).

Chile

Chile cuenta con una Red para el Desarrollo de las Microfinanzas, la cual está constituida por varias instituciones que brindan créditos a las microempresas, tales como bancos, cooperativas y organizaciones no-gubernamentales y sin fines de lucro. Estas instituciones han desarrollado líneas de crédito especiales para microempresas y cuentan con productos y servicios dirigidos a satisfacer las necesidades de crédito del segmento, incluyendo los créditos para pequeños productores agrícolas, créditos de enlace para proyectos de riego y drenaje y créditos para microempresarios emprendedores, entre otros. Algunas ofrecen microcréditos solidarios para personas que se encuentran bajo la línea de la pobreza brindando préstamos en dinero y educación en temas empresariales.

A través de la Casa de Emprendedor, inaugurada por el Banco Santander-Banefe, se apoya a los microempresarios de varias comunidades de bajos ingresos, además de ofrecer capacitaciones en la administración de negocios e impulsar la obtención de créditos para la mejora de las pequeñas y medianas empresas de estos sectores.

Actualmente la ONG Acción Emprendedora, ha lanzado el primer proyecto de Incubadora de Microempresas en Chile, con el fin de apoyar a los chilenos que emprenden o quieren emprender un negocio y por falta de redes y del apoyo

adecuado, enfrentan una competencia más fuerte en el mercado. El proyecto está enfocado en apoyar en forma integral a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en definir sus modelos de negocios y en la búsqueda de financiamiento y clientes, en tres áreas fundamentales: consultoría en comercialización y marketing; asesoría legal, tributaria y contable; y acceso a infraestructura funcional para el desarrollo de negocios.

Chile ocupa el segundo lugar en cobertura de créditos, enfocados en la población de bajos ingresos. A través de sus instituciones de microfinanzas, se ha logrado un volumen significativo en términos de saldos de cartera y números de clientes atendidos. Han apoyado a las microempresas a través del acceso a servicios financieros para actividades productivas y generadoras de ingresos. El informe Microscopio Global 2010 concluyó que Chile ocupa el primer lugar en clima de inversión, entre 54 países analizados.

En cuanto a PYMES, las pequeñas empresas se concentran en los principales centros urbanos de Chile y la mayoría de ellas pertenecen a los sectores del comercio detallista y de servicios; su mercado se caracteriza por un escaso capital o patrimonio, lo que las hace más inestables a diferencia de las grandes empresas.

La mayoría de los microempresarios cuentan con educación universitaria, lo que ha permitido el desarrollo de sus pequeñas empresas a partir de su formación profesional. Por eso, el sector se caracteriza por su gestión excelente por parte de los pequeños empresarios, además de una profesionalización de las PYMES que permiten lograr una competencia razonable en los mercados que se desarrollan.

Del total de las PYMES existentes en Chile, la mitad de ellas cuentan con una permanencia en el mercado entre un año y diez años, otro porcentaje más pequeño se

ubica entre diez a veinte años de existencia, lo que indica una estabilidad, a pesar de las variables económicas desfavorables que se pueden presentar para las PYMES.

Tabla 4 Indicadores de Chile

Economía		Microfinanzas	
PIB:	US\$ 248.6 billones	Número de IMFs:	5**
Crecimiento del PIB:	6%	Número de prestatarios:	263,756**
Moneda:	Peso chileno	Prestatarios, % de la población:	1.53%**
Población:	17.27 millones	Prestatarios, % de la población pobre:	-
% viviendo con menos de US\$1 al día:	1.4 (2009)	<i>Fuente: Banco Mundial, 2011.; The MIX, 2011. **Datos de las IMF que reportan a The MIX. (Cuadro actualizado en diciembre 2012)</i>	
% viviendo con menos de US\$2 al día:	2.7 (2009)		

Fuente: Banco Mundial (2011)

Bolivia

Bolivia es considerada el segundo país de mejores condiciones para el desarrollo de las microfinanzas y el primero en desarrollo institucional en América Latina. Varias de sus organizaciones son citadas como ejemplos exitosos, no sólo para América Latina, sino también alrededor del mundo. Bolivia cuenta con una regulación y tratamiento óptimo de sus instituciones microfinancieras no reguladas. Es uno de los países al nivel de América Latina, con intereses más bajos cobrados a los clientes; igualmente, la diferencia de la tasa de interés cobrada por la banca y de las instituciones microfinancieras es una de las más pequeñas, comparada con la media regional.

En Bolivia existe un esquema de los bancos comunales, entre otros, con grupos solidarios, los cuales son programas sociales, sostenibles y rentables con servicios de crédito, capacitación, ahorro y servicios financieros y no financieros para el desarrollo de microcrédito, los cuales apoyan a muchas mujeres de menores recursos, que cuentan con alguna actividad que genera ingresos.

MFTransparency ha lanzado su Iniciativa de Transparencia de Precios en Bolivia, teniendo como socios locales ASOFIN y FINRURAL, (las dos redes locales microfinancieras) con el objetivo de promover precios justos y transparentes en la industria microfinanciera del país. Compartiendo así con los actores claves de las microfinanzas los nuevos estándares del cálculo de las tasas de interés y esperando que más instituciones microfinancieras sean miembros de este nuevo proyecto.

El sistema microfinanciero boliviano, se ha perfeccionado en dos direcciones, uno enfocado a bancos especializados en microfinanzas y fondos financieros privados, como instituciones financieras de desarrollo, y el otro a las organizaciones no gubernamentales, sujetadas a un mandato social de facilitar el acceso a servicios financieros y permitiendo el acceso de clientes excluidos del sector financiero normal.

En Bolivia, nueve de cada diez empresas son micro y pequeñas empresas, representando la mitad del porcentaje de contribución a la economía. Casi el total de ellas, no cuentan con una certificación de sus productos, están en la informalidad y no consolidan una representación en el extranjero. Existe una ausencia de cultura empresarial por parte de varios pequeños empresarios, para planificar por su futuro. Dos de cada diez empresarios han recibido capacitaciones formales para administrar su propio negocio, por lo tanto, existe poca determinación exacta de las necesidades

de la empresa, que permita realizar los presupuestos financieros necesarios para lograr un crecimiento sostenible de la PYME.

Por otra parte el Banco de Crédito BCP pone a disposición amplias opciones de financiamiento, a través de un fácil acceso a un conjunto servicios y productos financieros, para capital de trabajo y de inversión, con tasas muy competitivas, consolidándose como una alternativa para este sector productivo, respondiendo a una de las mayores necesidades de las pequeñas y medianas empresas del país.

Actualmente, el Estado ha lanzado un nuevo proyecto, llamado, “Fondo ProPYME”, con el objetivo de favorecer a los pequeños y medianos empresarios, que requieren capital de inversión y operación a través de créditos productivos, los cuales no son canalizados adecuadamente por las entidades financieras, por falta de garantías.

Tabla 5 Indicadores de Bolivia

Economía		Microfinanzas	
PIB:	US\$ 23.95 billones	Número de IMFs:	24**
Crecimiento del PIB:	5.2%	Número de prestatarios:	1,026,029**
Moneda:	Boliviano	Prestatarios, % de la población:	10.17%**
Población:	10.09 millones	Prestatarios, % de la población pobre:	-
% viviendo con menos de US\$1 al día:	15.6 (2008)	<i>Fuente: Banco Mundial, 2011; MIX, 2011. **Datos de las IMF que reportan a The MIX. (Cuadro actualizado en diciembre 2012)</i>	
% viviendo con menos de US\$2 al día:	24.9 (2008)		

Fuente: Banco Mundial (2011)

México

El desarrollo de las microfinanzas en México ha tenido un gran auge en los últimos años. Varias organizaciones en México se han dedicado a promover un proceso de inclusión financiera, lo cual ha incrementado de manera significativa el porcentaje de la población que accede a servicios financieros formales. Los retos del sector incluyen el acceso a mayores recursos de capital y la necesidad de fortalecer la educación financiera. A pesar del crecimiento de instituciones microfinancieras en el país, aun hay importantes retos en materia de regulación y ordenamiento. México no cuenta con una central de riesgos especializada en el sector; las instituciones trabajan de forma incompleta con las dos centrales de riesgo existentes.

Algunas instituciones de microfinanzas están formando alianzas empresariales y trabajando con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otros, con el objetivo de contribuir a la profundización del mercado microfinanciero y desarrollar e implementar nuevas metodologías operativas y de gestión comercial que permitan innovar la forma de prestar servicios microfinancieros.

Entre los casos de éxito, Compartamos Banco de México es un caso que se cita como un ejemplo en la región, por su transición de una institución microfinanciera a un banco y su seguida oferta pública en 2007. La institución lidera la penetración al mercado logrando una buena cobertura de la población de más bajos ingresos a través de créditos microfinancieros y otros servicios. Otras instituciones también han mostrado un buen crecimiento en los últimos años a comparación del resto de América Latina, observándose claramente la manera en que el mercado mexicano sigue exhibiendo un potencial interesante para que las instituciones nuevas y con una gestión acertada puedan expandir rápidamente su alcance en número de

clientes atendidos. Además, las instituciones de microfinanzas en el país siguen destacándose como opciones atractivas para varias clases de inversionistas extranjeras y locales.

Pro Desarrollo, Finanzas y Microempresa es una red nacional de 85 instituciones proveedoras de servicios financieros que contribuyen al desarrollo económico del país, mediante la asignación de créditos, servicios de ahorro, asesoría y capacitación, y con un enfoque en servir a las mujeres mexicanas. Pro Desarrollo fomenta las buenas prácticas y la estandarización del sector, además de trabajar en desarrollo de relaciones institucionales y la recaudación de fondos para las iniciativas de sus afiliados.

México tiene un fuerte sector de micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), las cuales participan de las actividades económicas como servicios, comercio y la industria. Por lo mismo, el Gobierno ha impulsado a través de la Banca de Desarrollo el financiamiento a este sector a través de las instituciones de microfinanzas. Por otra parte, creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) para diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito la creación, consolidación y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Gobierno mexicano tiene como meta seguir impulsando el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas de menor tamaño, ya que representan casi el total de la planta productiva a nivel nacional, además de la generación de empleo, a través de apoyos en dinero y programas de compras, entre otros.

Tabla 6 Indicadores de México

Economía		Microfinanzas	
PIB:	US\$ 1.153 trillones	Número de IMFs:	57**
Crecimiento del PIB:	3.9%	Número de prestatarios:	6,046,755**
Moneda:	Peso mexicano	Prestatarios, % de la población:	5.27%**
Población:	114.8 millones	Prestatarios, % de la población pobre:	-
% viviendo con menos de US\$1 al día:	1.2 (2008)	<i>Fuente: Banco Mundial, 2011.; The MIX, 2011. **Datos de las IMF que reportan a The MIX. (Cuadro actualizado en diciembre 2012)</i>	
% viviendo con menos de US\$2 al día:	5.2 (2008)		

Fuente: Banco Mundial (2011)

Venezuela

En Venezuela las regulaciones al mercado financiero han afectado el sector de las microfinanzas, haciendo que el desarrollo de los bancos en este área sea menor que en otros países. Hay pocas instituciones con operaciones de microcréditos en el país, indicando que hacen falta instancias que permitan promover este tipo de créditos para el sector empresarial. Asimismo, el entorno económico en Venezuela no favorece su desarrollo; el sistema de microcrédito es costoso, y además no se cuenta con políticas públicas adecuadas, por lo tanto el sector de la banca maneja una cartera pequeña para el microcrédito.

En los últimos años el gobierno actual, ha instaurado como norma de obligatoriedad los créditos dirigidos a las microfinanzas bajo el nombre de figuras comunitarias con el fin de acercarse a la población de más bajos recursos. Sin embargo, las instituciones de microfinanzas se encuentran lejos de representar una parte importante del sector financiero del país indicando que la poca oferta es la

causante del bajo nivel de acceso a los servicios financieros por parte de población de bajos recursos y del sector de microempresas. Actualmente Venezuela reporta el peor desempeño tanto en climas para las inversiones, como en desarrollo institucional y marco de regulaciones, según así lo reveló el estudio Microscopio Global 2010.

En Venezuela las pequeñas y medianas empresas (PYMES), como en la mayoría de los países en América Latina, generan más de la mitad de los empleos y aporta un porcentaje considerable en el PIB (Producto Interno Bruto). La mayoría de las PYMES están enfocadas en tres sectores: de servicios, comercio y manufactura, pero últimamente a causa de la situación política del país, han venido reduciéndose.

Las PYMES en Venezuela generalmente son constituidas por familias y producen para el consumo interno. Existe poca innovación de tecnologías, lo cual hace que tengan poca competencia en el mercado mundial y la única manera de exportar, son como proveedoras de productos intermedios para grandes empresas que ya están exportando. Las PYMES tienden a tener poca planificación financiera y fiscal, y sus sistemas de dirección son deficientes, lo que los afecta e impide que puedan acceder a créditos bancarios. Ahora con la incorporación de Venezuela en MERCOSUR se espera de parte del gobierno un apoyo a las PYMES, aportándoles las ayudas necesarias para su desempeño y poder competir en la región.

Tabla 7 Indicadores de Venezuela

Economía		Microfinanzas	
PIB:	US\$ 316.5 billones	Número de IMFs:	1**
Crecimiento del PIB:	4.2%	Número de prestatarios:	44,874**
Moneda:	Bolivar Fuerte	Prestatarios, % de la población:	0.15%**
Población:	29.280 millones	Prestatarios, % de la población pobre:	-
% viviendo con menos de US\$1 al día:	6.6 (2006)	<i>Fuente: Banco Mundial, 2011.; The MIX, 2011. **Datos de las IMF que reportan a The MIX. (Cuadro actualizado en diciembre 2012)</i>	
% viviendo con menos de US\$2 al día:	12.9 (2006)		

Fuente: Banco Mundial (2011)

Argentina

Durante las últimas dos décadas se produjo en Latinoamérica un cambio fundamental en la concepción acerca del modelo que facilita el acceso al financiamiento de la población vulnerable. Para el final de la década de los noventa, un creciente número de países contaba con por lo menos una entidad que demostraba capacidad para alcanzar volúmenes significativos de crédito y que además había logrado la viabilidad financiera especializándose en el segmento de la microempresa.

El crecimiento de las entidades y la expansión de los servicios de crédito, rápidamente encontró una limitante en cuanto a las fuentes de recursos disponibles para financiar el microcrédito, pues se agotaron los recursos y las entidades, al tiempo que las fuentes alternas de financiamiento a las cuales tenían acceso se volvieron insuficientes para atender toda la demanda potencial de este sector.

El desarrollo de las microfinanzas es relativamente joven en la Argentina, el desempleo estructural y la informalidad casi no existía en la década del 70. A fines

de los 80 comienzan a aparecer incipientemente ONGs urbanas que se dedican al microcrédito.

Los noventa trajeron un fuerte crecimiento del desempleo, informalidad y pobreza, durante esta década se desarrollaron políticas sociales focalizadas. A partir del 2000 comienza a estructurarse institucionalmente el sector, se suman más actores, con mayor conocimiento, y posibilidad de transferencia de conocimiento.

En el 2010 el mapa es diverso y complejo pero más enriquecido que hace 10 años. Existen más de 1300 instituciones que desarrollan actividades de microcrédito. A julio del 2010 la cartera activa es aproximadamente 245 millones de pesos en manos de más de 127 mil microempresarios. Esto implica un crédito promedio de alrededor de \$1.900 con valores que van entre 300 y 15 mil pesos.

Las 4 Instituciones de microfinanzas (IMFs) más grandes, aquellas cuya cartera vigente a julio 2010 superaba los diez millones de pesos, representan el 41% de la cartera total de microcrédito en la Argentina. Las medianas, cuya cartera es mayor a un millón pero inferior a diez millones representan el 13% de la cartera total de microcrédito en la Argentina. Las pequeñas representan un 46% de la cartera total de microcrédito, estas poseen una cartera inferior a un millón de pesos.

Con referencia al Fondeo, la historia del fondeo de las microfinanzas estuvo signado por la historia del FONCAP (Fondo de Capital Social), los primeros años estuvo protagonizado por pocos actores. FONCAP fue en este contexto el actor principal, financiando a diferentes tipos de instituciones, que iniciaban sus actividades sin patrimonio, y sin ninguna estructura. FONCAP financió y prestó asistencia técnica a estas instituciones cuando las mismas se encontraban aun en desarrollo.

Argentina tiene limitantes que impiden un mayor desarrollo de las microfinanzas, como por ejemplo el marco regulatorio que resulta desfavorable para la industria, una alta competencia por parte del Estado y tasas de intereses muy altas, entre otros.

Los bancos han incrementado su participación en este sector, un buen ejemplo es el Banco de Inversión y Comercio Exterior, que está implementado políticas efectivas para la inclusión financiera. A pesar que un mayor porcentaje de créditos de este Banco están dirigidos a la mediana empresa, la entidad busca asociarse con algunas instituciones de microfinanzas para ampliar su alcance a poblaciones bajo la línea de la pobreza.

La Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RADIM), participó en el debate de la reforma de la Ley de Entidades Financieras en la Comisión de Finanzas de la Cámara de Diputados, en el que se planteó apoyar la regularización del sector y colaborar a reducir las tasas de interés, con el fin de promover la inclusión financiera y mejorar el desarrollo del sector de microfinanzas en el país.

El sector de microfinanzas en Argentina en general, ha sido desarrollado por entidades públicas de segundo piso y entidades no sujetas a una regulación prudencial, como es el caso de las sociedades anónimas (S.A.), que están asociadas a bancos y organizaciones no gubernamentales.

Tabla 8 Indicadores de Argentina

Economía		Microfinanzas	
1 PIB:	US\$ 446.0 billones	Número de IMFs:	14**
Crecimiento del PIB:	8.9%	Número de prestatarios:	40,182**
Moneda:	Peso argentino	Prestatarios, % de la población:	0.10%**
Población:	40.760 millones	Prestatarios, % de la población pobre:	-
% viviendo con menos de US\$1 al día:	0.9 (2010)	<i>Fuente: Banco Mundial, 2011.; The MIX, 2011. **Datos de las IMF que reportan a The MIX. (Cuadro actualizado en diciembre 2012)</i>	
% viviendo con menos de US\$2 al día:	1.9 (2010)		

Fuente: Banco Mundial (2011)

1.4 El microcrédito a nivel mundial

Uno de los casos más relevantes a nivel mundial es

África

Yunus está convencido de que, en teoría, el microcrédito puede tener un éxito contundente en África pero, para ello es necesario, en su opinión, que el dinero llegue directamente a las personas que lo necesitan. El flujo de dinero circula ahora demasiado a menudo a través de los gobiernos.

Yunus suministró por primera vez créditos hace treinta años por valor de 20 euros a mujeres en Bangladesh. Este tipo de préstamos pequeños, pensados para ayudar a los grupos menos pudientes, creció hasta convertirse en un enorme éxito en Asia. Por su labor, Yunus recibió el Premio Nobel de la Paz en el 2006.

En estos momentos Yunus trabaja en un nuevo concepto: el comercio social. La idea que propugna es que las empresas persigan menos las ganancias y apuesten más por hallar una solución a los problemas sociales.

