



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

SEDE LATACUNGA

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

“ANÁLISIS DE IMPACTO DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR”

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

PAOLA ALEXANDRA VILLAMARÍN ZAMBRANO

Latacunga, Julio del 2009

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Paola Alexandra Villamarín Zambrano

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado "ANÁLISIS DE IMPACTO DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN ECUADOR" ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

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

Latacunga, 10 de julio del 2009.

Paola Alexandra Villamarín Zambrano

C. C. No.- 0502462146

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, Paola Alexandra Villamarín Zambrano

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo "ANÁLISIS DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN ECUADOR" cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, 10 de julio del 2009

Paola Alexandra Villamarín Zambrano

C. C. No.- 0502462146

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CARRERA DE INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICADO

Econ. Mauro Real

Econ. Jorge Rosero

CERTIFICAN:

Que el trabajo titulado "ANÁLISIS DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA" realizado por la señorita: Paola Alexandra Villamarín Zambrano 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 constituye un trabajo de excelente contenido científico que coadyuvará a la aplicación de conocimientos y al desarrollo profesional, **SI** recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de UN empastado y UN disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat. Autorizan a la señorita: Paola Alexandra Villamarín Zambrano que lo entregue al ING. Álvaro Carrillo, en su calidad de Director de Carrera.

Latacunga, 10 de julio de 2009.

Econ. Mauro Real

DIRECTOR

Econ. Jorge Rosero

CODIRECTOR

CERTIFICACION

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por Paola Alexandra Villamarín Zambrano, bajo nuestra supervisión.

Econ. Mauro Real
DIRECTOR DE PROYECTO

Econ. Jorge Rosero
CODIRECTOR DE PROYECTO

Ing. Álvaro Carrillo
DIRECTOR DE CARRERA

Dr. Rodrigo Vaca
SECRETARIO ACADEMICO

AGRADECIMIENTO

A Dios luz divina de fuerza y fe, señor todopoderoso y nuestro salvador, por haberme concedido la dicha de la vida y la oportunidad de alcanzar tan grande e importante logro en mi carrera.

Gracias a mis padres que con afán y sacrificio hicieron posible el cruzar mis estudios en tan prestigiosa institución. A mi novio Iván por el apoyo, amor y comprensión que siempre me han brindado, a mis hermanas por ser compañeras y amigas.

A mis profesores por las enseñanzas brindadas en especial al Econ. Mauro Real, mi Director de Tesis, quien con paciencia y sabiduría impartió sus conocimientos, para usted mi más sincero sentimiento de gratitud por su apoyo en todo momento durante el desarrollo del presente estudio, por la preocupación prestada en todos esos períodos buenos y malos de mi desarrollo universitario, mi eterno agradecimiento.

Al Econ. Jorge Rosero, Docente de mi carrera y al Ing. Álvaro Carrillo, Director y Docente de mi carrera, quienes en el momento que necesite de su ayuda me la concedieron, sencillamente Gracias por ser mis Maestros y Amigos.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis padres, quienes con esfuerzo, abnegación, perseverancia y sobre todo amor me han permitido cumplir tan importante paso en mi vida, a ti mamita Wilma por todo el sacrificio y amor que me has brindado, por ser la mujer, madre, y esposa ejemplar; a tí papito Rodrigo por tu apoyo, protección y esfuerzo constante por hacer de nosotras tus hijas mujeres profesionales.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	i
ÍNDICE DE TABLAS	- 4 -
ÍNDICE DE GRÁFICOS	- 5 -
RESUMEN	- 6 -
GENERALIDADES	- 8 -
INTRODUCCIÓN	- 8 -
OBJETIVOS E HIPÓTESIS	- 9 -
OBJETIVO GENERAL.....	- 9 -
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	- 9 -
HIPÓTESIS	- 10 -
I. CAPÍTULO.....	- 11 -
1.1 MICROFINANZAS EN EL ECUADOR Y EL MUNDO	- 11 -
1.1.1 MICROFINANZAS EN EL ECUADOR	- 11 -
1.1.1.1 Concepto de Microfinanzas	- 11 -
1.1.1.2 Definición De Microcrédito.....	- 11 -
1.1.1.3 Antecedentes de Microcrédito	- 12 -
1.2.1 EXPERIENCIAS Y METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO EN EL MUNDO - 15 -	
1.2.1.1 Prestamos Individuales	- 16 -
1.2.1.2 Metodología de Grupos Solidarios	- 16 -
1.2.1.3 Metodología del Banco Comunal	- 18 -
1.2.1.4 Experiencia Grameen Bank	- 19 -
1.2.1.5 Experiencia Programa de MICROCRÉDITO / PRISMA.....	- 21 -
1.2.1.6 Experiencia Pro – Mujer	- 22 -
1.3.1 INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.....	- 24 -
II. CAPÍTULO.....	- 26 -
2.1 DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA ECUATORIANA.....	- 26 -
2.1.1 LA MICROEMPRESA.....	- 26 -
2.1.1.1 Concepto Microempresa	- 26 -
2.1.1.2 Diferencia de Micro, Pequeñas y Medinas Empresas.....	- 26 -
2.1.1.3 Desarrollo de la Microempresa Ecuatoriana.....	- 27 -
2.1.1.4 Antecedentes de la Microempresa Ecuatoriana	- 29 -
2.1.1.5 Principales Campos de la Microempresa Ecuatoriana.....	- 30 -
2.1.1.6 Impacto de Género en La Microempresa.....	- 31 -
2.1.1.7 Perspectiva de Productividad y Competitividad de la Microempresa Ecuatoriana	- 31 -
2.1.1.7.1 Ventas e Ingresos	- 31 -
2.1.1.7.2 Satisfacción y Optimismo	- 32 -
2.1.1.7.3 Principales Problemas y Necesidades de la Microempresa	- 33 -
2.1.1.8 Acceso a Servicios Financieros	- 35 -
2.1.1.8.1 Características y Limitaciones de las unidades Económicas Microempresariales.....	- 38 -
2.1.1.8.2 Limitaciones para su crecimiento y desarrollo	- 40 -
2.1.1.8.3 Como se financian los microempresarios	- 42 -
2.1.1.9 Aporte de la Microempresa al Empleo.	- 43 -