Modelo Grameen

El Banco Mundial estima que existen unas 7.000 instituciones microfinancieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En noviembre de 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, donde se marcaron el objetivo de llegar en el 2005 a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios. Este objetivo ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito. En el año 2006 se le concedió el premio nobel de la Paz a Muhammad Yunus por la creación de estos microcréditos. No obstante, el movimiento del microcrédito ha recibido ciertas críticas de quienes piensan que algunos programas de préstamo solicitan intereses demasiado elevados. Además, existe la preocupación de que los fondos que se usen para microcréditos se deriven de otros fondos necesarios como la sanidad, programas de abastecimiento de agua, o educativos. Los créditos pueden permitir a pobres mejorar su situación, pero estos préstamos no eliminan otras necesidades básicas sociales en infraestructuras y servicios. Otros inconvenientes que se han criticado a los microcréditos son la incapacidad de ayudar a los más pobres de entre los pobres o la dependencia que se genera hacia los microcréditos.

Proyectos dirigidos al microcrédito en África

Los microcréditos, están dirigidos a mujeres y se otorgan en función del potencial de las personas, no requieren aval ni garantías físicas.

Al ayudar a una mujer ayudamos a la familia y a la comunidad en general, ya que normalmente la mujer es la que se preocupa por los hijos y los mayores, los sectores más vulnerables.

Por ende la Fundación trabaja en el desarrollo de proyectos de microcréditos para los más vulnerables en África, América y España, con la filosofía de Grameen Bank, y con el objetivo de desarrollar proyectos que proporcionen un sostenimiento económico, acompañados con proyectos sociales de educación, salud, higiene, o prevención de VIH/SIDA.

Europa

El microcrédito es un crédito de bajo importe que debe estar adaptado a las necesidades del solicitante, de tal modo que se limite la deuda y el riesgo de falta de reembolso. En general, en el mundo, está destinado a empresarios o a artesanos que no pueden acceder a los préstamos bancarios clásicos. El microcrédito se inscribe en una esfera más completa que incluye otras herramientas financieras como el ahorro, el micro seguro y otros productos que forman las microfinanzas.

El sector del microcrédito en Europa es joven. Un estudio llevado a cabo por la Red Europea de Microfinanzas (REM) en 2005 reveló que un 68% de los 110 programas analizados se crearon en 2000 o más tarde. Sin embargo, existe una demanda muy importante de financiación de nuevas empresas que no está cubierta.

El sector bancario considera a menudo los préstamos a las microempresas como demasiado arriesgados y demasiado caros. El microcrédito tiene por objeto reintegrar progresivamente a las personas excluidas en el sector bancario.

En Europa existen diferentes modelos de organismos que conceden microcréditos. Se trata de ONG con o sin enfoque sobre las microfinanzas, programas de apoyo institucional y unidades especiales de los bancos. Los programas más grandes se encuentran en Francia (Adie), Finlandia (Finnvera) y Polonia (Funduz Micro).

Para lograr sus objetivos, las microfinanzas en Europa Occidental deben combinarse con otras estructuras de acompañamiento de empresas, de desarrollo comunitario o servicios sociales. Tales servicios son esenciales con el fin de garantizar un impacto positivo en las microempresas, y requieren a menudo un trabajo con voluntario para la mayoría de las actividades de formación de monitores. La importancia de los servicios no financieros es una de las características del sector de las microfinanzas en Europa.

El autoempleo y las microempresas son el motor de la economía europea. Un tercio de las nuevas empresas es creado por parados. El microcrédito refuerza la participación activa de los individuos en la sociedad, aligera los costos de los sistemas de seguridad social y crea un espiral de prosperidad y de crecimiento.

CAPITULO II

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DEL SECTOR

2.1 Antecedentes del Microcrédito en el Ecuador

El microcrédito en el Ecuador se inició como crédito informal, es decir, aquel concedido por un prestamista particular a tasas de usura. Luego es tomado por el Estado para que instituciones públicas y luego la banca pública (Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento) desarrollen el “credimicro”, con tasas subsidiadas.

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

En 1993 el Estado impulsó un nuevo programa crediticio que duró pocos meses. 13 bancos, 5 financieras, 2 mutualistas y 15 ONGs participaron en ese programa. En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del microcrédito, hasta 1998, año de la crisis financiera, que le dejó sin liquidez y al borde de la quiebra, por la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni control a los bancos.

En la actualidad es la banca privada la que lidera el microcrédito con tasas de usura.

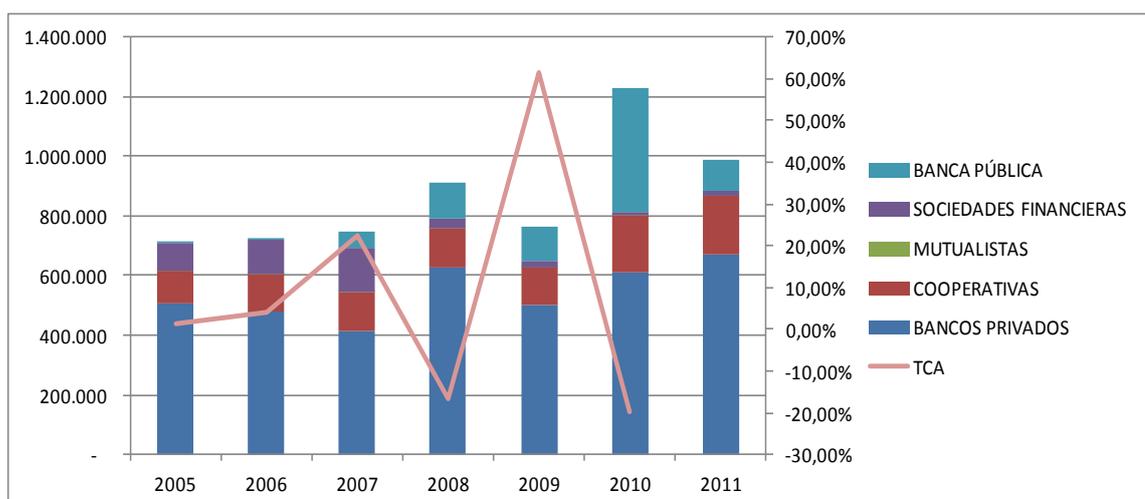
2.2 Características del sector de Microcréditos del Ecuador

Número de Operaciones de Microempresa en el Ecuador

El número de operaciones de microempresa presenta fluctuaciones variables desde el año 2005. Durante el período 2005-2007 las operaciones tuvieron una tendencia creciente, con un posterior decrecimiento del 16,60% hasta el 2008. El crecimiento más significativo se presentó durante el período 2008-2009 donde alcanzó un valor de 61,52%, es decir, que existieron más operaciones microfinancieras en el mercado gracias a las grandes ventajas que proporcionan al cliente, flexibilidad en el pago con cómodas cuotas y tasas de interés atractivas para emprendimientos productivos a bajo costo.

La tasa de crecimiento durante el período 2010-2011 presentó un valor de -19,81% lo que significa que las operaciones de microfinanzas en todas las instituciones financieras decrecieron, esto principalmente se puede relacionar a la crisis económica mundial, que aunque no tuvo un efecto devastador en la economía del país, así como en otras economías, sí tuvo un reflejo en la economía ecuatoriana, lo cual afectó a la productividad, al consumo y por tanto a la oferta y demanda de crédito.

Ilustración 3. Tasa de crecimiento durante el período 2010-2011



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa.

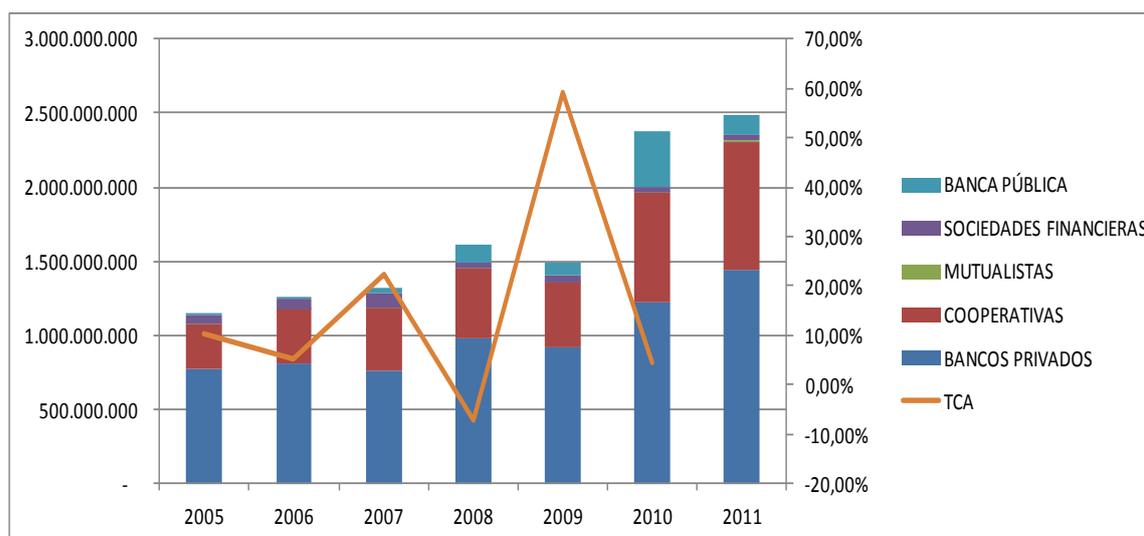
Volumen de Créditos para la Microempresa

El volumen de créditos para la microempresa presenta una tendencia creciente, especialmente en la banca pública que cerró el período 2011 con un valor de USD 132.381.512 millones de dólares. El total de créditos para la microempresa a diciembre de 2011 fue de USD 2.483.045.670 millones de dólares.

La Tasa de crecimiento durante el periodo 2010-2011 fue de 4.41%, un porcentaje menor que el crecimiento que se registró desde el 2005. La tasa promedio de crecimiento del volumen de créditos fue de 15.66%.

Los porcentajes antes señalados se deben básicamente al impago de muchos de los créditos que se reflejan en endeudamiento, causado por la disminución de la producción en los últimos años y por ende se genera una reducción del volumen de créditos que las entidades financieras están dispuestas a otorgar a sus clientes, sin embargo la tendencia es creciente logrando en los dos últimos años incrementarse en más de un 60% en relación al volumen del 2009.

Ilustración 4. Tasa de crecimiento durante el periodo 2010-2011



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa.

2.3 Situación de la Banca Pública en el Sistema Financiero Nacional

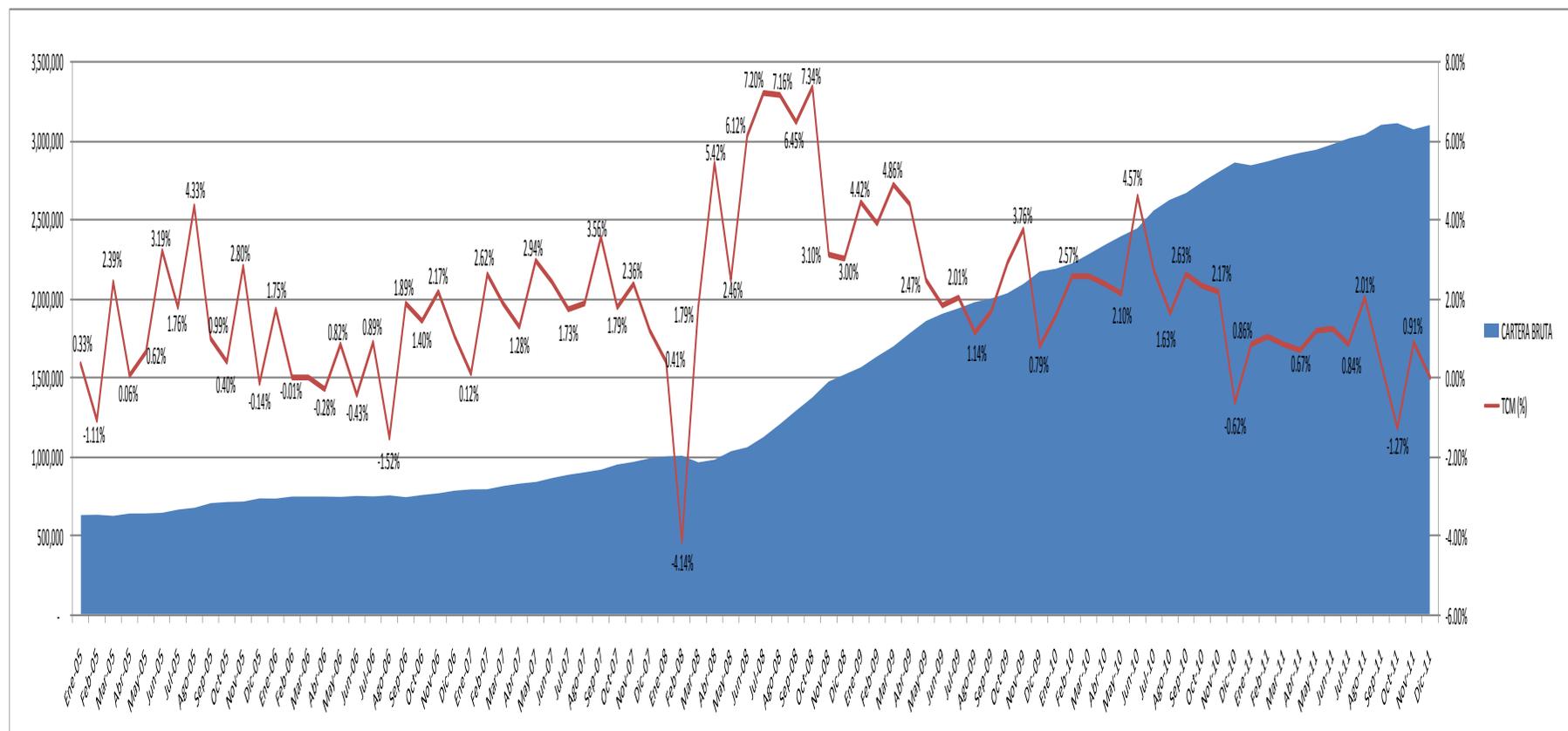
Cartera Bruta

La Cartera Bruta es el total de créditos que registra una institución financiera; ésta presenta fluctuaciones variables entre el 2005 al 2011, en promedio la tasa de crecimiento mensual de cartera bruta de la banca pública fue de 1.96% durante la tendencia analizada.

Durante el período Enero 2005 - Mayo 2008 se observa un incremento leve, despuntando en Diciembre de 2011 donde el incremento fue mayor y llegó a ser de US \$ 3.104.613 millones de dólares con una tasa de crecimiento mensual de 0.91%. Los valores más significativos se presentan en los meses: Febrero 2005(-1.11%), Agosto 2005 (4.33%), Agosto 2006 (-1.52%), Febrero 2008 (-4.14%), Abril 2008 (5.42%), Julio 2008 (7.20%), y Octubre 2008 (7.34%).

En la Ilustración muestra como en los meses de diciembre generalmente se produce un pico de créditos y posteriormente se estabiliza o decremento, pero en general se puede mencionar que existe un buen desempeño de la actividad crediticia en relación a cartera total, caracterizada por economía relativamente estable y una gestión efectiva de las entidades financieras.

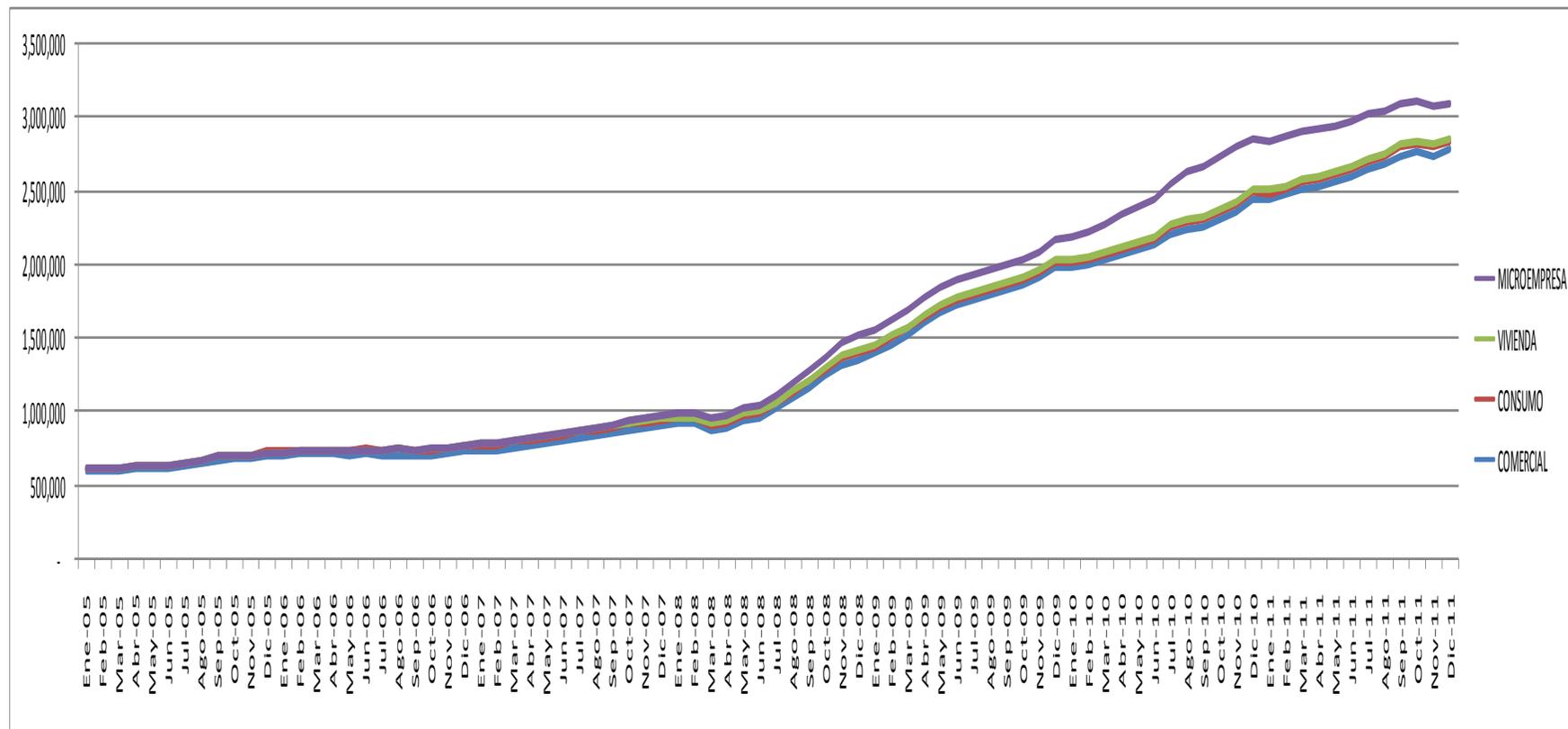
Ilustración 5. Cartera Bruta durante el periodo 2005-2011



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

Los créditos son destinados en su mayoría para la cartera de microempresa, la misma que cerró el 2011 con US \$ 245.418 millones de dólares; en segundo lugar se ubica la cartera de vivienda con US \$ 20.204 millones de dólares, seguido la cartera de consumo con US \$ 51.105 millones de dólares y finalmente, la cartera comercial con US \$2.787.886 millones de dólares.