III.	CAPÍTULO.....	- 45 -
3.1	SISTEMA FINANCIERO Y FINANCIAMIENTO MICROEMPRESARIAL-	45
-		
3.1.1	SISTEMA FINANCIERO	- 45 -
3.1.1.1	Sistema Formal	- 45 -
3.1.1.1.1	Cliente Microfinanciero Según Sistema Formal.....	- 46 -
3.1.1.1.2	Sujetos de Crédito.....	- 46 -
3.1.1.1.3	Factores que se consideran para reducir el riesgo crediticio.	- 48 -
3.1.1.2	Evaluación de Créditos, aspectos Cualitativos a considerar.....	- 48 -
3.1.1.2.1	Voluntad de pago	- 48 -
3.1.1.2.2	Capacidad empresarial.....	- 48 -
3.1.1.2.3	Antigüedad y conocimiento del negocio	- 49 -
3.1.1.2.4	Productividad y Competitividad	- 49 -
3.1.1.2.5	Como conocer mejor a los clientes.	- 52 -
3.1.1.3	Políticas, Requisitos y Condiciones para Otorgar Microcrédito.....	- 53 -
3.1.1.3.1	Requisitos Generales de las Instituciones Financieras	- 54 -
3.1.1.3.2	Actividades no Aceptadas ó no Financiables	- 55 -
3.1.1.3.3	Condiciones de Centrales de Riesgo y Burós de Crédito	- 56 -
3.1.1.4	Banca Privada y experiencias de Microcrédito.....	- 59 -
3.1.1.4.1	BANCO DEL PICHINCHA.....	- 60 -
3.1.1.4.2	BANCO PROCREDIT	- 61 -
3.1.1.4.3	BANCO SOLIDARIO.....	- 62 -
3.1.1.5	Experiencias de Microcrédito en Cooperativas de Ahorro y Crédito. -	65 -
3.1.1.5.1	COOPERATIVA NACIONAL	- 66 -
3.1.1.6	Experiencias de Microcrédito de Sociedades Financieras	- 67 -
3.1.1.6.1	SOCIEDAD FINANCIERA FINCA	- 67 -
3.1.1.7	SISTEMA INFORMAL	- 68 -
3.1.1.7.1	Cajas de Ahorros.....	- 68 -
3.1.1.7.2	Bancos Comunales.....	- 69 -
3.1.1.7.3	Cadenas	- 70 -
3.1.1.7.4	El papel de los Chulqueros, Usureros o Ajiotistas.....	- 71 -
3.1.1.8	ENTIDADES PÚBLICAS Y LAS MICROFINANZAS	- 72 -
3.1.1.8.1	Corporación Financiera Nacional (CFN).....	- 72 -
3.1.1.8.2	Microcrédito CFN.....	- 78 -
3.1.1.9	TASAS DE INTERÉS	- 79 -
3.1.1.9.1	Calculo de las Tasas de Interés	- 79 -
3.1.1.9.2	Tasas de Microcrédito.....	- 80 -
IV.	CAPÍTULO.....	- 82 -
4.1	ANÁLISIS DE IMPACTO DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR.....	- 82 -
4.1.1	ANÁLISIS CARTERA DE MICROCRÉDITO EN ECUADOR POR TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA	- 82 -
4.1.1.1	Análisis de Variación de Cartera de Banca Privada	- 84 -
4.1.1.2	Análisis de Variación de Cartera Cooperativas	- 90 -
4.1.1.3	Análisis de Variación de Cartera de Sociedades Financieras	- 97 -
4.1.1.4	Análisis de Variación de Cartera Total.....	- 102 -
4.2.1	ANÁLISIS PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	- 104 -
4.2.1.1	Cartera de Microcrédito Vs. PIB	- 106 -

V. CAPÍTULO.....	- 109 -
5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 109 -
5.1.1 CONCLUSIONES	- 109 -
5.1.2 RECOMENDACIONES.....	- 111 -

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2. 1 Población Económicamente Activa	- 44 -
Tabla 2. 2 Participación de la Microempresa en el empleo	- 44 -
Tabla 3. 1 Sistema Financiero Formal en el Ecuador	- 45 -
Tabla 3. 2 Actividades Financiadas CFN	- 77 -
Tabla 3. 3 Actividades No Financiadas CFN	- 77 -
Tabla 3. 4 Tasas de Interés Activas Vigentes	- 81 -
Tabla 4. 1 Cartera de Microcrédito Colocada por Institución Financiera	- 83 -
Tabla 4. 2 Total Cartera Banca Privada	- 85 -
Tabla 4. 3 Participación de Microcrédito en el Mercado Bancario	- 86 -
Tabla 4. 4 Variación del Microcrédito en el Mercado Bancario	- 88 -
Tabla 4. 5 Cartera Microcrédito Cooperativas de Ahorro y Crédito	- 91 -
Tabla 4. 6 Participación de mercado de microcrédito de Cooperativas de Ahorro y Crédito	- 92 -
Tabla 4. 7 Variación Cartera de Microcrédito Cooperativas	- 94 -
Tabla 4. 8 Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras	- 97 -
Tabla 4. 9 Participación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras	- 98 -
Tabla 4. 10 Variación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras	- 100 -
Tabla 4. 11 Variación Cartera Total	- 102 -
Tabla 4. 12 Producto Interno Bruto por Clase de Actividad Económica	- 105 -
Tabla 4. 13 Ingreso Mixto Neto	- 106 -
Tabla 4. 14 Cartera de Microcrédito Vs PIB	- 107 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3. 1 Fuentes de Información de Burós de Crédito	- 58 -
Gráfico 3. 2 Colocación por Segmento de Crédito de la CFN	- 74 -
Gráfico 4. 1 Cartera del microcrédito 2005-2007	- 83 -
Gráfico 4. 2 Participación Microcrédito Bancos 2005-2007	- 87 -
Gráfico 4. 3 Variación Cartera Microcrédito Banca Privada.....	- 89 -
Gráfico 4. 4 Participación de mercado de microcrédito de Cooperativas de Ahorro y Crédito	- 93 -
Gráfico 4. 5 Participación Cartera de Microcrédito	- 96 -
Gráfico 4. 6 Participación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras	- 99 -
Gráfico 4. 7 Variación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras	- 101 -
Gráfico 4. 8 Variación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras	- 103 -

RESUMEN

Mediante este estudio se ha definido al microcrédito 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”.

Las estrategias y metodologías de microcrédito aplicadas por las Instituciones Financieras del país no están estrechamente vinculadas hacia el apoyo de la microempresa; los resultados indican que históricamente las actividades de microfinanzas en el país han sido desarrolladas principalmente por las Cooperativas de Ahorro y Crédito, basadas en experiencias extranjeras han aplicado metodologías exitosas como las de Grupos Solidarios.

Desde los años noventa han aparecido nuevas instituciones, como algunos bancos privados, y sociedades financieras, que a pesar de incursionar en el mercado el volumen de microcrédito colocado por estas es muy importante, así los Bancos tienen el 65% del total de cartera de microcrédito, las Cooperativas el 29, y las Sociedades Financieras el 6%.

La Ley Pymes de Ecuador define a la microempresa como el negocio familiar o personal, con no más de 10 empleados que tiene ventas o ingresos anuales menores a \$100.000,00 y un capital o patrimonio de \$10.000,00

La microempresa ecuatoriana se ha mostrado cambiante; desde los años noventa a mostrado un crecimiento sostenido, constituyéndose en un sector estructural de la economía de nuestro país de esta forma es fuente muy importante de empleo aporta actualmente con el 24% de plazas de trabajo y 17% del Producto Interno Bruto anual del país.

El análisis realizado mediante la comparación de colocación de cartera de microcrédito por el Sistema Financiero del país y el Producto Interno Bruto, permite concluir que el aporte del microcrédito al desarrollo de la microempresa es mínimo, ya que tan solo representa 1.63% del PIB del Sector Informal en cual consideramos corresponde a los ingresos de la microempresa.

Por lo tanto el estudio plantea que las microfinanzas han sido importantes pero no suficientes para impulsar el crecimiento y desarrollo de la microempresa en el Ecuador.

GENERALIDADES

INTRODUCCIÓN

El microcrédito se ha convertido en una de las herramientas más populares en los últimos años para impulsar la microempresa y los negocios familiares. Mediante el análisis de este supuesto se busca insertar en el proceso de desarrollo académico las microfinanzas, a través de la generación de información y estudios sobre el impacto, evolución y contribución de este producto al desarrollo socio-económico del Ecuador.

Uno de los mayores problemas que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada al sistema financiero formal como: (bancos, financieras y mercado de valores), derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología; entre otros; hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población. Esta situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, y la generación de fuentes de empleo. Por ello la importancia del estudio de las Microfinanzas en la economía del país ya que se ha convertido en una alternativa para el desarrollo económico y por ende social de muchos sectores.

El microcrédito en el Ecuador se ha constituido en un factor para el impulso de la pequeña industria, lo cual ha llevado a la generación de fuentes de empleo y mayor intercambio comercial. Por ello el análisis a realizar no se limitará a conocer tan solo el funcionamiento del cooperativismo y microcrédito en si, lo que se desea es conocer realmente cual es el aporte de este revolucionario producto financiero en la economía, para de esta manera contribuir al mejoramiento tanto financiero como económico nacional.

En el Ecuador, uno de los mayores logros que existen es el sistema de cooperativas de ahorro y crédito (COAC). Además, existen algunos esfuerzos de organizaciones que han contribuido con servicios financieros a determinados sectores, comunidades y grupos de gente pobre que buscan producir y que no tienen acceso a las finanzas formales (específicamente a los bancos privados). Asimismo, se ha conformado la Red Financiera Rural (RFR) que busca aglutinar al mayor número de instituciones que hacen microfinanzas en el país.