Ilustración 6. Créditos destinados a la cartera de microempresa



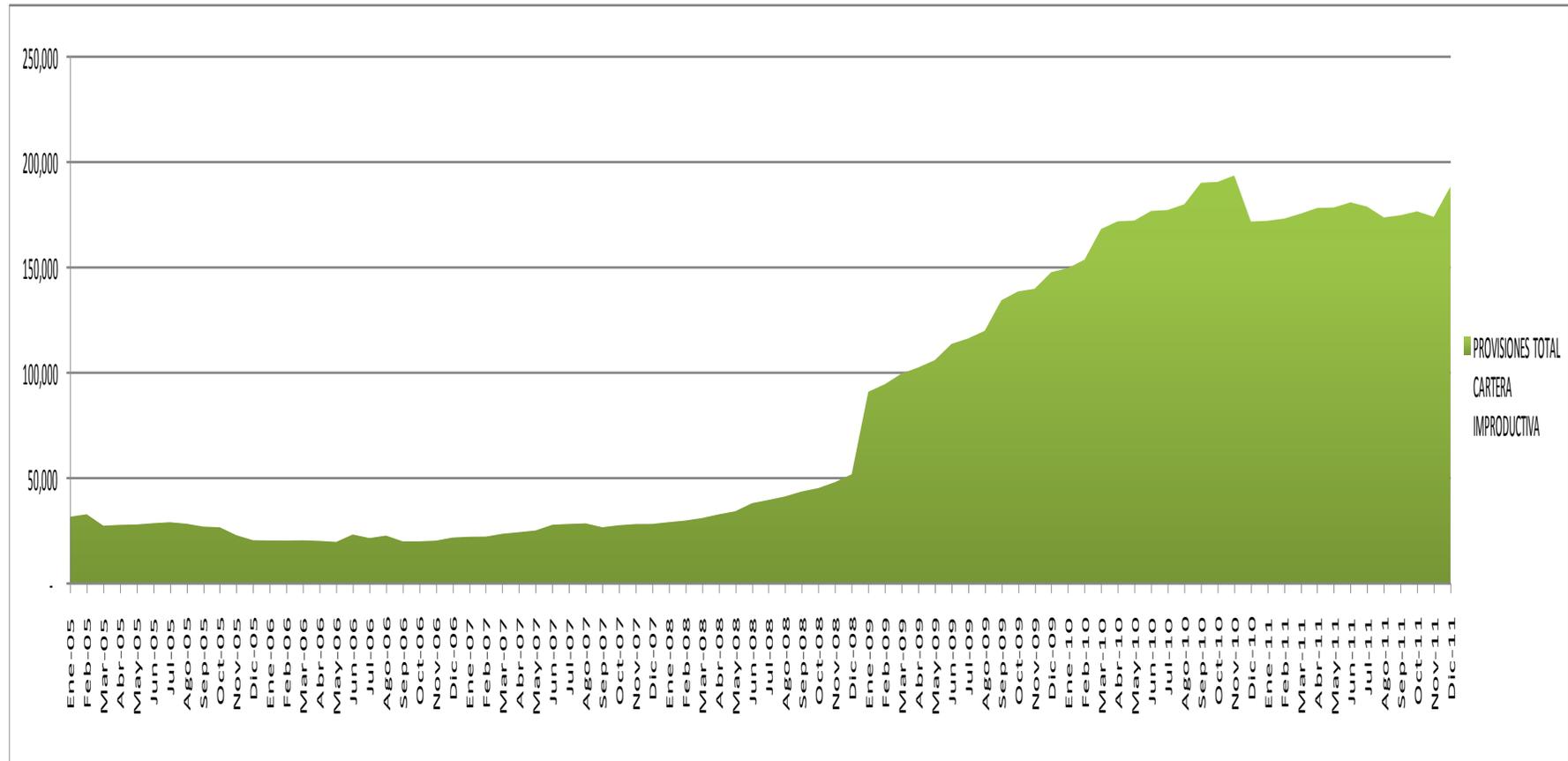
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

Provisiones de Cartera

Las provisiones de cartera son los valores que las Instituciones Financieras consideran que no podrán ser recuperados y por tanto deben provisionar.

La provisión de cartera presentó un comportamiento constante y poco significativo durante el período Enero 2005 – Diciembre 2008. A partir de Enero de 2009 las provisiones tienden a crecer hasta cerrar el año 2011 con un valor de US \$189. 191 millones de dólares.

Ilustración 7. Provisiones de Cartera durante el periodo 2005-2011

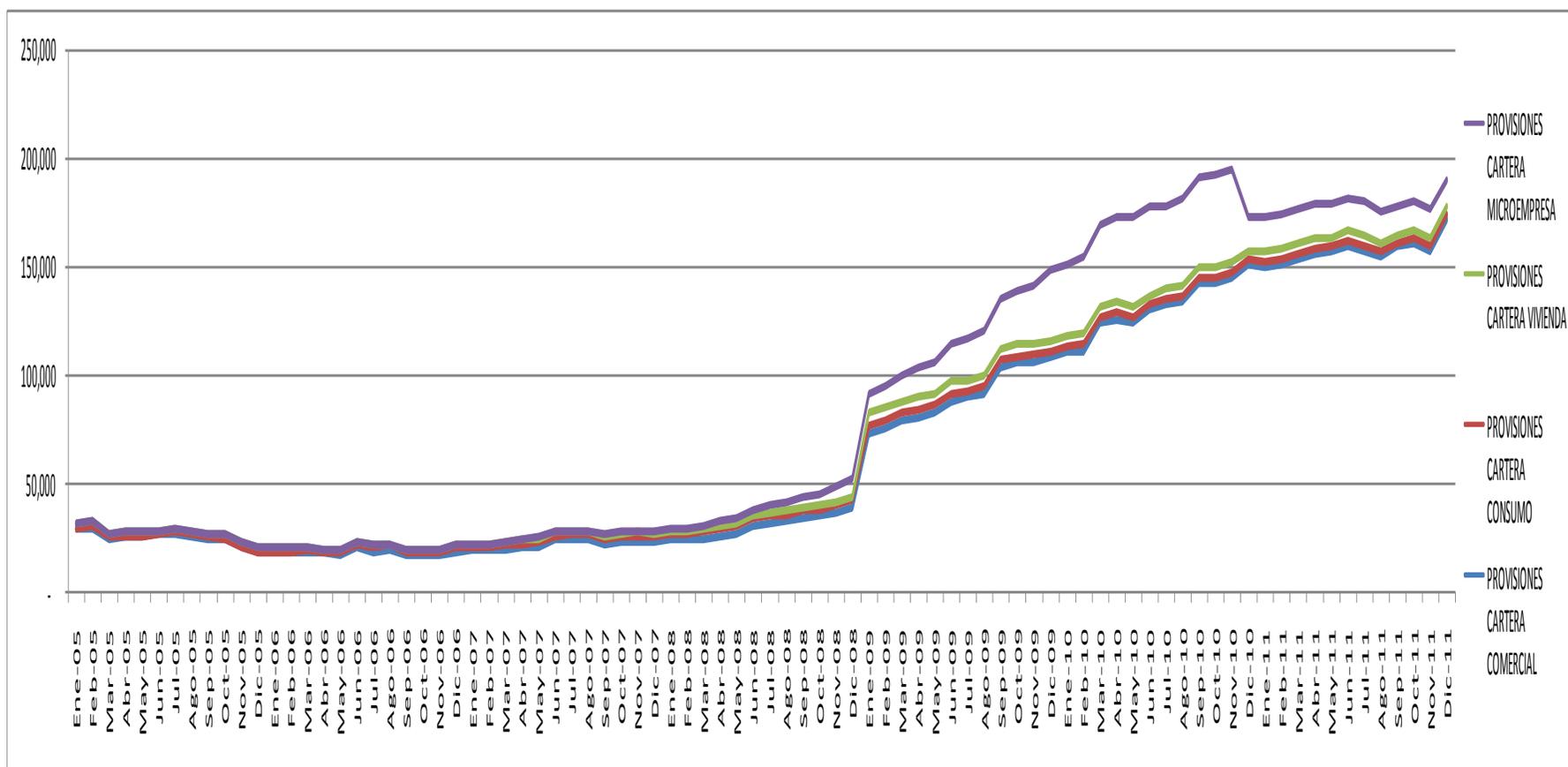


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

La cartera de microempresa registra las mayores provisiones durante todo el período de análisis con un 4.77%, en segundo lugar está la cartera de vivienda que provisionó el 17.85%, en tercer lugar la cartera de consumo que provisionó el 5.30% y finalmente, la cartera comercial que provisionó el 6.13%..

Como se observa, la cartera de microempresa tiene mayor cobertura de riesgo, con mayor provisión, debido al riesgo mismo de la recuperación de cartera en esta área, pero que a su vez cumpliendo con la reglamentación interna y externa, las entidades realizan provisiones importantes en favor de su operación.

Ilustración 8. Provisiones de Cartera durante el periodo 2005-2011 de microempresas



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

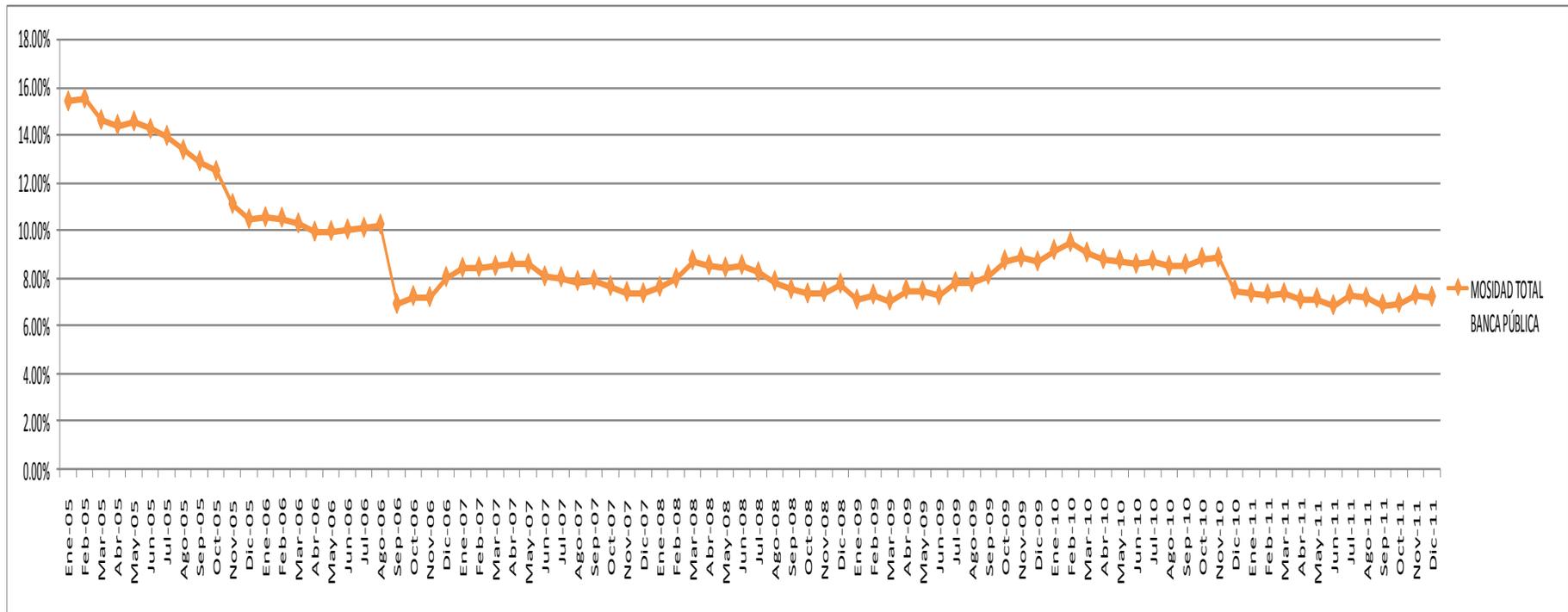
Morosidad

En cuanto a la morosidad, esta presenta una tendencia decreciente durante el período Enero 2005 – Septiembre 2006. A partir del mes de Octubre de 2006 la morosidad presenta una tendencia constante hasta finalizar el año 2011 con un valor de 7.21%, significando que de cada 100 créditos otorgados por las diferentes entidades financieras públicas a los clientes, 7 no son pagados conforme a lo acordado.

La morosidad promedio de cartera durante el período Enero 2005-Diciembre 2011 fue de 8.94%, es decir, que de cada 100 créditos otorgados para los diferentes segmentos de crédito, 9 no son pagados conforme se acordó en el contrato.

El decrecimiento obtenido en la morosidad es un factor muy importante, pues muestra la estabilidad en la operación financiera en la economía del Ecuador, así como mayor experiencia en las entidades para el manejo de cartera y control.

Ilustración 9. Morosidad durante el periodo 2005-2011



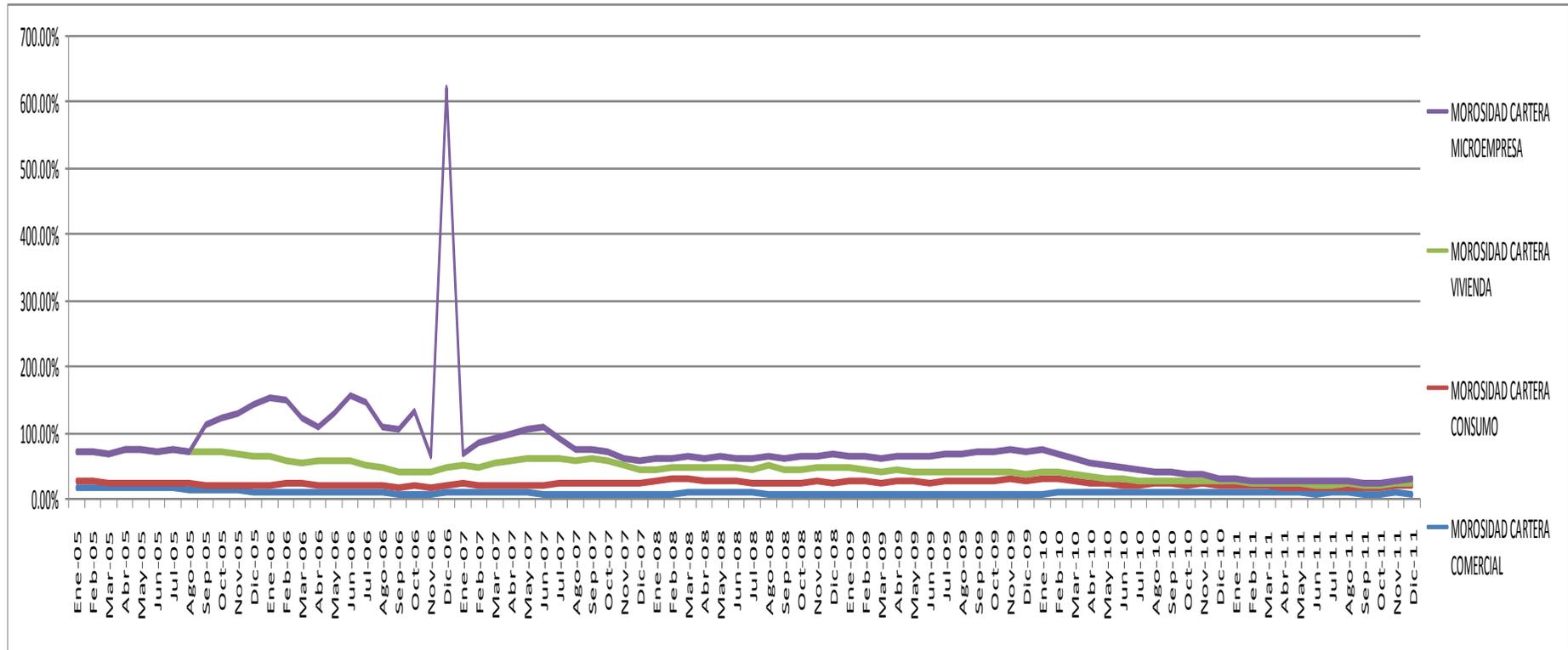
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

Por su parte, la morosidad de cartera de microempresa presentó variaciones significativas durante el período de análisis cerrando el año 2011 con un valor de 6.91%, es decir, que de cada 100 microcréditos otorgados, 7 no son pagados conforme a lo establecido en el contrato debido a factores externos como: subempleo y falta de control y garantías en el otorgamiento de los créditos.

En promedio la morosidad de cartera de microempresa es de 34.76%, lo que significa que la probabilidad de impago del crédito es más fuerte en este segmento en comparación con los demás.

En segundo lugar se ubica la cartera de vivienda con una morosidad promedio de 23.06%; le sigue la cartera de consumo con una morosidad promedio de 14.43% y finalmente, la cartera comercial que presenta una morosidad promedio de 8.16%.

Ilustración 10. Morosidad durante el periodo 2005-2011 Microempresas

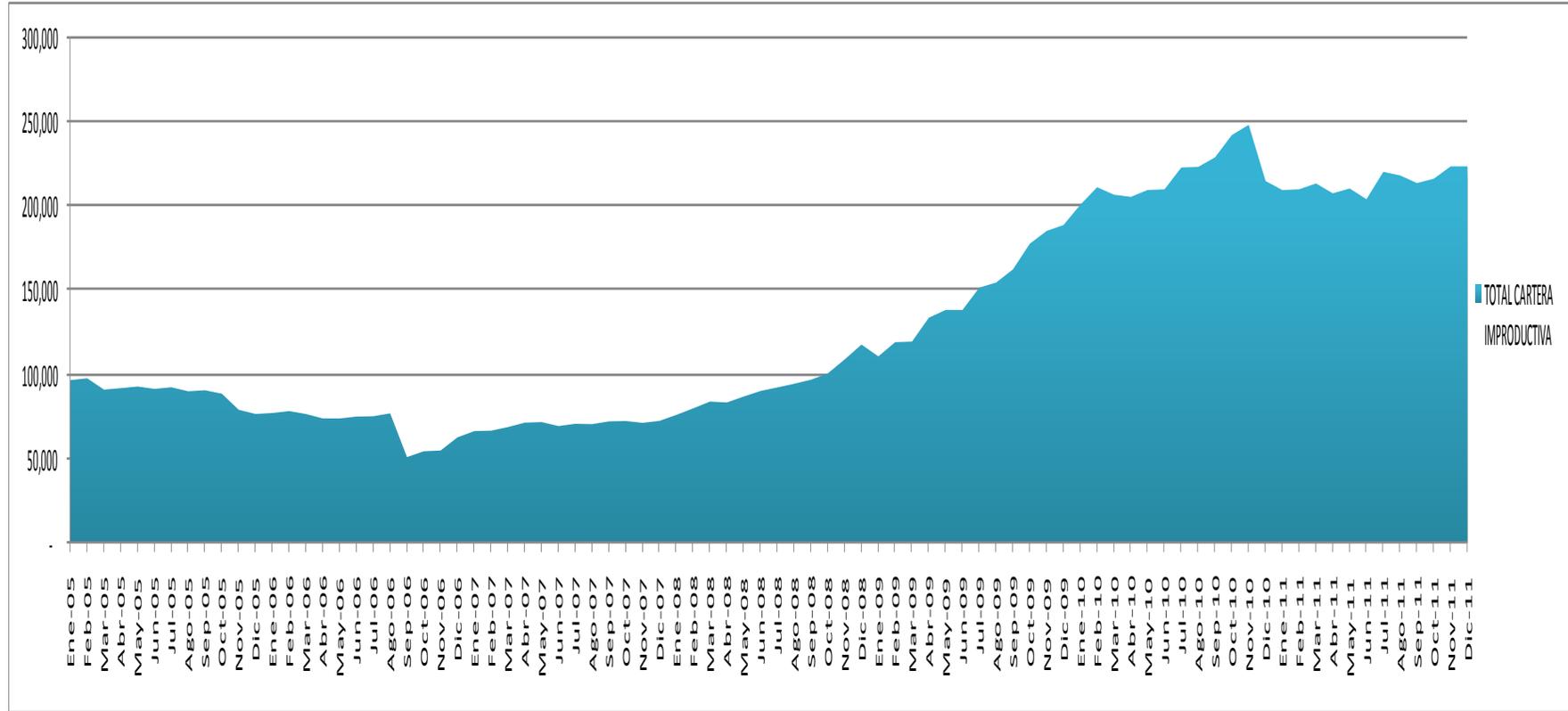


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

Cartera Improductiva Bruta

La cartera improductiva bruta es la suma de la cartera vencida o impaga con la cartera que no devenga intereses. Para la banca pública, la cartera improductiva bruta a Diciembre 2011 fue de USD 223.773. El crecimiento más significativo se presentó en el mes de Noviembre de 2010, donde la cartera improductiva fue de USD 248 391.

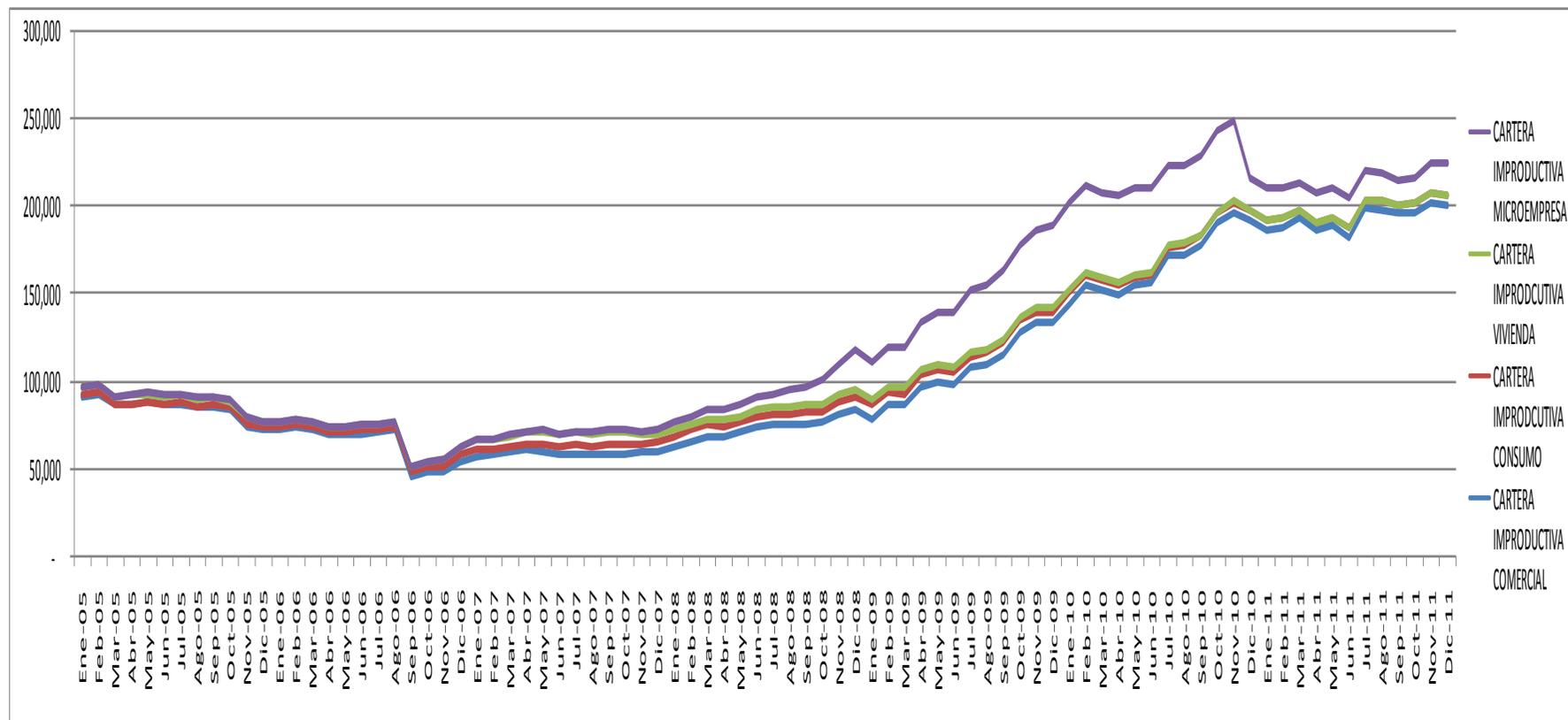
Ilustración 11. Cartera Improductiva Bruta durante el periodo 2005-201



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

La microempresa presenta una tendencia creciente durante el período Enero 2005-Noviembre 2010 en su cartera improductiva, lo que significa que las políticas implantadas no están generando la productividad suficiente en el país. A partir del mes de Noviembre de 2010, la cartera improductiva comienza a descender hasta cerrar el año 2011 con un valor de 16.947 dólares.

Ilustración 12. Cartera Improductiva bruta durante el periodo 2005-2011 microempresas



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Compendios estadísticos sobre microempresa – Banca Pública.

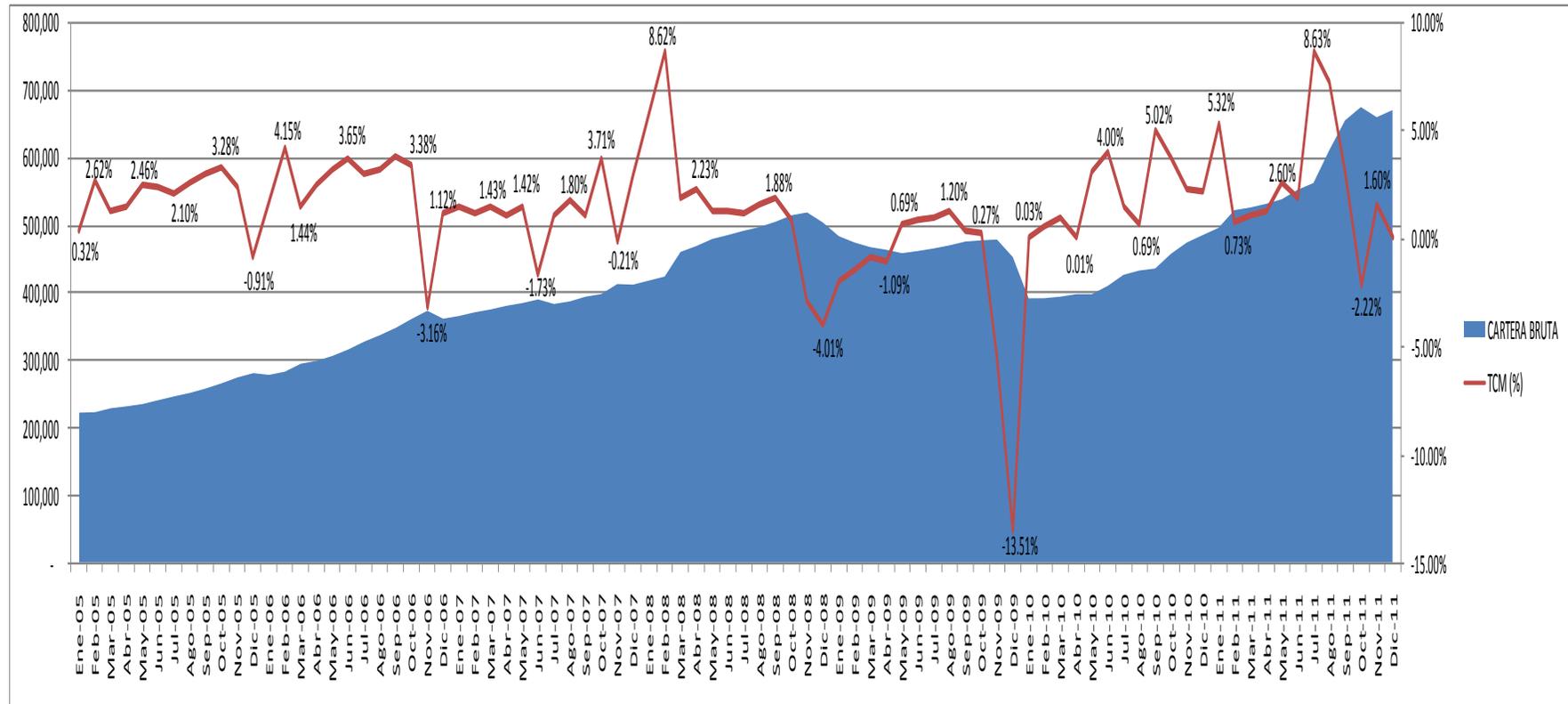
2.4 Situación de la Banca Privada en el Sistema Financiero Nacional

Cartera Bruta

La cartera bruta presenta una tendencia creciente hasta Diciembre de 2011, cerrando el 2011 con USD 670.198 millones de dólares con una tasa de crecimiento mensual de 1.60%; esto gracias a la tasa de interés activa que fue de 8,17%.

La tasa de crecimiento mensual de la cartera bruta tiene variaciones significativas durante el mes de Noviembre 2006 (-3.16%), Febrero 2008 (8.62%), Diciembre 2008 (4.01%), Diciembre 2009 (-13.51%) y Julio 2011(8.63%), tal como se observa a continuación en el siguiente Ilustración.

Ilustración 13. Tasa de crecimiento mensual de la cartera bruta

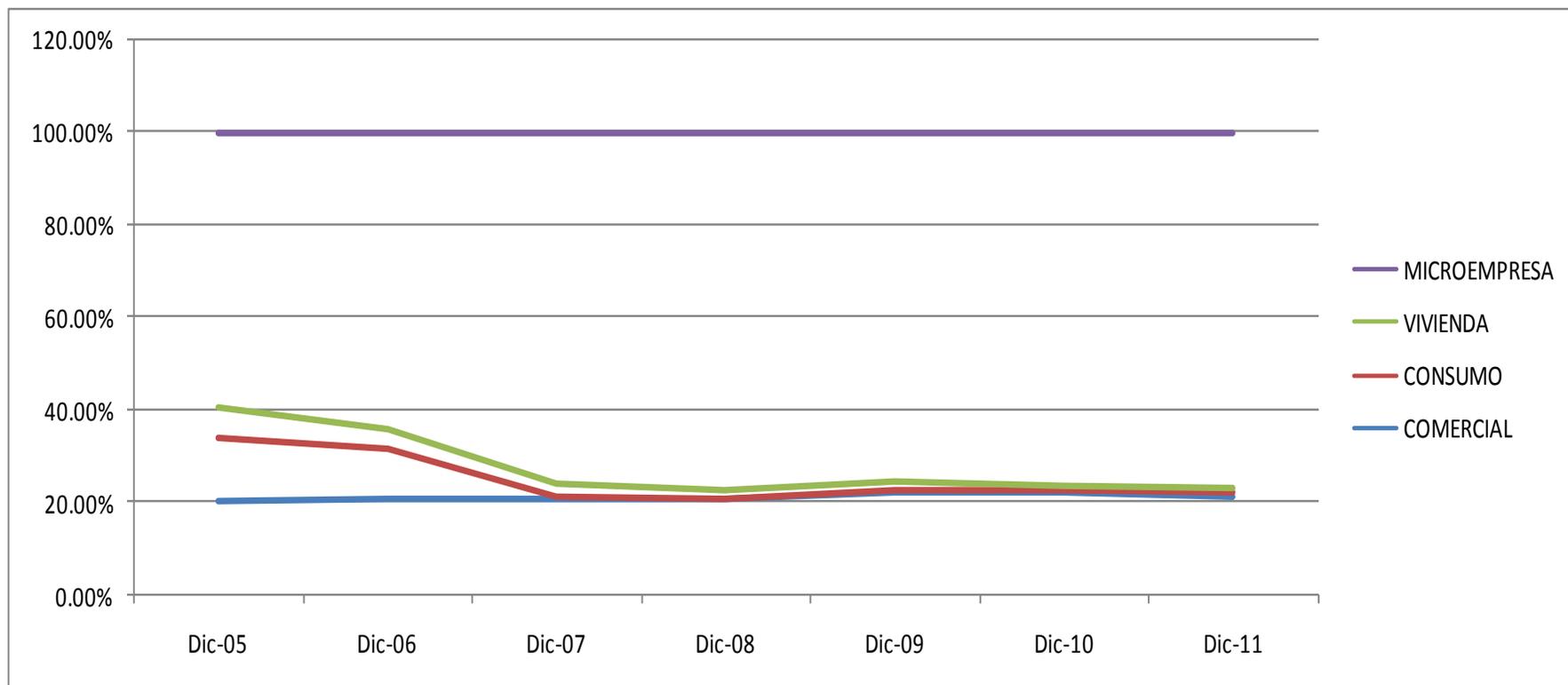


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Boletines Mensuales Bancos Privados.

Por segmento de crédito, la cartera de microempresa es la más relevante y cerró el año 2011 con un valor de USD 17.116 millones de dólares, lo que significa que los créditos que se otorgaron por la banca privada fueron destinados en mayor proporción para el desarrollo de las microfinanzas.

El segundo segmento al que se destinan los créditos es la cartera de vivienda que cerró el período 2011 con un valor de USD 1.409 millones de dólares. En tercer lugar está la cartera de consumo que a Diciembre de 2011 fue de USD 192 millones de dólares; y, por último, se ubica la cartera comercial con un valor de USD 3.505 millones de dólares a Diciembre de 2011. De esta manera es claro que el crédito a la microempresa se ha impulsado mayormente debido a que la demanda es mayor por el crecimiento mismo en el país de las microempresas.

Ilustración 14. Tasa de crecimiento mensual de la cartera bruta de las Microempresas

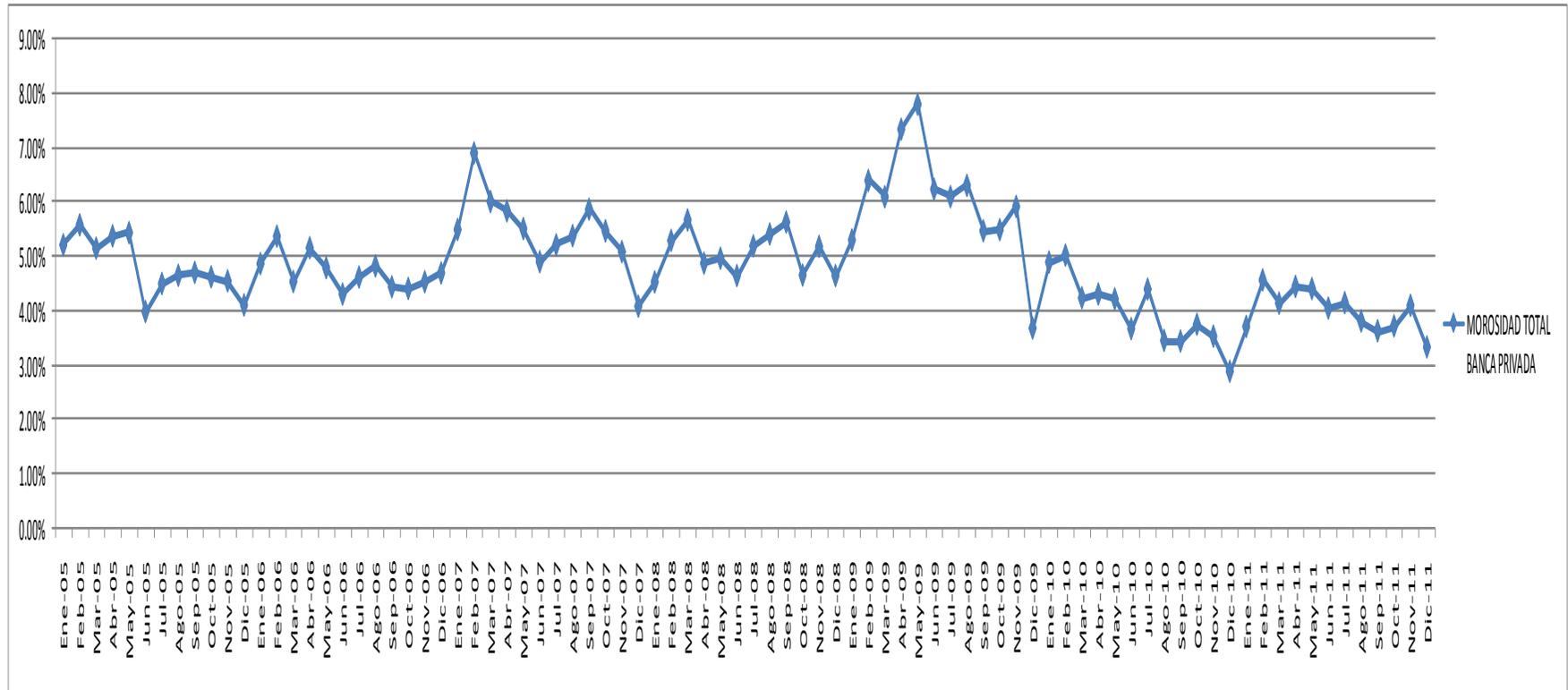


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Boletines Mensuales Bancos Privados.

Morosidad

El porcentaje de morosidad en la banca privada a Diciembre 2011 fue de 3,32% y la morosidad promedio fue de 4,86%, lo que significa que, de cada 100 créditos otorgados, 5 no son pagados conforme a lo acordado. La variabilidad de la morosidad ha sido normal, alcanzando picos de hasta el 8% en junio de 2009, lo cual se podría atribuir a la disminución de la capacidad adquisitiva producida como consecuencia de la crisis financiera internacional, sin embargo a partir de enero de 2010 la variabilidad ha disminuido, manteniendo una cierta estabilidad en los dos últimos años.

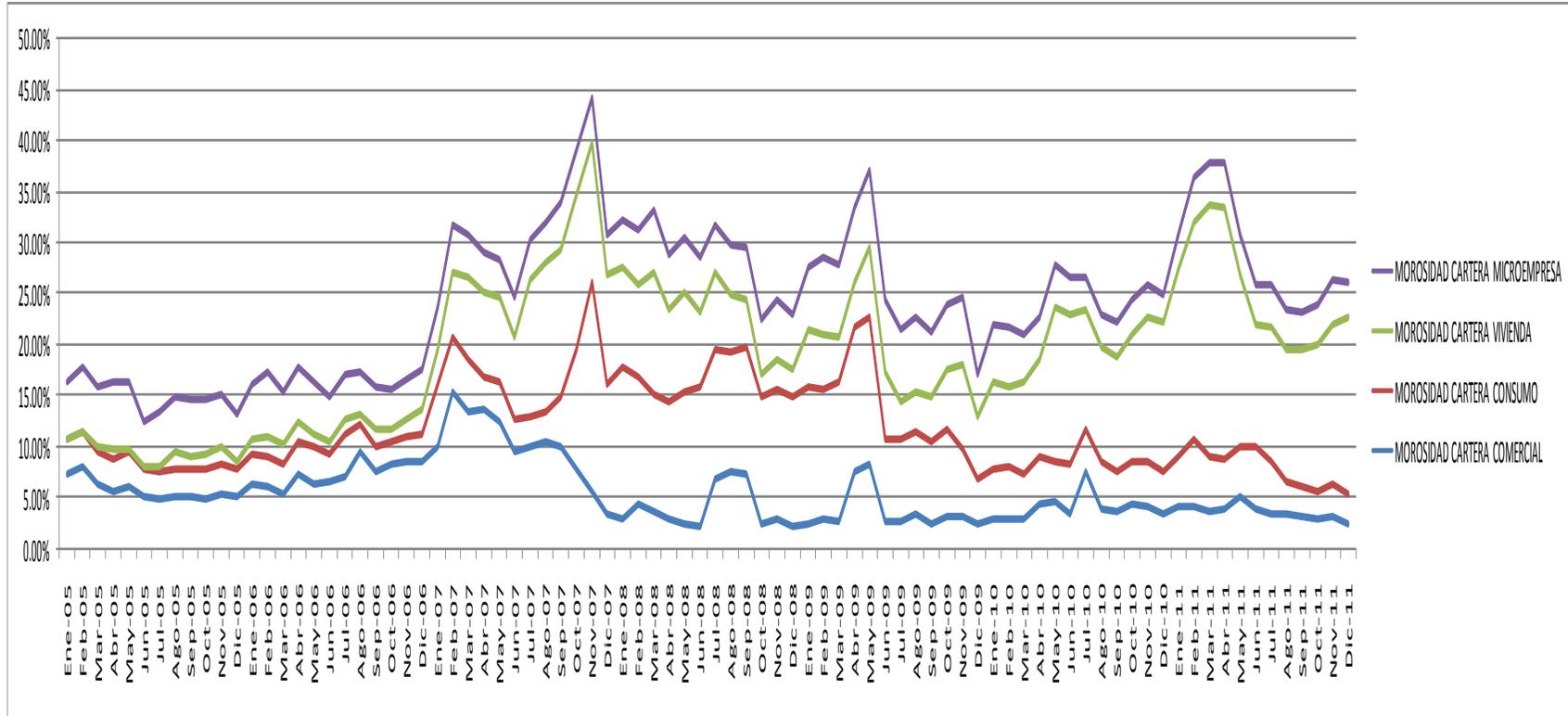
Ilustración 15. Morosidad en la banca privada durante 2005-2011



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Boletines Mensuales Bancos Privados.