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

OBJETIVO GENERAL

Analizar el microcrédito, los tipos y formas que existen en las diferentes instituciones financieras para otorgarlo, el impacto que ha causado en la economía tanto de los pequeños productores como del país.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Investigar de manera general los antecedentes del microcrédito y los beneficios que este ha aportado en el desarrollo económico.
- Estudiar los métodos y mecanismos que tienen las instituciones financieras para brindar este servicio
- Realizar un seguimiento y levantamiento de información de las instituciones financieras dedicadas a las microfinanzas, para observar la contribución del crédito de cada una de ellas al crecimiento económico del país.
- Encontrar algunas características y alcance del microcrédito en algunos segmentos de la población Ecuatoriana.

HIPÓTESIS

La hipótesis de partida de esta investigación es realizar un análisis que no se limite conocer tan solo el funcionamiento del microcrédito en si, lo que se desea es conocer realmente cual es el aporte de este revolucionario producto financiero en la economía, para de esta manera contribuir al mejoramiento tanto financiero como económico del país. Por lo tanto se plantea la siguiente hipótesis

El Microcrédito ha aportado al desarrollo de la pequeña empresa en el Ecuador

I. CAPÍTULO

1.1 MICROFINANZAS EN EL ECUADOR Y EL MUNDO

1.1.1 MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

1.1.1.1 Concepto de Microfinanzas

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 de las zonas rurales. Esta característica permite que las microfinanzas se conviertan en una de las actividades de elevada importancia en la reducción de la pobreza, mediante la provisión de servicios financieros, como el ahorro, préstamos y seguros, entre otros. Este producto financiero ha logra una mayor amplitud del aspecto del financiamiento, al permitir que hogares y personas que se encuentran en la línea de pobreza o bajo la misma, puedan acceder 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.

1.1.1.2 Definición De Microcrédito

Determinadamente, los créditos a las microempresas han sido definidos como aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación

de servicios, de empresas que poseen un capital que no supera los USD 10.000 según el concepto de microempresa; dentro de esta definición a los créditos otorgados a personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financieros u otras formas de financiamientos que tuvieran fines similares a los anotados. Cuando se trata de personas naturales, esta tiene como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas aquellas, cuya fuente principal de ingresos provenga de rentas de trabajos dependiente.

La microempresa ha tenido por muchos años una imagen de informalidad, por lo tanto existía una competencia muy desleal, se lo relacionaba como un segmento que básicamente hacía actividades de supervivencia, por lo cual no han podido acceder al crédito. De ahí que emergen las necesidades de los sectores desatendidos, marcados por diferentes tendencias como son: El bajo porcentaje de crecimiento productivo de los pequeños empresarios, la generación de empleo, y acceso a servicios y productos de interés comunitario.

Estas necesidades crean las razones del microcrédito, siendo un punto clave para delimitar las acciones de gestión ya que no hay una definición clara que reúna todas las características de estos actores de mercado en la sociedad ecuatoriana.

Partiendo de ello entonces la definición de microcrédito según este estudio sería:

“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.”

1.1.1.3 Antecedentes de Microcrédito

Durante las décadas de los cincuenta y los sesenta hubo una tendencia a enfatizar el crecimiento económico como el principal remedio para aliviar la

pobreza y se favorecieron las políticas top-down (de arriba hacia abajo), especialmente aquellas que fomentaban la industrialización. Se buscaba generar empleos que absorbieran la mano de obra desplazada del campo a la ciudad. A partir de los años setenta se comenzó a hacer énfasis en el enfoque de las necesidades básicas, dándoles mayor importancia a la provisión de servicios de salud, educación y alimentación a los pobres.

Durante la década de los ochenta el auge del neoliberalismo económico puso nuevamente el acento en las políticas macroeconómicas de estabilización y crecimiento, acompañadas de la liberación de los mercados, estas políticas de choque y ajuste estructural tuvieron poco éxito en asegurar el crecimiento económico. Por ello se impusieron altos costos a los más pobres aumentando los niveles de pobreza y desigualdad.

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.¹

La experiencia mas analizada en los últimos tiempos en cuanto al aporte del microcrédito hacia el mejoramiento económico es la del Banco Grameen en Bangladesh, este, al ser el primer banco orientado básicamente a este producto, logró una influencia determinante en el auge de los programas de microcrédito durante los años noventa. Este banco, fundado en 1976, presta pequeñas

¹ Korzeniewicz y Smith 2000

cantidades de dinero, a personas pobres utilizando como colateral grupos de cinco personas o pares de la misma comunidad. Para 1998, el banco tenía más de 12 mil empleados, había recuperado casi todos los préstamos otorgados.

Hoy en día está prestando servicios de telefonía celular e Internet a la población rural pobre de Bangladesh. Tan positivo fue el impacto de este banco en los pobres del campo que la mayoría de las Organizaciones no gubernamentales (ONG) en Bangladesh implementaron programas similares, muchos de ellos dirigidos exclusivamente a mujeres. Esto ha servido como ejemplo para implementar en otros lugares como América Latina y África. En 1995 se creó, por iniciativa del Banco Mundial, el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), un consorcio de 28 agencias de desarrollo públicas y privadas con el doble objetivo de incrementar la sustentabilidad de las Instituciones de Microfinanzas (IMF), así como su alcance e impacto sobre la población pobre.

La mayoría de los estudios sobre estos programas muestran que el microcrédito tiene efectos positivos en el alivio de la pobreza al incrementar el ingreso y el consumo de las familias pobres. Entre los servicios financieros ofrecidos por las IMF que potencialmente incrementan el nivel de ingreso de las familias pobres, menciona el crédito a microempresas, el crédito agrícola estacional, crédito de mediano y largo plazo para inversión, depósitos de ahorro y a plazo. Pero adicionalmente las IMF pueden ofrecer servicios de seguro y de crédito al consumo que permitan hacer frente a variaciones inesperadas del ingreso, relacionadas con accidentes, enfermedades o desastres naturales, haciendo innecesario el tener que acudir a fuentes costosas de crédito informal como, por ejemplo, las casas de empeño.

Pero las IMF tienen otros efectos positivos. Uno de ellos es que fomenta la participación, la autoestima y la solidaridad entre los pobres, propiciando la consolidación de la identidad colectiva de la comunidad. Esto abre las puertas a un cambio de paradigma, de manera que la comunidad se plantee emprender proyectos propios y buscar salidas al problema de la pobreza, asumiendo responsabilidades en lugar de depender exclusivamente de aportes del gobierno.

Por otro lado, la participación de los beneficiarios en las IMF les permite desarrollar habilidades gerenciales y hábitos de ahorro.

De este manera el microcrédito ya bien posicionado en el año 2000, es una de las principales herramientas para fomentar el desarrollo de la microempresa las IMF continúen expandiéndose, se posesionan fuertemente en el mercado financiero, están bien administradas, con buenos sistemas de información, implementando controles financieros amoldados a estándares internacionales e independientes de cualquier interferencia política, demuestran un desempeño financiero sólido, cobrando tasas de interés acordes con el mercado, se encuentran incrementando su autosuficiencia operacional y financiera en el largo plazo.

Podemos entonces concluir afirmando que la evidencia empírica indica que los programas de microcrédito han probado ser una herramienta exitosa en el alivio a la pobreza e impulso de la microempresa.

1.2.1 EXPERIENCIAS Y METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO EN EL MUNDO

Existen distintas metodologías para ofrecer Microfinanciamiento, el manejo estratégico de los recursos determina su eficiencia y sostenibilidad como también depende del contexto situacional en el que intervienen; estas han sido aplicadas por instituciones públicas o privadas. Entre las públicas están las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y las Organizaciones Gubernamentales sin fines de lucro, y como privadas se incluye a las organizaciones privadas comerciales como Bancos, Cooperativas, Financieras.