Por segmentos, la morosidad de cartera de microempresa a Diciembre de 2011 fue de 3,33%, es decir, que de cada 100 créditos que se otorgan al segmento de microempresa, 3 tienen mayor probabilidad de no ser pagados conforme se acordó en el contrato. La cartera de vivienda registra una morosidad de 17,41%; la cartera de consumo 2,87% y la cartera comercial 2,48% al cierre de 2011. De esta manera, se observa que la cartera de microcrédito es una de las que tiene mayor riesgo.

Ilustración 16. Morosidad en la banca privada durante 2005-2011 para microempresas

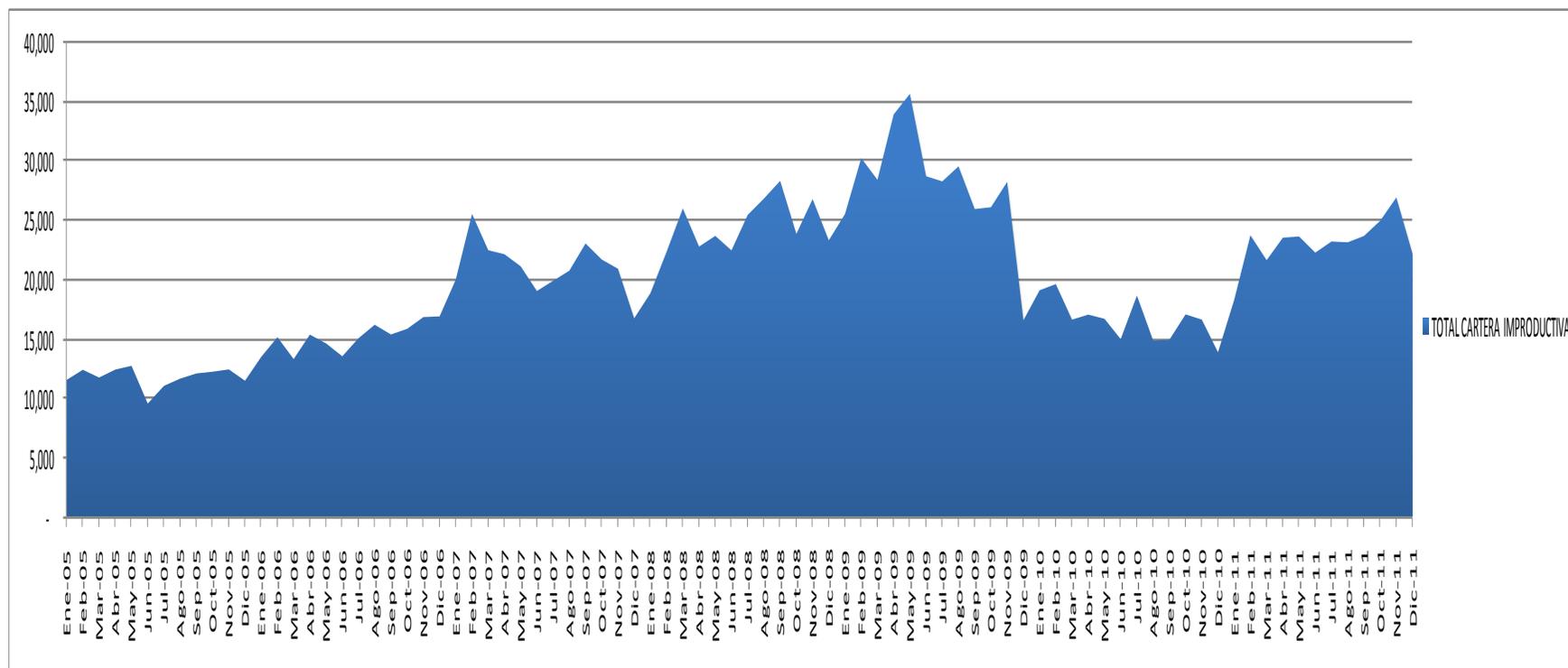


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Boletines Mensuales Bancos Privados.

Cartera Improductiva Bruta

El monto de la cartera improductiva a Diciembre 2011 fue de USD 22,222. El crecimiento más significativo se dio en Mayo de 2009 con un valor de 35,761 dólares, con una variabilidad que ha traído cambios en el 2011 incrementándose de forma importante.

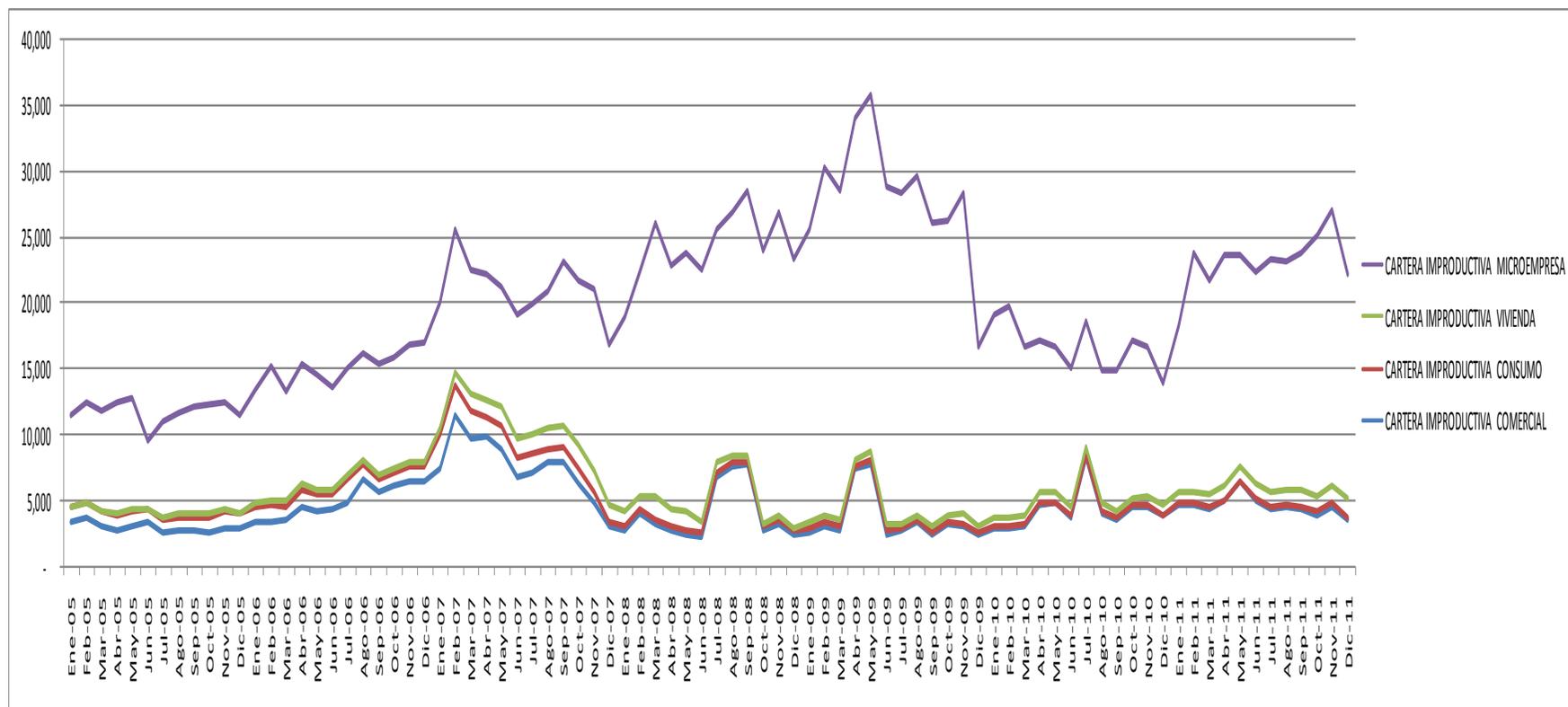
Ilustración 17. Monto de la cartera improductiva durante el periodo 2005-2011



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Boletines Mensuales Bancos Privados.

En el caso de la cartera improductiva clasificada por tipo de crédito se observa que la cartera improductiva para la microempresa es la que mayor riesgo presenta diferenciándose en gran medida de todos los demás, por ello la importancia del control en el microcrédito.

Ilustración 18. Monto de la cartera improductiva durante el periodo 2005-2011 para microempresa



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador– Boletines Mensuales Bancos Privados.

2.5 Identificación Instituciones emisoras de Microcréditos en el Ecuador

En el Ecuador, el mercado de las microfinanzas está conformado por Instituciones Financieras Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, que incluyen: Bancos Privados, Sociedades Financieras, Mutualistas y Cooperativas de Ahorro y Crédito. A continuación se detalla todas las instituciones microfinancieras existentes en el país.

Tabla 9. Identificación Instituciones emisoras de microcréditos en el Ecuador

ESTATUTO JURÍDICO	TIPO DE REDES	ORGANIZACIÓN
BANCOS	RFR	COOPNACIONAL
		FINCA
		D'MIRO
		SOLIDARIO
		PROCREDIT
		CREDIFÉ
COAC NO REGULADAS	RFR	FONDVIDA
		NUEVA HUANCALVILCA
		4 DE OCTUBRE
		LA BENÉFICA
		SAC
		MAQUITA CUSHUNCHIC
		KULLKIWASI
		AMBATO
	RFR - UCACNOR	MUJERES UNIDAS
	UCACNOR	SANTA ANITA
		SAN GABRIEL
		SAN ANTONIO
		ARTESANOS
	UCADE Filial COAC	UCADE PEDRO VICENTE PONCE RUBIO
	OTROS PARTICIPANTES DE SERVICIOS	EDUCADORES DE COTOPAXI
		SALINAS DE GUARANDA
MINGA		
SAN MIGUEL DE PALLATANGA		
FERNANDO DAQUILEMA		
CHIBULEO		
COAC REGULADAS	RFR	GUARANDA
		CHONE
		SAN JOSÉ
		ATUNTAQUI
		CODE DESARROLLO
		MUSHUC RUNA
		COOPROGRESO
		JARDÍN AZUAYO
COAC SEGUNDO PISO	RFR	FINANCOOP
ONG	RFR	CEPESIU
		FUNDAMIC
		CASA CAMPESINA DE CAYAMBE
		FACES
		FUNDACIÓN ALTERNATIVA
		INSOTEC
		FODEMI
		ESPOIR
	UCADE Filial ONG	UCADE – DIÓCESIS LATACUNGA
		UCADE – FASCA STA. DOMINGO
		UCADE – DIÓCESIS AMBATO
ONG APOYO	RFR	PLAN INTERNACIONAL SWISSCONTACT
ONG SEGUNDO PISO	RFR	FEPP

Fuente: Red Financiera Rural

2.6. Ventajas y desventajas de los microcréditos en el país.

Realizando un análisis FODA, de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas podemos deducir lo siguiente con respecto al microcrédito:

Las fortalezas con las que cuentan las organizaciones para el desarrollo efectivo de las actividades de microfinanzas son: las facilidades y apoyo por parte del gobierno, la capacidad de búsqueda de fondos, el compromiso de los recursos humanos, el alto reconocimiento institucional percibido, el conocimiento de las realidades regionales y locales y una cartera de beneficiarios "sana" (baja morosidad e incobrabilidad).

Las oportunidades que provienen del entorno y pueden ser utilizadas para obtener una ventaja institucional son las siguientes: el interés de la Cooperación Internacional, la amplia gama de programas de capacitación gratuita ofrecidos con aportes del Estado y la existencia de Redes de microcrédito.

Como debilidades se tiene a los altos costos operativos, la dependencia de fondeo externo, la reducida cartera de beneficiarios y las debilidades de gestión institucional.

Finalmente, las amenazas hacen referencia a la vulnerabilidad de los beneficiarios: morosidad e incobrabilidad, la ausencia de un marco jurídico y legal adecuado a las actividades de microfinanzas.

2.7 Análisis del FODA

El FODA es una herramienta que me permitirá analizar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas a las cuales se enfrenta la microfinancieras, llegando de esta manera a contar con información que permita determinar alternativas viables para afrontar los diferentes cambios que el medio presenta y hacerlo con éxito.

Las fortalezas: son todos aquellos elementos internos y positivos que lo diferencian de las demás instituciones financieras; Las oportunidades: provienen del entorno y pueden ser utilizadas para obtener una ventaja institucional y favorecen el logro de objetivos; Las debilidades: constituyen obstáculos internos al logro de objetivos; Las amenazas: Son aquellas situaciones que se presentan en el medio ambiente de las empresas y que podrían afectar negativamente, las posibilidades de logro de los objetivos organizacionales.

Tabla 10. Análisis FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
La apertura de instituciones financieras hacia la búsqueda de nuevos fondo.	La estructura financiera permite crear un ambiente de confianza y estabilidad garantizando a los clientes nuevas oportunidades de mercado.
Amplia gama de productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras creando una cartera rentable y sana al disminuir la morosidad e incobrabilidad.	La apertura de nuevos financiamientos a nivel de América del Sur permite fortalecer las economías locales generando productividad y la apertura de nuevos nichos de mercado financiero.
El microcrédito tiene un alto crecimiento y respeto en el sector financiero.	Las entidades financieras incluyen propuestas innovadoras de los productos financieros para aumentar la demanda de los mismos.
Alto nivel de confiabilidad y sostenibilidad financiera hacia las microfinanzas.	El marco legal que manejan las instituciones microfinancieras garantiza que exista seguridad y supervivencia económica al promover el progreso de la sociedad con sus entidades reguladoras.
Apoyo gubernamental a las instituciones financieras formales.	
AMENAZAS	DEBILIDADES
Morosidad e incobrabilidad al no contar con contingentes determinados para el área de microcréditos	Altos costos transaccionales y operativos
La ausencia de un marco jurídico y legal adecuado a las actividades de microfinanzas enmarcada a los productos y servicios.	Una alta dependencia de los fondos externos para cubrir las necesidades del mercado.
La alta demanda de nichos de mercado informales.	La reducida cartera de beneficios para los microempresarios.

Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

CAPITULO III

INVESTIGACIÓN DE CAMPO

3.1 Población y muestra

Se define tradicionalmente la población como “el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, eventos, etc.) en los que se desea estudiar el fenómeno. Éstos deben reunir las características de lo que es objeto de estudio” (Latorre, Rincon, & Arnal, 2003).

Para el presente estudio se considera como población a **1.400 comerciantes**. Habitualmente, el investigador no trabaja con todos los elementos de la población que estudia sino sólo con una parte o fracción de ella; a veces, porque es muy grande y no es fácil abarcarla en su totalidad. Por ello, se elige una muestra representativa y los datos obtenidos en ella se utilizan para realizar pronósticos en poblaciones futuras de las mismas características.

El Diccionario de la Lengua Española (Real academia Española , 2001) define la muestra, como “parte o porción extraída de un conjunto por métodos que permiten considerarla como representativa de él”.

El tamaño de la muestra se calcula a través de la siguiente fórmula

(Lind. 2004 p .320):

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}$$

Componentes:

Valor de E: Corresponde al tamaño de la población.

Valor de $Z_{\alpha/2}$: Representa el número de desviaciones estándar con respecto a la media para un nivel de confianza determinado. Generalmente se selecciona un nivel de confianza del 90%. De acuerdo a este nivel de confianza el valor de Z será igual a 1.645

Valor de P: Dado que no se tiene la proporción de aceptación de la población o un estudio previo, se asume un valor de P de 0,5 con el cual será posible obtener una muestra mayor y por tanto un trabajo más representativo.

Valor del E: representa el error permisible considerado para el estudio, siendo aceptable hasta un 5%, con lo cual el valor de E en proporción es: 0.05

De esta manera se obtiene el tamaño de la muestra necesaria para obtener una muestra significativa de la población y poder obtener un estudio con un % de confianza y un posible error porcentual máximo de +/- 5%.

Cálculo del tamaño de muestra

$$n = \frac{1.400(1,96)^2 0,5(1-0,5)}{(1.399)0,05^2 + 1.96^2 (0.5)(1-0.5)}$$

$$n = 301,61 \approx 302$$

3.2 Diseño del cuestionario

En el anexo N° 1 se presenta el diseño del cuestionario que será aplicado a la población objeto de estudio.

3.3 Tabulación y análisis de resultados

Pregunta Base

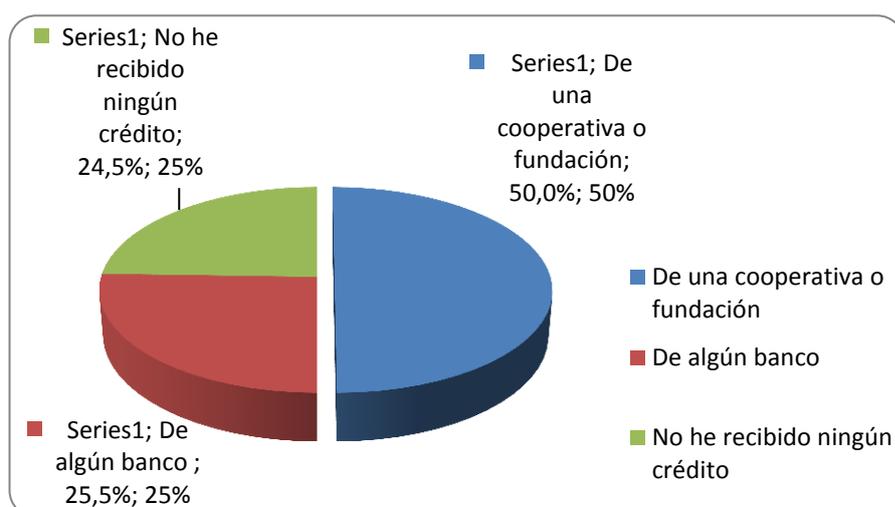
¿De qué tipo de entidad ha recibido algún tipo de crédito para su negocio o actividad con la que genera ingresos? (puede marcar más de una)

Tabla 11. Entidades prestadoras de Crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
De una cooperativa o fundación	151	50,0%	50,0%
De algún banco	77	25,5%	75,5%
No he recibido ningún crédito	74	24,5%	100,0%
TOTAL	302	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 19. Entidades prestadoras de Crédito



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se puede indicar que la mitad de la población encuestada (50%) ha obtenido crédito en una cooperativa o fundación, lo que evidencia la gran aceptación por este tipo de entidad financiera debido a las facilidades y comodidades que brindan al cliente al momento de acceder a un crédito. Por su parte, un 25% de la población ha recurrido a créditos otorgados por los bancos y el 25% restante de la población indica no haber recibido ningún tipo de crédito.