La instituciones privadas que ofrecen microcrédito se diferencian de la banca comercial, primero porque conceden financiamientos a estratos más bajos de la población, algunas específicamente a pequeña y mediana empresa, segundo reciben apoyo institucional para su desempeño, esto comprende; asesorías de instituciones internacionales con amplia experiencia en estas metodologías,

como también apoyo al sector privado para apalancar sus operaciones, apoyo de organismos multilaterales, de entidades bancarias nacionales lo que les permite disminuir costos de infraestructura y en el menor de los casos subsidios del Estado, debido a que en esencia la función de estas organizaciones es social.

La metodología que se elige depende de los objetivos que persiga la organización, en general el principal objetivo es promover el desarrollo local o regional de un país, para así mejorar el bienestar de las comunidades fundamentalmente aquellas con problemas de subsistencia y estados de pobreza crítica, debido a que este es el estrato de la población que no tiene acceso al crédito tradicionalmente en la Banca Comercial.

Existen tres tipos de metodologías de microcrédito: *individual* (titular que garantiza el crédito), *grupo solidario* (tres a ocho personas que se garantizan mutuamente) y *banco comunal* (treinta a cincuenta personas que se avalan mutuamente o con grupos solidarios menores, que constituyen un fondo de garantía deducible del monto total del crédito).²

1.2.1.1 Prestamos Individuales

El préstamo es solicitado por un individuo responsable de la devolución del capital e intereses del mismo, ante la institución que corresponda. Los préstamos pueden ser de corto o largo plazo.

1.2.1.2 Metodología de Grupos Solidarios

La metodología de grupos solidarios⁶ reside en que el préstamo es solicitado y tramitado por un grupo de personas que responden solidariamente al crédito. Si un integrante del grupo no puede reintegrar su parte, el resto es responsable. El ciclo de un préstamo dura aproximadamente entre 3 y 12 meses (devolución

² La metodología de los grupos solidarios fue implementada en la década de los años setenta, por el Grameen Bank, en Bangladesh, siendo su fundador Muhammad Yunus, la cual ha adquirido una gran aceptación a nivel mundial

semanal) y se incentiva a la renovación. No se exigen garantías materiales. Esta metodología ha tenido una amplia propagación en América Latina con algunas variantes en lo que respecta al perfil de receptor y al monto de los préstamos.

Surgen en los años 70 por iniciativa de varias organizaciones de desarrollo, especialmente en Asia, con la intención de apoyar las actividades económicas de las personas pobres del sector rural y urbano. Se fundamentó en una estrategia de formación de grupo como un medio para canalizar pequeños préstamos, entrenamiento y otros servicios a esta población. El concepto de Grupos Solidarios reflejaba no sólo una manera de promover el desarrollo dirigiendo recursos a los más necesitados para incrementar su capacidad de forjar su propio futuro, sino una manera de atender a la creciente población necesitada permitiéndoles el acceso a programas sencillos y accesibles para que respondan a sus demandas y a la vez aprendan a administrar sus recursos escasos.

Características de esta metodología:

- Se utiliza la tecnología de crédito grupal, se forman grupos de 3 ó 12 personas.
- Estas personas necesariamente tienen que ser vecinos, específicamente que residan en la misma localidad, y tenga nexos de amistad.
- Se otorga un crédito por grupo, y posteriormente se asignan montos iguales o distintos de ese único préstamo. El criterio de que sean distintos se debe a la capacidad de pago de acuerdo al negocio de cada miembro.
- Se elige un coordinador por cada grupo. Cada miembro que forme parte de un grupo solidario se responsabiliza solidariamente por el préstamo recibido el grupo. Resuelven sus problemas colectivamente orientándose o fiscalizándose recíprocamente.
- Los miembros de cada grupo aceptan entre si responder por la falla de uno de los miembros lo que disminuye el riesgo para la organización de que haya evasión del compromiso del crédito.

- La relación con la organización es a través de un asesor y/o oficial de crédito. Esta persona establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.
- Se otorgan montos pequeños a una tasa de interés mensual menor a la tasa de interés de mercado y a vencimientos que varían de acuerdo a la política de la institución de 2 meses a un año.
- La frecuencia para el pago de las cuotas varía de una organización a otra.
- A parte de los servicios financieros también ofrecen servicios no financieros, como por ejemplo: cursos de capacitación, talleres de planificación familiar, seguro de vida, etc. Estos servicios complementan la gestión del crédito.
- Los beneficiarios al igual que en la banca comunal pueden optar a créditos sucesivos, y a montos mayores siempre que hayan cumplido con los pagos a la fecha prevista (manteniendo una tasa de morosidad nula), y con los procesos pertenecientes para que se reconozca su cumplimiento.

1.2.1.3 Metodología del Banco Comunal

Los bancos comunales son asociaciones de crédito y ahorro gestionadas por la propia comunidad. Las causas que impulsan a la creación de un banco comunal son: mejorar el acceso de sus miembros a los servicios financieros, formar un grupo de autoayuda entre 30 a 50 personas en la comunidad y fomentar el ahorro. El capital de fondeo de cartera lo otorga la institución responsable del control de gestión; el ciclo, dura aproximadamente 3 meses (devolución semanal). Hay capitalización de intereses y se promueve la renovación del préstamo.

Esta metodología fue propuesta en la década de los 80 en los Estados Unidos por Jonh y Maragarita Hatch, con la intención de crear un instrumento para realizar actividades generadoras de ingreso, promover el ahorro y facilitar el apoyo mutuo entre grupos de 30 a 50 personas. Esta propuesta generó la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA).

Algunos aspectos considerados en FINCA y en otros Bancos Comunales consiste en:

- La formalización de un grupo entre 30 a 50 personas a través de una asamblea, donde todos participan democráticamente y eligen un comité el cual será el que realizará funciones administrativas.
- Este banco funcionará como intermediario para otorgar los créditos a la población objeto, aquella que carece de oportunidades para obtener recursos financieros a través de los medios tradicionales (por ejemplo la Banca Comercial, Mesas de Dinero, etc.).
- La captación de recursos del banco comunal puede ser por aporte inicial de los miembros (por ejemplo: 20%), en calidad de ahorro recibiendo así un pequeño beneficio. Pero también el origen de los recursos puede ser por la transferencia en calidad de fondo por parte de un grupo de empresas privadas o por un ente gubernamental como estrategia de política social.
- Los beneficiarios pueden optar a créditos sucesivos, con la posibilidad de que los montos sean mayores, siempre que cancelen en el tiempo previsto o mejor aun antes del vencimiento de sus deuda.
- En general los bancos comunales tienen entre sus programas promover el ahorro, se exige un porcentaje mínimo del monto otorgado.
- Entre los miembros del Banco se da una distribución parcial de las utilidades.

Como los Bancos Comunales son mecanismos de financiamiento no convencionales, tiene el inconveniente de que carece de representación legal.

1.2.1.4 Experiencia Grameen Bank

Surge en la década de los 70 por un catedrático de la Universidad de Chittagong llamado Muhammad Yunus, el cual basado en que los pobres (hombres y mujeres) tenían vedado el acceso a la banca formal por no disponer de garantías reales, en sus investigación realizadas con sus estudiantes encontró que para lograr que 42 familias sobrevivieran se necesita solo 27 dólares americanos, llego a la conclusión de que proporcionando pequeños prestamos a las familias

carentes de recursos equivalente a algunas decenas de dólares sería posible que esas familias sobrevivieran, y con su propio esfuerzo reembolsarían la cantidad recibida. Esto lo impulso a que en 1983 formara el Grameen Bank con el apoyo del Banco Nacional de Bangladesh y apoyo gubernamental. Una vez fundado el banco empezó prestando pequeñas cantidades, utilizando como colateral grupos de 5 personas o pares de la misma comunidad. Cuando una persona se une al banco debe formar el grupo de pares y todos los miembros del grupo tienen que ahorrar una pequeña cantidad semanalmente. Una vez que la persona aprende a ahorrar de sus gastos diarios, se le permite pedir un préstamo para realizar una actividad productiva que debe ser aprobada por su grupo. La tasa de interés se fija sobre la tasa preferencial cotizada en Dhaka, considerablemente más baja que la tasa cotizada por los prestamistas o usureros. La mayor parte de los ingresos por intereses se utiliza para cubrir los gastos de administración del banco, pero una porción se usa para alimentar dos fondos: un fondo de emergencia que puede usar cualquier miembro del grupo con la aprobación de sus pares y un fondo para pagar la deuda de un miembro que muera o se enferme. Los miembros tienen reuniones semanales donde reciben información y entrenamiento para fomentar el ahorro y utilizar el crédito eficientemente. Al principio más hombres que mujeres se unieron al banco, pero hoy en día el 90 por ciento de los miembros son mujeres debido a que tienen mejor récord en el cumplimiento del pago.

El programa del Banco, desde sus inicios concede créditos a hombres y mujeres pobres, la estrategia es la siguiente:

- Destinar los créditos exclusivamente a actividades generadoras de renta familiar.
- Eliminar la explotación de prestamistas individuales que ofrecen préstamos a tasas sumamente elevadas.
- Generar oportunidades de autoempleo para el amplio grupo de mano de obra sub-utilizada.

- Contribuir a que la población desfavorecida se organice, para que pueda fortalecerse económica y socialmente a través de la solidaridad.
- Revertir el círculo vicioso de poca renta y poca inversión, en crédito, mas inversión y mas renta.

La metodología de esta institución es la de Grupos Solidarios, la cual consiste:

- Formación de grupos de 4 a 5 personas y en una aldea se forman de 6 a 9 grupos.
- En cada aldea se constituye un Centro Comunal, vinculado con el programa.
- Estos centros son rústicos y modestos, laboran 2 empleados del banco. Este centro cumple otras funciones de tipo comunitarias como: cursos de alfabetización, fiestas de casamientos, etc.
- Las mujeres tienen preferencia.
- Los prestamos son escalonados, es decir de acuerdo a como abonen sus cuotas semanalmente otra persona podrá recibir el siguiente prestamos y así hasta que los cinco miembros hayan recibido un préstamo, previamente reciben capacitación sobre el manejo del crédito.
- Como política del banco no se requiere garantías reales, se justifica por la extrema pobreza que padece esta población.

Cada amortización de capital semanalmente incluye aportar 2.5 centavos de dólar como ahorro obligatorio, además de una retención al inicio de 5% del monto del crédito para un fondo de emergencia.

1.2.1.5 Experiencia Programa de MICROCRÉDITO / PRISMA

Es una organización creada en 1997 en una provincia de Perú llamada San Francisco, se ha extendido a Junin, Tocache entre otras. Su objetivo es mejorar los ingresos a través de actividades económicas familiares de manera legal. Los préstamos no son para consumo ni pago de deudas, el propósito es ampliar los

negocios, mejorar la seguridad alimentaría de la familia y cubrir los gastos de educación. Este programa se caracteriza por:

- Formar una Asociación Comunal Pro-Desarrollo entre 20 y 30 personas, a través del cual se prestan servicios de crédito y ahorro, de allí se forman a su vez grupos de 4 a 5 personas.
- Al igual que la metodología genérica, la fianza es solidaria y los pagos se dan en forma colectiva y solidaria.
- La tasa de interés para actividades agrícolas y pecuarias es de 4.5% en soles y la tasa de las actividades urbanas como comercialización es de 4% en soles. Los pagos de interés se hacen mensualmente y los pagos de capital al final de cada ciclo.
- La responsabilidad determina la oportunidad de créditos futuros. El incremento del crédito depende de los niveles de ahorro y por política de la asociación los incrementos se dan cada ciclo. Un ciclo son seis meses para las actividades rurales y de cuatro meses para el caso de actividades urbanas.

1.2.1.6 Experiencia Pro – Mujer

Es una organización que utiliza la metodología de Bancos Comunales, las características de esta metodología son similares a las planteadas de manera general anteriormente. Esta organización se caracteriza por tener como mercado meta a las mujeres más pobres de una localidad. Los fondos iniciales los obtuvo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y del Gobierno de Bolivia.

Posteriormente han recibido fondos del gobierno de Nicaragua, de otras fundaciones privadas internacionales y de agencias del gobierno de Estados Unidos.

Pro-Mujer comenzó sus operaciones de microcréditos y capacitación en Bolivia, luego se extendió a Nicaragua en 1966 y para el año 2001 tendrá sucursales en zonas de extrema pobreza en Perú. Dada su capacidad de fondos los montos que se colocan no varían durante tres años.

El modelo de Pro-Mujer se centra a proveer entrenamientos en negocios y proveer pequeños préstamos a mujeres pobres quienes usan el crédito para crear mejores trabajos y así incrementar el ingreso de la familia.

Se considera que aparte de contribuir con la riqueza de estas mujeres genera seguridad y dignidad en ellas. Este programa basa su metodología de acuerdo a las tasas de mercado.

- Tiene como norma que las mujeres destinen al ahorro un porcentaje del monto concedido.
- Se organizan bancos comunales de 25 a 30 mujeres. Reciben entrenamiento de 16 horas y posteriormente forman grupos solidarios de 5 personas los cuales recibirán un crédito inicialmente.
- El incremento en los niveles de ahorro es un indicador que revela las habilidades de la prestataria para generar ingresos.
- La tasa de morosidad es de aproximadamente 2% lo cual revela que el riesgo crediticio en los estratos mas bajos de la población es muy bajo.
- Entre los servicios no monetarios que se ofrecen esta: entrenamiento para el manejo del negocio, planificación familiar y servicios de salud.
- Una de las desventajas es el marco regulatorio en el caso de Nicaragua, porque limita la operatividad de los negocios de la mujeres. De acuerdo al Informe de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas 1995 Nicaragua es la segunda nación mas pobre del Hemisferio Occidental.

Además este programa se caracteriza por planificarse el horizonte de alcance de los créditos a fin de que las mujeres beneficiadas por el programa puedan sostenerse por su cuenta con los negocios creados, otra es que desarrollen habilidades para cuando ya no dispongan del financiamiento, se plantea que esta posibilidad requiere aproximadamente de 5 a 8 años. Otra característica es que el total de costos operativos se cubre con los intereses pagados por los prestatarios.

1.3.1 INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

La trayectoria de instituciones de microfinanzas en el País es larga, esta está vinculada, principalmente, al sistema de cooperativismo desarrollado en el Ecuador. Las asociaciones gremiales y cooperativas datan desde 1879 al conformarse la primera institución con estas características en la ciudad de Guayaquil, la “Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso”, de ahí en adelante el desarrollo de sistema cooperativo ha sido sumamente dinámico, así como el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito (COAC). El censo de cooperativas de ahorro y crédito a junio de 2002 reportaba la existencia de 350 instituciones no reguladas que atendían alrededor de 586.000 socios. La información financiera del ejercicio 2001 indica que las COAC habían concedido un monto total de crédito de USD. 116´621.43210. De acuerdo con la información estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros a diciembre de 2001, el número de COAC reguladas era de 26, con un volumen total de créditos concedidos de USD. 122´355.000. El número de instituciones y los montos de crédito otorgados refleja la importancia del sistema cooperativo en las microfinanzas del país.

Asimismo, varias organizaciones no gubernamentales, bancos y financieras han estado vinculados a actividades de microfinanzas en el país. La Red Financiera Rural (RFR), creada en el año 2000, agrupa a varias de estas instituciones identificadas plenamente con estas actividades. Algunas de ellas, sin considerar a las cooperativas que datan desde años anteriores, empezaron sus actividades a partir de los años setenta y durante la década de los noventa se ha confirmado la creación de un mayor número de instituciones con este enfoque.

Según información de la RFR a marzo de 2002, las organizaciones no gubernamentales (15 ONGS) e instituciones bancarias (2 bancos)³ dedicadas a

³ HUGO JÁCOME ESTRELLA, JORGE CORDOVÉZ. Microfinanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo. Pág. 18

las microfinanzas, habían otorgado USD. 95´124,993 en microcréditos para atender alrededor de 192,849 prestatarios⁴.