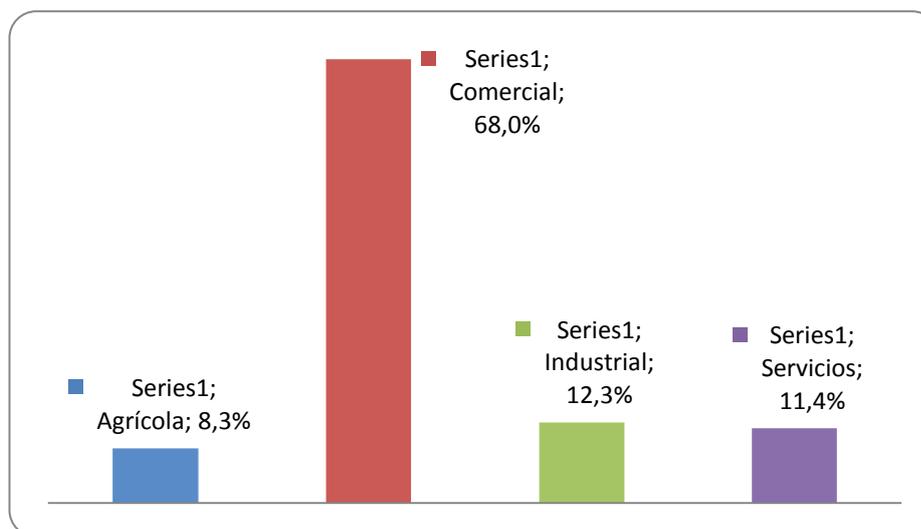
Datos generales

Tabla 12. Tipo de negocio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Agrícola	19	8,3%	8,3%
Comercial	155	68,0%	76,3%
Industrial	28	12,3%	88,6%
Servicios	26	11,4%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 20. Tipo de negocio



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

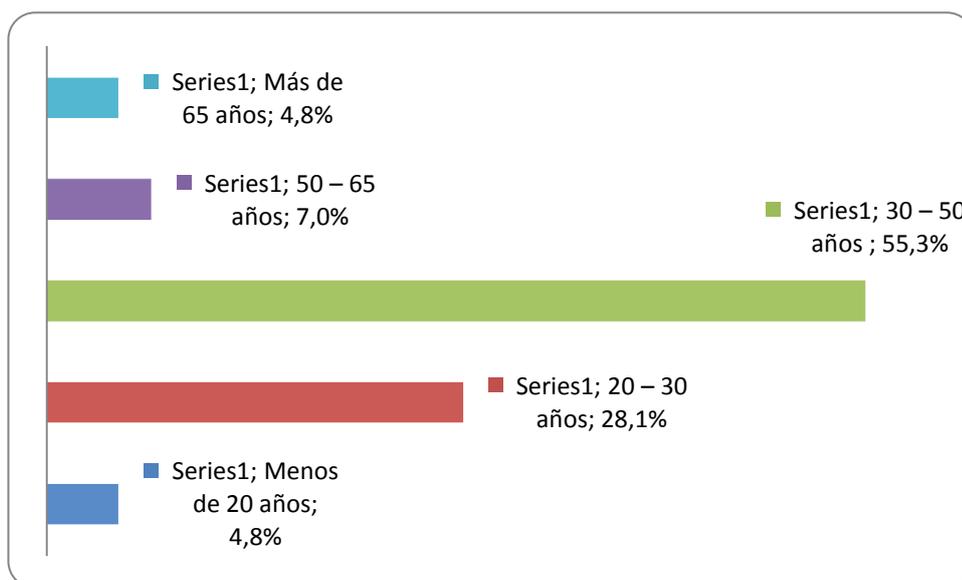
Análisis: Se puede visualizar que en el sector predominan los negocios de tipo comercial (68%), seguido de los de tipo industrial con el 12.3%.

Tabla 13. Edad de los encuestados

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Menos de 20 años	11	4,8%	4,8%
20 – 30 años	64	28,1%	32,9%
30 – 50 años	126	55,3%	88,2%
50 – 65 años	16	7,0%	95,2%
Más de 65 años	11	4,8%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 21. Edad de los encuestados



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

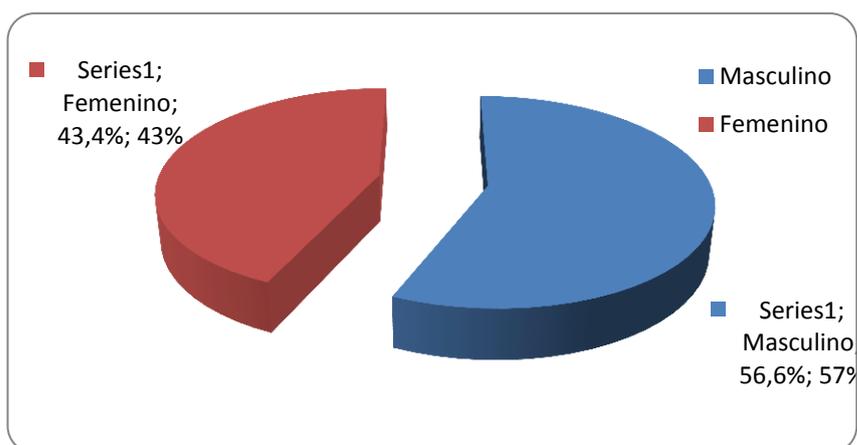
Análisis: Los resultados obtenidos de la encuesta indican la participación de la población con rangos de edad diferentes, sobresaliendo aquella población cuya edad se encuentra entre 30 – 50 años con el 55,3%; seguido de la población comprendida entre 20 – 30 años (28,1%).

Tabla 14. Género

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Masculino	129	56,6%	56,6%
Femenino	99	43,4%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 22. Género



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: En cuanto al género de los encuestados, se puede visualizar que el 57% de la población pertenece al sexo masculino, mientras que la diferencia, es decir, 43% son del género femenino.

Preguntas:

1. Cuántas veces ha recibido un crédito de una entidad microfinanciera

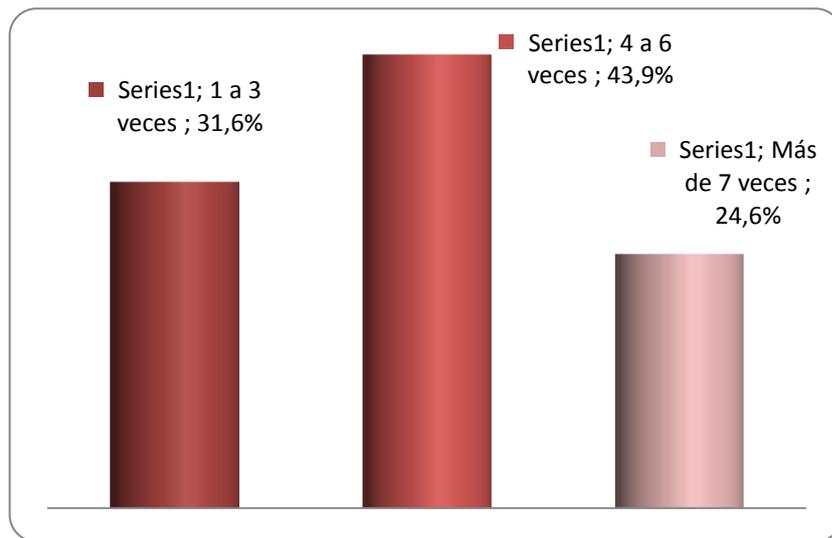
Tabla 15. Frecuencia de créditos obtenidos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
1 a 3 veces	72	31,6%	31,6%
4 a 6 veces	100	43,9%	75,4%
Más de 7 veces	56	24,6%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 23. Frecuencia de créditos obtenidos



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: Según los resultados obtenidos, la frecuencia con la que los encuestados acceden a un crédito es variada y en cierta forma dependen del monto y plazo del mismo, así como de la necesidad de cada cliente, es así que se puede observar que el 43,9% de la población ha realizado créditos de 4 a 6 veces; para el 31,6% la frecuencia ha sido de 1 a 3 veces y en menor porcentaje se encuentran aquella población que ha solicitado créditos por más de 7 veces.

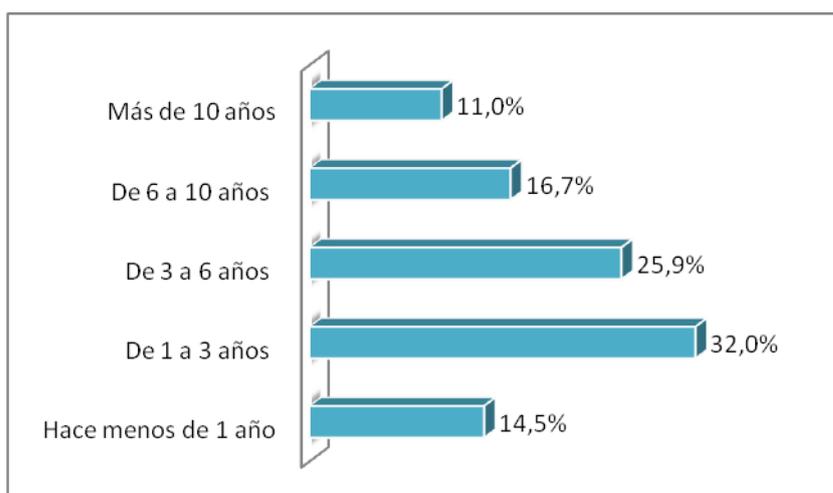
2. Desde hace que tiempo ha estado recibiendo microcrédito

Tabla 16. Tiempo de los microcréditos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Hace menos de 1 año	33	14,5%	14,5%
De 1 a 3 años	73	32,0%	46,5%
De 3 a 6 años	59	25,9%	72,4%
De 6 a 10 años	38	16,7%	89,0%
Más de 10 años	25	11,0%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 24. Tiempo de los microcréditos



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina.

Análisis: Los resultados obtenidos en esta pregunta son variados, sin embargo se puede señalar que la mayoría de la población (32%) ha recibido microcréditos por un lapso de 1 – 3 años; aunque también existe un porcentaje representativo de aquellas personas que señalan haber recibido microcréditos por un lapso de 3 – 6 años con el 25,9%.

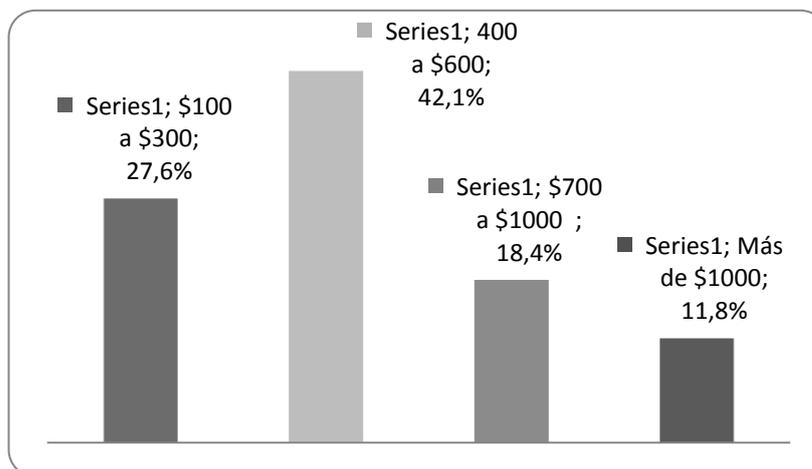
3. Cuál es el monto que en promedio le han otorgado en cada ocasión

Tabla 17. Monto del microcrédito recibido

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
\$100 a \$300	63	27,6%	27,6%
400 a \$600	96	42,1%	69,7%
\$700 a \$1000	42	18,4%	88,2%
Más de \$1000	27	11,8%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 25. Monto del microcrédito recibido



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: Los resultados señalan que los montos por concepto de microcrédito recibidos varían, siendo el monto de 400 – 600 dólares el más solicitado por el cliente con el 42,1%; le sigue el monto comprendido entre 100 – 300 dólares con el 27,6%. En porcentajes menores se encuentran los montos de 700 – 1000 dólares y aquellos que son más de 1000 dólares con el 18,5% y 11,8% respectivamente.

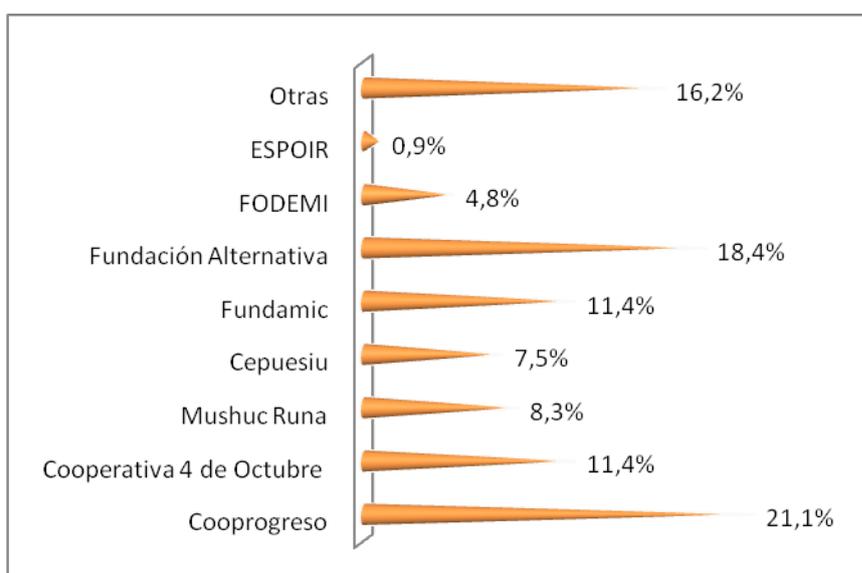
4. Qué entidad o entidades le ha otorgado crédito para su negocio

Tabla 18. Entidades prestadoras de crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Cooprogreso	48	21,1%	21,1%
Cooperativa 4 de Octubre	26	11,4%	32,5%
Mushuc Runa	19	8,3%	40,8%
Cepuesiu	17	7,5%	48,2%
Fundamic	26	11,4%	59,6%
Fundación Alternativa	42	18,4%	78,1%
FODEMI	11	4,8%	82,9%
ESPOIR	2	0,9%	83,8%
Otras	37	16,2%	100,0%
TOTAL	228	21,9%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 26. Entidades prestadoras de crédito



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: Varias son las entidades existentes en el sector que otorgan microcréditos, se puede destacar a Cooprogreso, Fundación Alternativa y Cooperativa 4 de Octubre como las tres principales con el 21,1%; 18,4% y 11,4% respectivamente.

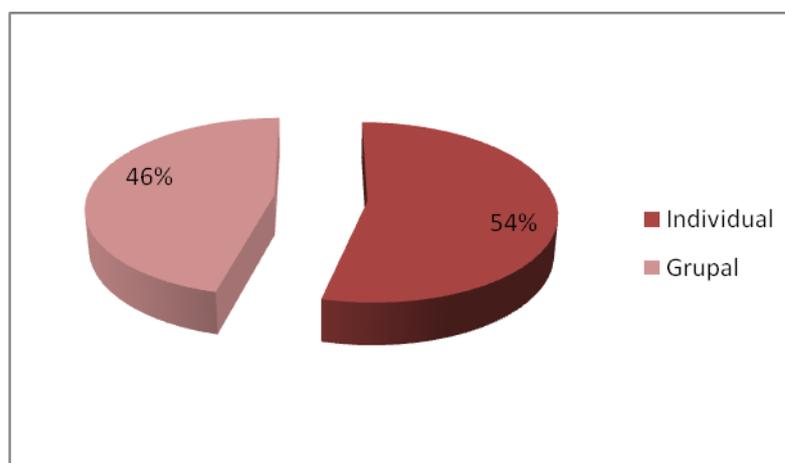
5. El tipo de crédito que se le ha entregado ha sido individual para su negocio o ha sido grupal.

Tabla 19. Tipo de crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Individual	123	53,9%	53,9%
Grupal	105	46,1%	100,0%
TOTAL	228	100,0%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 27. Tipo de crédito



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: En cuanto al tipo de crédito se puede visualizar que el 54% de la población encuestada ha realizado créditos de tipo individual, mientras que un 46% de la población ha optado por el crédito de tipo grupal.

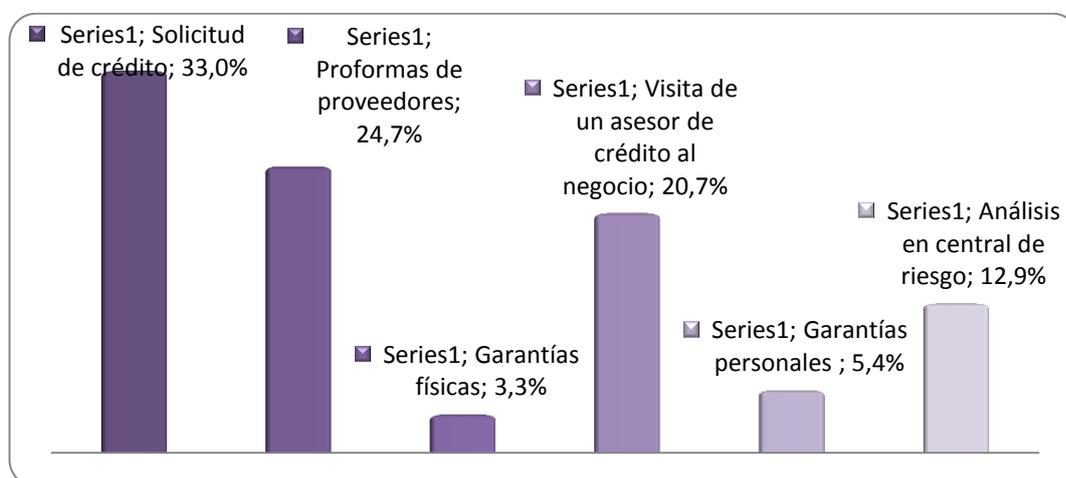
6. Indique brevemente cuáles han sido los requerimientos de los microcréditos que normalmente usted solicita (marque los que requiera)

Tabla 20. Requerimientos de los microcréditos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Solicitud de crédito	220	33,0%	33,0%
Proformas de proveedores	165	24,7%	57,7%
Garantías físicas	22	3,3%	61,0%
Visita de un asesor de crédito al negocio	138	20,7%	81,7%
Garantías personales	36	5,4%	87,1%
Análisis en central de riesgo	86	12,9%	100,0%
TOTAL	667	100,0%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 28. Requerimientos de los microcréditos



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina.

Análisis: Existen varios requisitos que las entidades microfinancieras solicitan a sus clientes para la aprobación de un crédito, cabe señalar que los requerimientos varían de una institución a otra, dependiendo de si esta es una cooperativa, banco o

fundación. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede establecer que los tres principales requisitos solicitados son: la solicitud de crédito, proforma de proveedores y la visita del asesor de crédito al negocio, con el 33%; 24,7% y 20,7% respectivamente. Pocas son las instituciones que exigen a sus usuarios el análisis en la central de riesgos, garantías personales y garantías físicas.