Por otro lado, el gobierno ha desempeñado su papel de promotor del microcrédito con varios programas para el fomento y sostenimiento de pymes, cofinanciados por organismos internacionales, algunos de los cuales han involucrado instituciones como el Banco Central, Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento.

Esta situación permite señalar que en el Ecuador existen instituciones que contribuyen al desarrollo de las microfinanzas, especialmente instituciones tradicionales como las Cooperativas de Ahorro y Crédito. De todas maneras, el reto de los actuales y futuros programas de microfinanzas que se desarrollen en el país por instituciones públicas, ONG, bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito, es contar con la capacidad de medir su impacto en la sociedad ecuatoriana en términos de alivio de la pobreza y desarrollo económico.

⁴ Las instituciones bancarias que son parte de la RFR y que se dedica a actividades de microfinanzas son el Banco Solidario y CREDIFE del Banco del Pichincha.

II. CAPÍTULO

2.1 DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA ECUATORIANA

2.1.1 LA MICROEMPRESA

2.1.1.1 Concepto Microempresa

Una "microempresa" es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y 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 (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar⁵.

También se la puede definir como una organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos. Su capital no supera los USD 30 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio.

2.1.1.2 Diferencia de Micro, Pequeñas y Medinas Empresas

La diferencia es el tipo de empresa 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 pose activos fijos \$10,000.

⁵ USAID – ECUADOR, Microempresas y Microfinanzas en el Ecuador 2004. Pág. 18

- *Pequeñas empresas* se consideran a las unidades que generan un Ingreso Bruto anual hasta \$1.000.000,00 USD, que pose 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.

2.1.1.3 Desarrollo de la Microempresa Ecuatoriana

La microempresa ha tenido un proceso de desarrollo muy acelerado; esto debido a la falta de empleo, despidos impestivos de siertos sector como el público por ejemplo que mejoro el perfil de sus empleados, generando así; gran demanda laboral; por ello las personas economicamente activa buscan cualquier oportunidad de negocio que les pueda ayudar a generar ingresos; sin embargo las características cualitativas que antes las distinguió de las otras escalas empresariales, ahora se han relativizado, llegando al extremo de que inclusive las características cuantitativas ya no constituyen un parámetro de distinción exacto entre las micro y grandes empresas.

Estamos frente a una microempresa cambiante, por lo cual tenemos que estudiar en esa dinamica, y no como un objeto acabado e inamovible. Las verdades de ayer ya no son las verdades de hoy, ni las de hoy serán las de mañana.

Si tomamos como ejemplo a una de las fábricas de cerámica de la ciudad de Cuenca, que es la más grande de Latinoamérica, nos encontramos con una gran industria que tiene apenas 8 trabajadores y un capital en maquinaria con alta tecnología, que representa varios millones de dólares. De igual manera nos encontramos con microempresas que entregan el servicios de overlock o de cosida de suelas de zapatos, con máquinas mas o menos modernas, que superan los cuatro mil dólares en activos fijos y que no tienen más de dos empleados.

Es decir, estamos frente a microempresas que utilizan tecnología para entregar servicios y productos; están dirigidos en la mayoría de casos por prácticos o

profesionales. Por lo tanto la microempresa ya no es monopolio de las actividades tradicionales, con poca tecnología, poco capital y ninguna gestión empresarial.

La microempresa es un establecimiento que está desarrollada por personas que no necesariamente pertenecen a los sectores sociales más pobres, sino que en un buen porcentaje de casos disponen de recursos financieros, que ahora los han puesto a trabajar productivamente.

La heterogeneidad de la microempresa clasificados según el Banco Central y de acuerdo a la nueva metodología de fijación de tasa de Interés es la siguiente:

- a) Microempresa de Subsistencia;
- b) Microempresa de Expansión;
- c) Microempresa de Transformación.

a) Subsistencia

Actividades microempresariales primarias en las que no se da el fenómeno de acumulación de capital, usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a partir de la lógica de producción individual o familiar. Se realizan a partir de muy bajos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedentes.

b) Expansión

Se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el esfuerzo individual y produciendo una baja acumulación de capital. Posee menos de 10 empleados.

c) Transformación

Es el estado en la evolución hacia la pequeña empresa. Hay un proceso de acumulación de capital más orientado a la incorporación de activos fijos. El propio crecimiento le obliga a iniciar la formalización y es común que se produzca la incorporación de trabajadores y se inicie una diferenciación de funciones.

Es cierto que la mayoría de microempresas son de subsistencia, pero ello no nos debe llevar a desconocer la existencia de las otras, que en los últimos años ha tenido un gran auge, debido a la participación de los cesantes y profesionales jóvenes.

2.1.1.4 Antecedentes de la Microempresa Ecuatoriana

A finales de la década de los 70 se empezó a denominar como sector informal de la economía a aquella porción creciente de la fuerza laboral principalmente Urbana- que no encontraba trabajo en el sector moderno de la economía, y que se veía obligada a crear su propio empleo a través de la generación de alguna actividad económica, que le provea de los ingresos indispensables para su subsistencia.

A partir de la década de los 80, a estas unidades económicas autogestionada, se las empezó a denominar microempresas.

Contrariamente a lo sugerido por algunas corrientes que señalaban el carácter pasajero de este fenómeno, el sector de la microempresa no solo que no ha disminuido, sino que a mostrado crecimiento sostenido a lo largo de los últimos año, constituyéndose en un sector estructural de la economía de nuestro país.

De esta manera en el Ecuador, a las pequeñas unidades económicas se las ha denominado de diversa manera: artesanía, pequeño comercio, pequeña industria, comerciantes minoristas o comercio informal. En el País y en la región se percibe una tendencia a denominar formalmente a todas esas unidades económicas con la categoría de microempresa. Esta categorización permitiría un tratamiento homogéneo, menos excluyente, más global y democrático del sector de las micro unidades económicas, facilitando su creación y favoreciendo su acceso a servicios más ágiles y oportunos, con lo cual la cobertura de atención podría ampliarse. Además esto permitido un mayor impulso de los procesos

organizativos del sector haciéndolos más dinámicos y globales; además la denominación de microempresa podría generar una mayor identidad y compromiso desde y hacia el sector. Adicionalmente, esta denominación favorecería que el sector sea considerado como parte del empresariado ecuatoriano y no como sector marginal, rescatando y revalorando sus aportes al desarrollo económico y social del país, antes que considerándolo como un segmento lastre.

2.1.1.5 Principales Campos de la Microempresa Ecuatoriana

La mayor parte de las actividades de microempresa se destina al comercio de bienes

Según el informe especial sobre microfinanzas del BID preparado para el Ecuador, la mayoría de las microempresas locales se dedica al comercio (55%), ya que el sector presenta menores barreras de entrada.

“Los servicios y la producción requieren mayores destrezas y más capital de trabajo. Al analizar la distribución sectorial, las mujeres presentan una mayor concentración en el comercio, un 65% versus el 46,4% en los hombres. A escala regional, la Sierra presenta un porcentaje más alto de microempresas productoras y la Amazonía en servicios⁶”

De acuerdo con lo anterior podemos decir que en el país predomina el comercio, lo cual indica que somos un país consumista mas que productor, por ello nuestra competitividad se ve un poco afectada, ya que a pesar de contar con recursos ricos para la producción somos importadores de bienes finanles y exportadores de materia prima.

Por ello; lo que se espera es que el microcrédito permita aprovechar estos recursos e impulsar el desarrollo de nuevos productos para de esta manera aportar al mejoramiento económico de la nación.

⁶ Informe de microfinanzas preparado por el Banco Internacional de Desarrollo para Ecuador.

2.1.1.6 Impacto de Género en La Microempresa

Quizás la más perceptible característica de los microempresarios es el alto porcentaje de mujeres que dependen de una microempresa. Las mujeres comprenden solamente el 30.7 por ciento de la población económicamente activa ocupada del país⁷, Una parte sustancial de mujeres microempresarias son cabezas de familia-solteras, separadas, viudas, divorciadas demostrando que las microempresas constituyen una red de protección social importante para este sector de la población.

Cuando contratan a empleados, los hombres tienden a contratar a hombres y las mujeres cuidan de contratar a mujeres. Esto es en gran parte debido a la naturaleza de los negocios y a las destrezas requeridas. Las empresas de hombres tienden a requerir las destrezas con las que los hombres están más familiarizados y en las que las mujeres tienen pocas oportunidades de desarrollarse. Las empresas poseídas por mujeres, aparte del comercio y restaurantes pequeños, tienden a especializarse en productos y servicios que abastecen a mujeres, dando como resultado una demanda más grande de empleados del sexo femenino.

2.1.1.7 Perspectiva de Productividad y Competitividad de la Microempresa Ecuatoriana

2.1.1.7.1 Ventas e Ingresos

La mayoría de los microempresarios dependen del ingreso que ganan en su negocio. Una basta mayoría (86.9 por ciento) opera su negocio como una actividad a tiempo completo y el 94.3 por ciento dice que la empresa es su única fuente de ingresos. Para el 67.7 por ciento de las familias, la microempresa constituye la principal fuente de ganancias de la familia⁸.

⁷ INEC. Censo 2001

⁸ USAID; Microempresa y Microfinanzas en el Ecuador. www.salto-ecuador.com

Las ventas y los ingresos constituyen la base para hacer crecer la empresa y para determinar la cantidad del crédito que un cliente puede razonablemente absorber y pagar. Las instituciones de microfinanzas que se enfocan en los microempresarios tienen que considerar cuidadosamente las limitaciones de pago que estas dos condiciones demuestran.

Si se basan en las ventas y ganancias, las microempresarias mujeres, por ejemplo, tienen una capacidad de pago de los préstamos más limitada que los hombres. Similarmente, las empresas de la Costa no parecen calificar para préstamos tan grandes como aquellas de las otras dos regiones.

Las diferencias entre empresas de varios subsectores en relación con su habilidad de generar ingresos son también importantes y consistentes. Las IMF tienen que tomar en cuenta estas diferencias para planificar las estrategias crediticias y la expansión del mercado.

2.1.1.7.2 Satisfacción y Optimismo

Según el Proyecto SALTO realizado por USAID-ECUADOR; los microempresarios ecuatorianos están en general satisfechos con sus empresas y están comprometidos a continuar con sus microempresas. Hay poca indicación de que fueron forzados a convertirse en microempresarios debido a la falta de otras oportunidades; la mayoría abrumadora de microempresarios eligió empezar su propia empresa debido a un deseo de mayor independencia o porque percibían una oportunidad para ganar más.

También hay poca indicación de que abandonarían sus empresas para buscar empleo remunerado. Además, a la mayoría de los empresarios les gustaría ver que sus empresas crezcan en vez de cambiar de empleo o permanecer como están⁹. En consecuencia, las microempresas parecen representar un segmento estable de la economía en vez de uno temporal o de transición.

⁹ USAID; Microempresa y Microfinanzas en el Ecuador; www.salto-ecuador.com

En general, los microempresarios están satisfechos con las ganancias que obtienen de sus empresas. La gran mayoría siente que sus ingresos están alrededor del "promedio"; más de la mitad dicen que es bueno o muy bueno. Además, casi el 70 por ciento dice que sus ingresos son mejores de los que podían recibir en un empleo remunerado.

Esta combinación del compromiso para trabajar independientemente y el deseo de ver crecer a la empresa son importantes para las instituciones de microfinanzas que consideran otorgar préstamos a microempresas. Los prestatarios que tienen fuertes sentimientos positivos sobre su empresa, son optimistas respecto al futuro, y están comprometidos a ver que la empresa crezca constituyendo probablemente mejores sujetos de riesgo para el crédito, que quiénes montan una empresa debido a una falta de oportunidades, siendo pesimistas acerca del futuro y que preferirían tener empleo asalariado.

El gran número de empresarios que dicen que les gustaría ver crecer sus empresas sugiere que las instituciones de microfinanzas tienen un mercado potencialmente grande para financiar las actividades empresariales crecientes.

2.1.1.7.3 Principales Problemas y Necesidades de la Microempresa

Los principales problemas y necesidad que se reflejan en las encuestas realizadas por proyecto Salto en el que nos hemos basado para el análisis; son:

a) 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 debidos a una 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 mira estos factores como los impedimentos primarios al éxito de su negocio.

De esta manera podemos ver que el microcrédito si es una herramienta que puede ayudar a los productores (y vendedores) 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. Sin embargo, incrementar la producción y tener un volumen mayor de bienes para vender, no necesariamente conduce a ventas más altas, mayores ganancias o mayores ingresos en un mercado saturado. En situaciones altamente competitivas, mejorar el diseño del producto, producir o vender en segmentos de mercado diferentes, mercadear mejor, son a menudo las medidas más apropiadas para mejorar el ingreso que producir más o tener más bienes para vender. Por consiguiente, el crédito por si mismo puede no conducir a mejorar el sustento de personas de bajos ingresos.

b) 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. Esto es particularmente cierto en los negocios de sector de comercio. Los empresarios de los sectores de servicios y producción expresaron la necesidad de mejorar sus locales, equipamiento e infraestructura lo cual implica un mayor financiamiento y a más largo plazo. Las instituciones de microfinanzas necesitan responder a ambas necesidades.

2.1.1.8 Acceso a Servicios Financieros

A pesar de la gran expansión de la industria de microfinanzas ecuatoriana en los recientes años, ha tenido un pequeño impacto en la mayoría de las microempresas. Sólo el 29 por ciento informó tener ahorros en instituciones financieras. El crédito de las instituciones financieras formales no es parte de la estrategia de negocios de la mayoría de los microempresarios y un gran número de encuestados expresaron una preocupación acerca de volverse deudores. Aquellos tienden también a no hacer uso de muchos de los otros servicios financieros formales.

Cuando los microempresarios solicitan crédito, la tendencia es solo para un préstamo y solamente con una institución financiera. Excepto, quizás, en unos pocos mercados locales, aparece que una excesiva competencia y pedir prestado a múltiples instituciones, lleva al sobreendeudamiento como ocurrió en Bolivia, y no es un problema en el Ecuador. Los microempresarios de Ecuador también tienden a hacer poco uso de otros y más modernos servicios financieros. Sólo el 6.1 por ciento tienen cuentas corrientes, 7.7 por ciento usan cajeros automáticos y 3.9 por ciento tarjetas de crédito.¹⁰

¿Por qué es que tan pocos microempresarios usan los servicios financieros formales? Primero, muchos no son conscientes que las microempresas pueden

¹⁰ USAID. Microempresas y Microfinanzas en el Ecuador

recibir los servicios. Pocos de ellos espontáneamente identifican una institución que presta a microempresarios. Incluso las instituciones de microfinanzas más grandes no son conocidas por los microempresarios.

Quizás más importante aún, la mayoría de microempresarios no ve una relación con una institución financiera como una estrategia de negocios positiva. Ellos se esfuerzan por evitar la deuda y no ven la misma como una herramienta positiva en su estrategia comercial.

El crédito no se ve como una herramienta positiva para que crezca el negocio, sino como un costo o multa a ser evitada a casi cualquier costo. Éste es un acercamiento muy conservador al negocio. Sin embargo, precisamente es esta posición conservadora que protege a los microempresarios en un ambiente económico incierto y los previene de volverse sobre-endeudados.

Entre los componentes de esta resistencia están los siguientes:

- Para la cantidad de crédito que ofertan muchas de las instituciones, no merece la pena el esfuerzo que los clientes tienen que poner para obtener el crédito y los tramites que ellos tienen que tomar (formularios, garantías, garantes, referencias y las múltiples visitas que implican un costo al prestatario y si ese costo es mayor que el beneficio percibido del crédito, los microempresarios no tomarán el riesgo de pedir prestado;
- La mayoría de microempresarios no está convencido que el crédito (volverse deudor) representa una oportunidad de crecer; y
- Los microempresarios temen las consecuencias de no poder pagar el préstamo o no cumplir el plan de pagos.