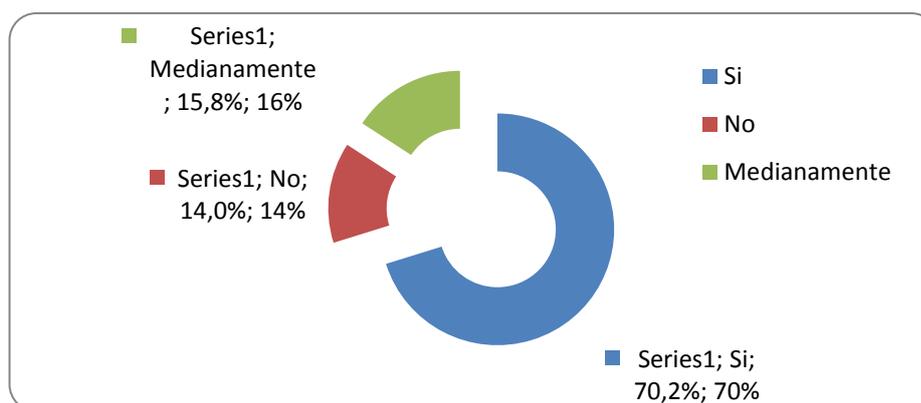
7. Considera usted que ha mejorado los beneficios de su negocio desde que recibe crédito de una entidad microfinanciera

Tabla 21. Beneficios obtenidos en el negocio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Si	160	70,2%	70,2%
No	32	14,0%	84,2%
Medianamente	36	15,8%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 29. Beneficios obtenidos en el negocio



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: Los resultados obtenidos reflejan el gran beneficio que representa para la mayoría de negocios el acceder a un crédito, es así que el 70% de la población encuestada concuerda en que el microcrédito recibido ha traído consigo mejoras para el negocio. Sin embargo existe un 15,8% de la población que califica a los beneficios como no muy buenos, ni tan malos, es decir se encuentran en un nivel medio.

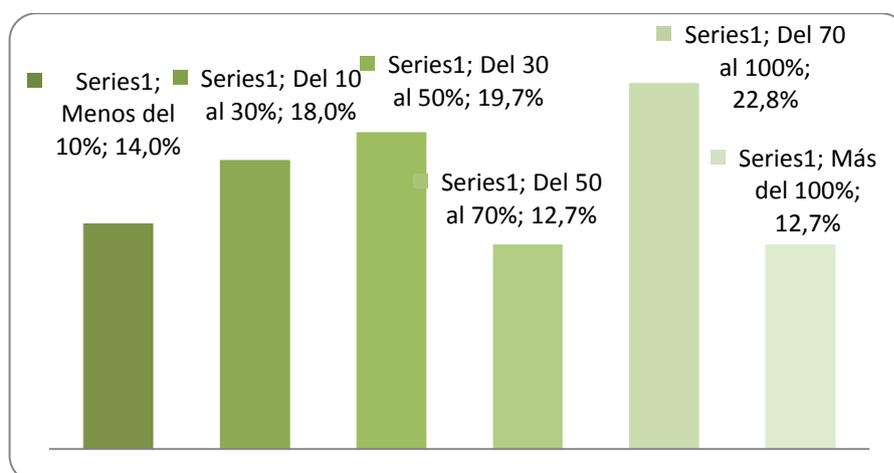
8. Qué porcentaje considera que se han incrementado sus ingresos desde que recibió el primer microcrédito para su negocio

Tabla 22. Incremento de ingresos a partir del microcrédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Menos del 10%	32	14,0%	14,0%
Del 10 al 30%	41	18,0%	32,0%
Del 30 al 50%	45	19,7%	51,8%
Del 50 al 70%	29	12,7%	64,5%
Del 70 al 100%	52	22,8%	87,3%
Más del 100%	29	12,7%	100,0%
TOTAL	228	48%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 30. Incremento de ingresos a partir del microcrédito



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: Se puede visualizar que los porcentajes de incremento obtenido en ingresos a partir del primer microcrédito realizado son varios; 22,8% de la población encuestada señala haber obtenido del 70 al 100% de incremento en sus ingresos; el 19,7% de la población indica un aumento de entre el 30 al 50% y un 18% considera un aumento del 10 al 30%.

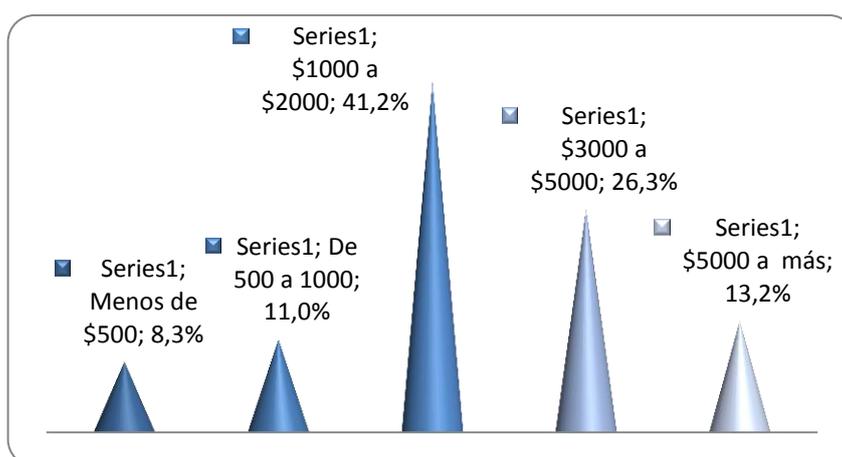
9. Por favor en el siguiente cuadro indique aproximadamente los niveles de ingresos que usted ha tenido en su negocio en el 2011.

Tabla 23. Niveles de ingresos 2011

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Menos de \$500	19	8,3%	8,3%
De 500 a 1000	25	11,0%	19,3%
\$1000 a \$2000	94	41,2%	60,5%
\$3000 a \$5000	60	26,3%	86,8%
\$5000 a más	30	13,2%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 31. Niveles de ingresos 2011



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: En cuanto al monto por concepto de ingresos que los negocios han obtenido al año 2011, se tiene que el 41,2% ha alcanzado ingresos entre 1000 a 2000 dólares; seguido de aquellos negocios con ingresos de 3000 a 5000 dólares, que representan el 26,3% de la población encuestada.

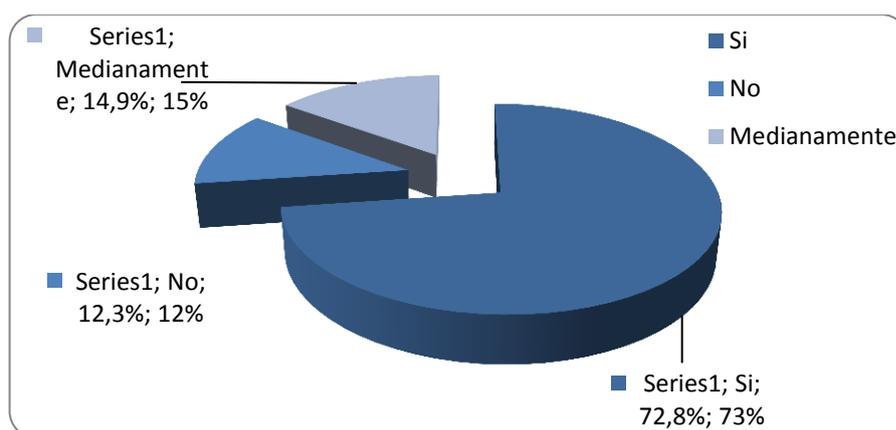
10. Considera usted que el apoyo de la entidad microfinanciera ha aportado al mejoramiento del bienestar de su economía y familiar.

Tabla 24. Aporte de la entidad microfinanciera en el bienestar económico y familiar

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Si	166	72,8%	72,8%
No	28	12,3%	85,1%
Medianamente	34	14,9%	100,0%
TOTAL	228	100%	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Ilustración 32. Aporte de la entidad microfinanciera en el bienestar económico y familiar



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

Análisis: El resultado obtenido en esta pregunta refleja el gran aporte de las entidades microfinancieras al bienestar económico y familiar de una persona, así lo afirma el 72,8% de la población encuestada.

3.4 Conclusiones de la investigación de campo

Después de haber realizado la tabulación y análisis de datos, a manera de resumen se puede concluir que:

Las cooperativas son las entidades microfinancieras más utilizadas por la población para la solicitud de créditos debido a las facilidades que las mismas prestan a sus clientes.

En consecuencia la frecuencia de acceso a microcréditos es alta, estableciéndose que casi la mitad de la población ha realizado préstamos entre 4 a 6 veces, desde hace 3 años.

Las entidades microfinancieras con mayor aceptación por parte de los usuarios del sector son: Cooprogreso. Fundación Alternativa, Fundamic y la Cooperativa 4 de Octubre; las mismas que han otorgado créditos en su mayoría de 400 a 600 dólares.

La mayoría de la población objeto de estudio considera que los microcréditos presentan beneficios tanto para el bienestar económico como familiar, lo que se refleja en el incremento de ingresos que los diferentes tipos de negocios han obtenido; en porcentajes existe un incremento que va desde 30% al 70%, y en monto representa un ingreso promedio de 1000 a 2000 dólares en la mayoría de negocios hasta 3000 a 5000 dólares en otros.

CAPITULO IV
PROPUESTA
MANUAL PARA LA APLICACIÓN DEL MICROCRÉDITO EN
EL CRECIMIENTO MICROEMPRESARIAL

4.1 Principales problemas y necesidades de las microempresas

La microempresa ha tenido un proceso de desarrollo muy acelerado; esto debido a la falta de empleo, es por ello que las personas económicamente activa buscan cualquier oportunidad de negocio que les pueda ayudar a generar ingresos.

(USAID, 2004) define a la microempresa como:

Un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante fuente de ingresos para el hogar.

De acuerdo a la legislación de cada país, en Ecuador de acuerdo a la Ley PYMES:

Microempresa es una unidad que posee un ingreso bruto anual de menos de \$100.000,00 USD, tiene hasta 10 trabajadores y posee activos fijos \$10,000.

Pequeñas empresas se consideran a las unidades que generan un Ingreso Bruto anual hasta \$1.000.000,00 USD, que poseen hasta 50 trabajadores y mantiene Activos Fijos hasta \$500,000.00.

Mediana empresa, Ingreso Bruto anual desde \$1,000,001 hasta \$3.000.000,00; trabajadores de 51 hasta 150; activos fijos \$500,001 hasta \$2.500.000.

De acuerdo a las encuestas realizadas por proyecto Salto los principales problemas y necesidades de las microempresas son:

Problemas

La microempresa ecuatoriana tiene ciertos problemas que impiden su crecimiento así:

- Escaso capital
- Utilización intensiva de mano de obra
- Baja productividad
- Inaccesibilidad al crédito en el sistema financiero formal, generalmente debido a la falta de flujo del dinero en efectivo.
- Mínima capacidad de ahorro
- Ausencia de gestión empresarial
- No utilización de tecnología o nuevos conocimientos para poner valor agregado.
- La mayoría de microempresarios enfrenta un ambiente con numerosos competidores y crecimiento relativamente lento en la demanda y

miran estos factores como los impedimentos primarios al éxito de su negocio.

De esta manera se puede ver que el microcrédito es una herramienta que puede ayudar a los productores a producir y vender más. El crédito también puede ayudar a un productor a fabricar algo menos caro y al vendedor a bajar los costos de los bienes comprando en cantidades más grandes.

Necesidades

Las necesidades y diferentes preocupaciones de las microempresas en los diferentes sectores económicos también tienen implicaciones para las instituciones de microfinanzas.

En la medida que las necesidades claves son de corto plazo (principalmente relativas al inventario y a las materias primas) las ofertas de productos microfinancieros que se enfocan en actividades a corto plazo y ciclos cortos se ajustan relativamente bien a las necesidades de los clientes, es por ello que las instituciones de microfinanzas necesitan responder a las necesidades de las microempresas.

4.2 Modelos tradicionales de microcrédito

Tradicionalmente, han existido tres modelos muy diferenciados para el otorgamiento de microcréditos, que se diferencian principalmente por el número de participantes en el programa, el monto del crédito y el tipo de garantía. A

continuación se presenta las principales metodologías de los programas de microcrédito.

Tabla 25. Metodologías tradicionales de microcrédito

	Microcrédito individual	Grupo Solidario	Banco Comunal
Número de personas	1	3 - 5	15 – 40
Monto de crédito	Alto	Medio	Bajo
Garantía	Prendaria, fiduciaria	Mancomunada	Solidaria
Uso crédito	Microempresa	Microempresa	Flexible
Área	Urbana	Urbana	Rural

Elaborado por: Geovanna Alexandra Orejuela Medina

a) Préstamos individuales

Son los créditos solicitados por una sola persona y tiene la obligación de responder por el monto prestado y por los intereses. Los montos suelen ser mayores que los que se ofrecen en los grupos solidarios y en los bancos comunales; es decir entre 500 y 2000 dólares, con plazos de entre uno y doce meses para capital de trabajo; y entre 800 - 5.000 dólares con plazos de hasta veinticuatro meses para la compra de activos fijos.

Las garantías que se suelen solicitar son prendarias (una joya, una televisión) o fiduciarias (una avalista que responda del caso de impago).

Es un tipo de crédito que suele otorgarse a microempresarios de las áreas urbanas, pues resulta muy costoso ofrecer este servicio en las áreas rurales, por los costos de transacción y desplazamiento.

b) Grupos Solidarios

En este tipo de crédito un grupo de personas solicitan y tramitan un crédito y responden solidariamente por el mismo. Generalmente, suelen estar conformados por personas de la misma comunidad, ya que en el momento en que una de estas personas falle, las demás deben responder por él. Por esto es recomendable que todos los miembros del grupo se conozcan y confíen unos en otros.

Perfil del cliente

- La mayoría de miembros de los grupos son mujeres.
- Las actividades a financiar incluyen fabricación a pequeña escala, servicios, comercio, lo que refleja que muchas de estas actividades se realizan en empresas informales.

Plazo y tamaño de los créditos

La metodología para definir el crédito inicia cuando el grupo decide la cantidad a prestar a cada miembro, el monto total es autorizado y prestado por la institución, y los miembros del grupo responden solidariamente del mismo.

Los créditos son escalonados, es decir, empiezan con pequeños montos y períodos de pago cortos, los cuales se van incrementando de acuerdo al desempeño

del grupo y a las actividades realizadas, esto permite que la Institución y el grupo se conozcan y se sigan autoseleccionando (PROMICRO/OIT, 2010).

Solicitud del crédito

Los solicitantes son microempresarios o personas que realizan actividades generadoras de ingresos. De acuerdo a (PROMICRO/OIT, 2010) la solicitud de crédito debe cumplir con lo siguiente:

- Debe ser sencilla y de rápida revisión.
- Información simple y fácilmente disponible para evaluar la viabilidad financiera de la actividad propuesta.
- Proceso de revisión eficaz, cuando las solicitudes están bien diseñadas y el personal capacitado.
- El tiempo de decisión no debe ser mayor a 7 días, para los prestatarios que lo solicitan por primera vez, y de 3 a 4 días cuando son recurrentes.

Requerimiento de una cultura de pago.

- Los miembros del Grupo son responsables de recolectar el préstamo total y ningún miembro es elegible para un crédito adicional hasta que todo el grupo haya pagado el préstamo.
- Algunas instituciones ofrecen incentivos de otorgar el crédito rápidamente y hacer incrementos graduales a los Grupos que son cumplidores.

- Lo importantes es que el Oficial de crédito logre motivar a los miembros del Grupo en forma tal que el pago puntual sea un compromiso de reputación, que cada miembro considere que el pago del crédito está por encima de otros gastos familiares.
- El Oficial de crédito puede visitar periódicamente a los clientes en mora para influenciar sobre ellos de la necesidad de pagar, aparte de la propia presión del Grupo.
- El Oficial de Crédito debe señalar al cliente en mora que el incumplimiento es una falta a la confianza que se le otorgó como persona que cumple con su compromiso.

c) Bancos Comunales

Suelen ser asociaciones informales, prácticamente gestionadas por la propia comunidad, con el fin de obtener crédito y ahorro.

Entre los principales objetivos están: fomentar el ahorro de los miembros, facilitar el acceso a la comunidad a servicios financieros y formar grupos de auto ayuda.

Los montos varían dependiendo de las condiciones del grupo, incrementándose únicamente después de la devolución del primero.

Para organizar un Banco Comunal se necesita de una organización local, normalmente una ONG, la cual se responsabiliza de la organización del Banco Comunal, de apoyar a la junta directiva y de dar capacitaciones constantes. Las socias del Banco Comunal suelen ser mujeres del área rural.

4.3 Políticas, requisitos y condiciones para otorgar Microcrédito

El tener identificado políticas, condiciones y parámetros de riesgo, ayuda a identificar, medir, monitorear controlar e informar los diferentes tipos de riesgo a los que está expuesto el sector micro empresarial. De esta manera, se facilitará a los microempresarios el acceso al crédito, con productos que satisfagan íntegramente sus necesidades de financiamiento productivas y personales.

Requisitos Generales de las Instituciones Financieras

Para determinar si un microempresario es sujeto de crédito se debe verificar que reúne y cumple los requisitos para ser evaluado y posteriormente, favorecido con el otorgamiento de una línea de crédito. Estos requisitos deben estar comprendidos en la política y Reglamento de crédito de la Institución. Por consiguiente cada Institución considerará, de acuerdo a las características del negocio, los requisitos y condiciones necesarias para que el solicitante pueda ser sujeto de crédito.

En general la Banca, Cooperativas y Financieras, requiere los mismos requisitos para la evaluación y aprobación de crédito. Estos deben respaldar los ingresos del cliente y de igual manera su patrimonio. Cada requisito tiene un fin, el cual es considerado para evaluar si el cliente es sujeto de crédito o no.

a. Requisitos para los deudores

- Edad entre 21-65 años, en operaciones nuevas y vigentes.
- Nacionalidad, ecuatoriana o extranjero residente con mínimo 5 años y con vivienda propia en el Ecuador, para los extranjeros se solicita Certificado de permanencia Legal.
- Estabilidad laboral en el negocio actual, en calidad de propietario, mayor o igual a un año. Para extranjeros será un plazo de estabilidad de 2 años en su negocio.
- Negocio ubicado en zonas urbanas o urbanas marginal.
- Copia de la Cedula de Identidad y Papeleta de Votación
- Copia de RUC o patente municipal, carné de afiliación o asociación, factura de compra, nota de venta o algún documento que certifique la actividad del negocio, su antigüedad y su propietario.
- Pago de Servicio Básico.

b. Requisitos para garantes personales

- Edad: mínimo 21 años y máximo 65 años.
- Nacionalidad ecuatoriana. Si el deudor es extranjero se debe exigir que el garante sea ecuatoriano.
- No se aceptan garantes extranjeros
- Estabilidad laboral en la actividad económica actual:
 - Para garantes asalariados: mínimo 2 años en su empleo actual con certificado de la empresa en la que labora.

- Para garantes con negocio propio: profesionales independientes al menos un años de experiencia en esta actividad.
- Los ingresos netos del garante deben ser mínimo el 1.3 veces el valor de la cuota mensual del crédito (si el plan de pagos es quincenal, multiplicar la cuota por dos para verificar el cumplimiento de este parámetro)
- No se aceptan garantes cuya primera fuente de ingreso se sustentan en arriendo de inmuebles.
- No ser socio ni trabajar en relación de dependencia con el deudor o con el conyugue del dador, ni tampoco tener ingreso vinculados al negocio del deudor como proveedor o distribuidor.

c. Requisitos garantía real o hipotecaria

De acuerdo a al monto solicitado cada institución bancaria requiere la Garantía del crédito. Para una garantía hipotecaria los requisitos son:

- Terreno o Casa - Terreno y Construcción
- Escrituras del inmueble a hipotecar
- Certificado de desgravamen, (el bien no debe tener ningún impedimento, como juicios, etc.)
- Certificado de no adeudar en el Municipio.

4.4 Actividades no Aceptadas o no Financiables

No se aceptarán como sujetos de crédito y garantes, las personas que desarrollan las siguientes actividades, o el otro ingreso que para el análisis de capacidad de pago provengan de las mismas.

- Actividades ilícitas o reñidas contra la moral pública
- Empleos temporales.
- Vendedores ambulante comisionistas
- Cargos públicos de libre remoción o de elección popular
- Actividades de riesgo como personal de seguridad, empleados de los centro de rehabilitación social.
- Actividades económicas realizadas fuera del Ecuador
- Actividades temporales: obreros de la Construcción, electricistas, fontaneros, contratistas, albañiles.
- Ingresos por jubilación.(si se acepta como otros ingresos)
- Personas naturales que encuentre en listados del CONSEP (lavado de dinero, narcotráfico u otras actividades ilícitas)

Los sistemas de referencias crediticias varían alrededor del mundo. Esto muchas veces es el resultado de restricciones impuestas por los gobiernos sobre los historiales individuales de pago de las personas. En otros casos se debe simplemente a un marco legal e infraestructura tecnológica poco desarrollados.

4.5 Entidades Microfinancieras

En el capítulo I, punto 1.1.3 del presente estudio se presentó todas las instituciones microfinancieras del país. A continuación se analiza algunas cuatro de los principales bancos que impulsan más el microcrédito en el país. Así se tiene:

BANCO DEL PICHINCHA

Fundado en 1906 es el banco más grande del País, con la mayor cobertura de oficinas, su participación en el mercado es del 26% en cartera de la cual el 32% es del mercado de microempresa, el 17.9% de sus operaciones representa al segmento microempresarial.

El Banco creó su filial CREDIFE exclusivamente para apearar operaciones de microfinanzas. De esta manera el tipo de microcrédito que ofrece es:

Tipo de crédito: es un crédito puntual.

Destino: Necesidades de capital de trabajo de negocios catalogados microempresariales. Se entiende al capital de trabajo al financiamiento de inventario, cuentas por cobrar y pasivos, siempre y cuando estos tengan calificación A en el sistema financiero.

Monto Minino: USD. 300

Máximo: 1ro hasta 5.000,00

2do hasta 10.000,00.

Desde el 5to hasta 15.000,00

Plazo Mínimo: 2 meses

Máximo: Monto de 1.000,00 hasta 12 meses

De 1.001,00 a 5.000,00 hasta 15 meses

Mayores a 5.000,00 hasta 18 meses

Forma de pago: Los clientes pagarán en dividendos iguales, con periodicidad quincenal o mensual la misma que podrá ser negociada con el Banco, el cliente tendrá la facilidad de escoger el día de pago.

Garantía: Sin excepción todos los créditos deberán tener una garantía personal o hipotecaria. No se puede hablar de una metodología específica para el otorgamiento del crédito en esta entidad. Sin embargo se resalta la manera de generar confianza y fidelidad en sus clientes; ya que al otorgar crédito la primera vez el cliente tiene aprobado un siguiente.

BANCO PROCREDIT

Banco del grupo internacional ProCredit Holding, una compañía formada por inversionistas europeos con más de 20 años de experiencia en la Banca, y que está presente en 19 países de América, Europa y África.

Su metodología se basa en la colocación de microcrédito por sector; el Banco tiene ejecutivos asesores encargados de colocar específicamente este producto. Su portafolio de microfinanzas es:

Crédito Para Microempresas

Tipo de crédito: Crédito puntual.

Destino: Para capital de trabajo de negocios catalogados como microempresariales.

Monto: Mínimo: USD. 100,00

Máximo: USD. 11.000,00

Plazo: Mínimo: 3 meses

Máximo: 18 meses

Forma de pago: Se pagará el préstamo mediante dividendos iguales, y el cliente podrá escoger la fecha de pago.

Garantía: Todos los préstamos deberán tener garantías personal o hipotecaria, hasta 2 años se podrá otorgar con Garante Personal y para un préstamo de 3 años se deberá otorgar el préstamo con Garantía Real.

Periodo de gracia: Se podrá dar hasta 3 meses de periodo de gracia, y no es necesario ser cliente del Banco.

BANCO SOLIDARIO

Es el principal Banco Privado en colocación de cartera de microcrédito, el banco Solidario es el único banco que ha aplicado la metodología de Grupos Solidarios.

Sus objetivos basados en la colocación de cartera de microcrédito le hacen líder en el mercado. Tiene incorporado en su equipo de trabajo ejecutivos de microfinanzas urbanos y rurales; encargados en la colocación de microcrédito sin esperar que el cliente llegue a la institución sino más bien buscar clientes con capacidad de emprender microempresas.

De esta manera la institución ha ofrecido varias alternativas en su portafolio así ha incorporado productos nuevos como:

Olla de oro

Este es un crédito inmediato con garantía de joyas, y sin complicaciones; es decir su forma para analizar a sus clientes facilita el otorgamiento. Esta alternativa ratifica su pretensión por impulsar las microfinanzas.

Microcrédito

Crédito para microempresarios que poseen pequeños negocios que están en funcionamiento por lo menos 6 meses. El crédito puede ser en grupo o individual.

Las facilidades que tiene la entidad para que sus clientes accedan a este son:

- Garantía solidaria de los integrantes

- Forma de pago de acuerdo a la rotación de capital
- Montos crecientes.
- No requiere encaje.

Requisitos

- Tener pequeños negocios en el sector rural
- Copia de cedula de identidad
- Copia de papeleta de votación

Destino del Crédito

- Mejoramiento de cultivos
- Compra de animales
- Compra de máquinas o insumos
- Compra de mercadería.
- Mejoras de vivienda
- Aumento de productividad
- Sustitución de préstamos onerosos

De esta manera el banco ofrece los siguientes microcréditos.

a. Crédito Rural

El sector rural siempre ha sido marginado por la banca tradicional, pero esta Institución está dirigida también al campesino ecuatoriano y a microempresarios que habitan y trabajan en el sector rural, y requieren apoyo financiero para que crezca su negocio generando condiciones dignas para sí mismas y sus familias.

b. Crédito Individual

Concedido a título individual a personas naturales o jurídicas de zonas rurales. Constituye una alternativa de crédito para microempresas rurales con capacidad de crecimiento y que pueden presentar garantías.

c. Grupos Sociales

Dirigido a grupos de hasta 6 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicios que, por no disponer de garantías, no califican como sujetos de crédito individual. Al formar Grupos Solidarios, se garantizan unos a otros.

Grupos Sociales Ampliados

Para grupos de 6 a 25 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicio, con 6 meses de funcionamiento. La actividad a financiar debería ser rentable pero podrá recurrir a otros ingresos familiares para cubrir el pago de la cuota mensual correspondiente.

Cooperativas de Ahorro y Crédito

En el Ecuador, el sistema de COAC inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900) bajo la modalidad de organizaciones gremiales; estas organizaciones tenían como objetivos fundamentales contribuir al bienestar de sus asociados, habiéndose concentrado principalmente en crédito artesanal, industrial y agrícola.

COOPERATIVA NACIONAL

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional Ltda., Cooperativa Financiera controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, se constituye el 3 de marzo de 1978 por un grupo de visionarios que tenían como objetivo ser partícipes en el crecimiento del sector más desprotegido y desatendido que son los microempresarios, desde sus inicios su prioridad de alivio de la pobreza y impulso de la microempresa.

Su metodología se basa en la principal y fuente de todas las formas de microfinanzas como es la de Grameen Bank. Sus Productos de Microfinanzas son:

Microcrédito

Este producto está dirigido a los microempresarios que deseen ampliar su negocio. Así por ejemplo: Comerciantes, artesanos, agricultores, industriales y otros:

Su plan de pagos puedes ser:

- Mensual
- Quincenal
- Semanal
- Diario

Emergente

Se entrega en 48 horas hasta 12 mese con empresas e instituciones en convenio.

Creer

Crédito dirigido a mujeres del sector rural por grupos, este producto es basado en dos metodologías de microcrédito (PRO MUJER Y GRUPOS SOLIDARIOS).

- Puede estar aplicado para la producción, servicio o comercio.
- Como es claro en esta metodología la garantía es solidaria y mancomunada
- Se implementa charlas de capacitación en salud, nutrición y educación.

Sociedades Financieras

Al igual que el resto de entidades, las Sociedades Financieras incursionan el segmento de microcrédito, en este sector del sistema formal financiero se ve la mayor experiencia en metodologías y experiencias muy buenas del exterior como es la de los Bancos Comunales.

SOCIEDAD FINANCIERA FINCA

Fundación para la Asistencia Comunitaria FINCA en Ecuador se fundó en Diciembre de 1993 como una afiliada a la red que FINCA Internacional tiene a nivel mundial.

Empezó sus operaciones en Quito, bajo la supervisión del Ministerio de Bienestar Social hoy Ministerio de Inclusión Económica y Social. Durante el año 2003 Fundación FINCA toma la decisión de que debe formalizarse como Sociedad

Financiera, para obtener más recursos del mercado financiero local e internacional y seguir creciendo. Para el efecto se compra una Sociedad Financiera en liquidación y el 16 de Marzo del 2004 la Superintendencia de Bancos y Seguros da la autorización de operación a la Financiera FINCA.

FINCA se ha convertido en la principal entidad de microcrédito de Sociedades Financieras; su principal objetivo es contribuir con el desarrollo económico de los más necesitados.

El crédito es otorgado a los socios o miembros de Bancos Comunales, que cuentan con una actividad productiva a través de la cual buscan mejorar sus condiciones de vida.

El monto mínimo del crédito es de US\$ 50. Los bancos comunales son formados, creados y manejados en las zonas donde viven, los clientes no necesitan visitar las oficinas de FINCA; sin embargo cuentan con un asesor financiero de FINCA que está encargado de dar seguimiento a la actividad productiva y de asesorar a los miembros (Villamarín, 2012).

4.6 Medidas para fortalecer una microempresa

La microempresa en América Latina es una realidad. No todas son apenas una vía para subsistir. La microempresa manejada por un emprendedor puede desempeñar un papel importante para motorizar el desarrollo económico y fortalecer la sociedad. Por tanto es hora de conocer mejor las necesidades, de apoyarla y convertirla en una empresa solvente. A continuación se presenta algunas medidas para fortalecerla.

1. Recabar experiencias de microempresas exitosas, examinarlas, aprender de ellas y divulgarlas.
2. Dejar de pensar que el apoyo a la microempresa es una especie de política social para atender a los desempleados.
3. Para identificarlas, hay que determinar en cada caso si la microempresa es manejada por un emprendedor o emprendedora.
4. Conocer las necesidades de la microempresa, ofrecer programas de
5. capacitación en las zonas donde estén ubicadas y en los horarios que les sean asequibles.
6. A los emprendedores novatos se les puede ofrecer orientación acerca de cómo preparar un plan de negocio, cómo identificar un nicho de mercado.
7. A aquellos que manejan las microempresas en vías de alcanzar el éxito, hay que proporcionarles servicios como los que buscan las empresas medianas y grandes, adaptándolos a sus necesidades. Por ejemplo: cursos de contabilidad, mercadeo y demás aspectos de desarrollo gerencial, servicios de consultoría en gestión y consultoría técnica (Gómez, 2010).

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El microcrédito es una herramienta que permite alcanzar niveles superiores para un mejor bienestar social.

En el Ecuador las instituciones que han desarrollado históricamente actividades de micro finanzas dirigidas a los sectores excluidos por la banca privada, han sido las Cooperativas de Ahorro y Crédito, las cuales han mantenido un equilibrio de participación en el mercado debido a que el microcrédito es su principal producto.

La oferta de servicios micro-financieros tienen una creciente demanda, por ende el gobierno ha tomado decisiones dentro de la economía popular y las regularizaciones, su aparición se ha fortalecido porque las instituciones financieras privadas y públicas se están especializando en brindar un servicio acorde a las necesidades del creciente mercado.

Actualmente el sistema financiero ha creado una estructura de políticas y reglamentos basados en seguridad financiera, que han permitido salvaguardar su dinero al minimizar el riesgo y ofrecerles nuevas oportunidades de servicios satisfaciendo sus necesidades empresariales.

Dentro de la Sociedades Financieras se destaca la institución extranjera FINCA abarcando el 96% del total de cartera micro empresarial colocada, cabe

recalcar que la metodología aplicada para el otorgamiento de microcrédito es la de Bancos Comunales siendo la única en el país.

Las microfinanzas están destinadas a ofrecer créditos e incentivar a los adquirientes a cumplir sus metas y objetivos de crecimiento empresarial usando un esquema de financiamiento responsable, al usar adecuadamente sus préstamos.

Las microfinanzas se han convertido en los programas de mayor demanda por su alta efectividad de la erradicación de la pobreza.

Recomendaciones

Los microempresarios ecuatorianos deben ampliar sus expectativas de crecimiento, preparación y modernización ante un mundo tan cambiante y sobre todo a la globalización ya está siempre se encuentra muy competitiva.

La microempresa en el Ecuador debe ser vista como lo que es; una fuente de trabajo y un importante segmento de producción y contribución a la economía del país; mas no como el sector pobre y desatendido como se la considera y por lo cual se la ha restringido por mucho tiempo de los recursos financieros que pueden ayudar a su desarrollo.

Es necesario que el gobierno implemente políticas de promoción de empleo productivo a partir del fomento de micro, pequeñas y medianas empresas, a través del acceso al crédito, justamente para los segmentos de la población que sufren de racionamiento de crédito por parte de la banca privada.

Se debe implementar metodologías que no solo se basen en el objetivo de conseguir mejores rendimientos para las Instituciones Financieras, sino que canalicen o guíen a sus microempresarios en el manejo adecuado de los recursos financieros otorgados.

Fomentar un mercado formal sostenible y factible para el crecimiento financiero de las microempresas ampliando la cobertura financiera con el objetivo de encaminar a los empresarios a una cultura organizacional.

Implementar y crear alianzas estratégicas con entidades financieras que nos permitan crear políticas innovadoras en el mercado crediticio para salvaguardar el crecimiento empresarial y dinamizar la economía local.

Implementar mecanismos de información y aprendizaje destinado a brindar soluciones financieras que incentiven a las IMF a fomentar el autoempleo y la creación y consolidación de pequeños negocios.

Los microcréditos necesitan constituirse en el mercado financiero porque son el mejor instrumento de la cooperación internacional y son una herramienta que ha revolucionado la ayuda al desarrollo.

El microcrédito facilita la provisión de líneas de recursos adecuados a las instituciones financieras para trabajar con el sector economía popular y solidaria, asegurando que dicho beneficio contribuya efectivamente al mejoramiento de las condiciones crediticias de los sectores más necesitados.

Bibliografía

- *Alpizar, C., & Gonzalez, C. (2006). El sector de las microfinanzas. Mexico.*
- *Álvarez, O. (4 de noviembre de 2010). ¿Qué son las microfinanzas? Recuperado el marzo de 2013, de <http://www.elvlogsalmon.com/conceptos-de-economía/que-son-las-microfinanzas>*
- *ASIES. (2010). Impacto de las microfinanzas con prácticas culturales en educación, salud y actividad económica de las familias del departamento de Tonicapán.*
- *Banco Interamericano de desarrollo. (2010). Cartera de microcréditos. Ecuador: Banco Interamericano de desarrollo.*
- *Beneficios de las microfinanzas. (2011). Algunos beneficios de las microfinanzas.*
- *Berry, A. (2003). Respuestas de política a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo. Revista de la CEPAL N° 79.*
- *Biacciatto. (2002). El concepto de sostenibilidad .*
- *Bukstein, G. (13 de Agosto de 2003). El microcrédito como generador de empleo: análisis de las entidades de microfinanzas como responsables. Recuperado el 5 de octubre de 2012, de <http://www.aset.org.ar/congresos/6/archivosPDF/grupoTematico02/014.pdf>*
- *Conde, C. (2002). ONG e instituciones microfinancieras en México. México .*
- *Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Quito: Asamblea Nacional Constituyente.*
- *FAO. (2000). Estudios estadísticos. Ecuador.*
- *Fernández, C. (2003). El microcredito. Argentina.*
- *Ferrand, J. (2005). Desarrollo microempresarial.*
- *Gómez, H. (2010). ¿Es crédito lo que necesita la microempresa?*

- *González, C., Prado, F., & Miller, T. (2002). El reto de las microfinanzas en América Latina: la vision actual. Caracas: Corporación Financiera Nacional.*
- *Gulli, H. (1999). Microfinanzas y pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas? . New York: Banco Interamericano de Desarrollo .*
- *Gutierrez, J. (2009). Adaptaciones. España.*
- *Jiménez, J. S. (2010). Evolución del aporte de los microcréditos de la Cooperativa Cacpe Zamora Ltda. en el desarrollo del sector microempresarial del antón Zamora. Loja . Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.*
- *Lacalle, A. (2002). Microfinanzas. Uruguay .*
- *Lara, J. (octubre de 2010). La gestion del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas. Recuperado el enero de 2013, de <http://digibug.ugr.es/bitstream/10481/5648/1/18892656.pdf>*
- *Latorre, Rincon, & Arnal. (2003). La población .*
- *Ledgerwood, J. (2000). Modelos de programación.*
- *OIT. (2001). Problemas que enfrentan las microempresas .*
- *Plan Nacional del buen vivir. (2009). Plan Nacional del buen vivir .*
- *PROMICRO/OIT. (2010). Autoselecciones.*
- *Real academia Española . (2001). Definiciones.*
- *Revista el CEPAL. (2009). Las microfinanzas. 79.*
- *Ríos, M. (2008). Identificacion y desviación en el micromercado . quito.*
- *Román, J. &. (2005). El microcrédito .*
- *Romanichocce, & Gianni, A. (2002). Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos. chile: congreso CLAD.*

- *Smith, W. C., & Korzeniewicz, P. (2000). Políticas. USA.*
- *Staadén, O. L. (agosto de 2008). Una opción de mercado. Microcrédito puro. Recuperado el octubre de 2012, de http://www.supersolidaria.gov.co/revista/revista_05/interés_01.php*
- *Tobar, P. (2008). PROFUNDIZACION FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA. quito: superintendencia de bancos y seguros.*
- *USAID. (2004). la microempresa.*
- *Valero, J. L. (2011). Microfinanzas y microcréditos Evolucion del futuro y sostenibilidad .*
- *Vereda, A. (2001). Microcréditos y desarrollo. Madrid: fundacion latinoamericana para el desarrollo.*
- *Villamarín, P. (octubre de 2012). Análisis de impacto de microcrédito para el desarrollo de la microempresa Latacunga. Recuperado el enero de 2013, de Escuela Politécnica del Ejército: www.eluniverso.com/2012/.../microcredito-consumo-mas-crecen.htm*
- *Wenner, & Jeanson. (1997). Financial regulation and its significace for microfinance in Latin America and Caribbean. Washington: Inter American Developmet Bank Microentreprise Unit.*
- *Yáñez Sansouber, R. (2004). Microcréditos como alternativa de financiamiento . México: Universidad Autónoma Metropolitana .*
- *Zabala Matulic, L. (1994). Las ONGs en España Origen y evolucion . España: Directorio de ONG para el desarrollo .*