Como resultado de estos factores, muchos microempresarios piden prestado sólo cuando ellos realmente lo necesitan -cuando las circunstancias les obligan a asumir una obligación.

Uno de los factores mas importantes que restringe a los microempresarios es los altos costos asociados de asesoría técnica, supervisión, seguro, y otros; además de una muy alta tasa de interés, la decepción acerca de la manera en la cual las tasas son calculadas e impuestas; la fuerte presión para los pagos oportunos y las altas multas por los pagos tardíos y los exagerados requisitos para los préstamos pequeños son otros puntos por los cuales evitan el crédito.

Si estos puntos de vista estuvieran extendidos, podrían tener un efecto depresivo en la demanda para los préstamos. Sin embargo, tales quejas pueden ser más comunes entre microempresarios mejor informados de las ciudades más grandes que entre todas las empresas.

La ubicación del punto de servicio y distancia a la microempresa indudablemente juega un papel importante, motivando a los microempresarios para usar los servicios financieros. Dos terceras partes de los solicitantes de préstamo tienen negocios o casas alrededor de dos kilómetros de la institución financiera. La conveniencia era una razón importante dada para la selección de la institución con la cual ahorrar. Las grandes distancias aumentan el costo de la transacción para los préstamos pequeños y cuentas de ahorro y puede causar a los clientes potenciales la creencia de que no vale la pena el tratar con las instituciones financieras.

El aumento de los puntos de servicio y el contacto creciente de los ejecutivos de crédito con los clientes y los clientes potenciales (es decir, activamente buscar a los clientes en sus casas y lugares de trabajo) puede ser requerido para encontrar a los microempresarios (actualmente la mayoría de instituciones de microfinanzas lo aplican) independientes esparcidos por las ciudades, pueblos, y barrios. Es más, éste puede ser el método más fácil de atraer a más clientes, sobre todo en esas áreas geográficas escasamente servidas por los competidores. Este factor

es especialmente crucial para prestatarios pobres que piden prestado cantidades pequeñas. Prestatarios más adinerados que piden préstamos más grandes pueden permitirse el lujo de viajar para obtener servicios financieros. La calidad de servicio también se reveló como importante en el estudio - al menos en el corto plazo.

Aunque los microempresarios saben que las tasas de interés en ahorros son demasiado bajas y aquéllas de los préstamos demasiado altas, éstos no son los factores más importantes que consideraron en las decisiones de ahorrar o pedir créditos. Las decisiones de ahorrar fueron estimuladas más por un sentido de estabilidad, seguridad y protección que por las tasas de interés.

Considerando los datos anteriores podemos concluir que los microempresarios no consideran las tasas como una barrera más bien lo que restringe el crédito es, los procedimientos, garantías, tratamiento cortés y el tiempo requerido para obtener un préstamo, más que en la tasa de interés que se cobró. A corto plazo, las instituciones estarían bien aconsejadas en enfocarse en mejorar estos aspectos de su negocio. Así podemos ver algunas características que racionalizan al microempresario como sujeto de crédito.

2.1.1.8.1 Características y Limitaciones de las unidades Económicas Microempresariales

Las crisis económicas de los años 80 produjo el “achicamiento” del aparato estatal, cierre de grandes y medianas empresas y la migración de población del campo-ciudad, lo que provocó el crecimiento del llamado sector informal.

En la década de los 80 la microempresa era considerada parte de las economías subterráneas caracterizada por unidades empresariales evasoras de impuestos y de empleo encubierto.

A inicios de los años 90 la microempresa fue vista de manera mas positiva y considerada como la principal fuente generadora de empleo y una forma “barata” para asegurar ingresos a las unidades familiares. (ONG pioneras).

Características

- Absorben una parte significativa de la mano de obra desocupada, con poco nivel de especialización.
- Bajo nivel de escolaridad (6 años, educación primaria)
- Están dirigidas y dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- La mano de obra contratada no posee conocimientos teóricos, sino empíricos.
- Son manejados por sus propietarios y tienen un máximo de 10 empleados.
- Las finanzas del hogar y el negocio no están claramente separadas.
- El salario no es la forma mas usual de remuneración (pago o destajo)
- Su inserción en el mercado esta direccionada a actividades que ofrecen menores barreras de entrada, por eso la tendencia muestra mayor concentración en actividades comerciales.
- Para incursionar en actividades productivas se debe disponer de cierto capital para maquinarias y capital de operación, y experiencia en la comercialización.
- Las inversiones de capital por persona ocupada son reducidas. Se caracterizan por iniciar actividades con inversiones mínimas preferentemente provenientes de los ahorros, o prestamos familiares.
- La escala (tamaño) de la unidad productiva limita sus posibilidades de crecimiento (mejora tecnológica)
- Conocen su mercado pero encuentran dificultades para trascenderlo. Son empresarios que producen para mercados populares.
- Las unidades existentes muestran distintos potenciales de crecimiento (sector no homogéneo)
- Desarrollan sus actividades en talleres generalmente compartidos con la vivencia.

- No obstante el crecimiento del sector, aun se encuentra en discusión la definición de micro y pequeña empresa por el nivel de ventas mensuales, por el valor de sus activos y numero de empleados.

2.1.1.8.2 Limitaciones para su crecimiento y desarrollo

- Limitada capacidad de gestión empresarial (son intuitivas con un sentido de aprovechamiento del mercado).
- Capacitación y destrezas técnicas y administrativas limitadas
- Entorno poco competitivo debido a un inadecuado marco normativo legal e institucional.
- Carencia de leyes y normas que privilegien al sector de la pequeña y micro empresa.
- Carencia de Políticas y normas que privilegien la promoción y desarrollo de las unidades microempresaria les urbanas y rurales.

De acuerdo con este análisis podemos ver que probablemente uno de los mayores problemas es el *racionamiento del crédito*. Este término ha sido utilizado para explicar el comportamiento de la oferta y demanda en mercados competitivos de crédito. Existen dos formas de racionamiento de crédito, la primera, sucede cuando se raciona total o parcialmente la cantidad demandada de crédito a un determinado segmento de prestatarios, y la segunda, cuando se limita el crédito a un número determinado de miembros de un segmento de prestatarios según Keeton, 1979

La primera forma de racionamiento de crédito puede agudizarse, es decir, exclusión total de los mercados de crédito, cuando se aplica a determinados segmentos de la población por su bajo nivel de ingreso, raza, género o a pymes que desarrollan determinadas actividades productivas. Esta práctica, que aplican generalmente las instituciones financieras tradicionales, como los bancos privados, se conoce como “redlining”, y se da principalmente cuando “los

prestatarios no tiene suficientes flujos de caja futuros o garantías para respaldar su demanda de crédito.

La segunda forma sería por ejemplo la restricción para ciertas actividades como sucede en algunas instituciones que se segmenta por actividades financiable y no financiables.

Los aportes teóricos realizados por Akerlof (1970), Spence (1973), Stiglitz y Rothschild (1976), Stiglitz, y Weiss (1981), sobre el comportamiento de los mercados bajo *información asimétrica*, permiten identificar dos razones que explican el racionamiento del crédito por parte de las instituciones financieras formales: El riesgo moral y la selección adversa.

a) Riesgo moral ocurre cuando los agentes económicos tienen incentivos para emprender actividades de mayor riesgo. Si los prestamistas (bancos) suben los tipos de interés, los prestatarios se verán motivados a invertir en actividades que impliquen asumir mayores riesgos para cubrir los costos del financiamiento y obtener utilidad. Este comportamiento aumenta el riesgo de impago y la disminución del rendimiento esperado del prestamista, lo que ocasiona que los prestatarios generen racionamiento del crédito.

b) Selección adversa ocurre cuando el prestamista no discrimina entre prestatarios y aplica un mismo tipo de interés para todos. Al subir los tipos de interés, en busca del equilibrio de mercado, los prestatarios adversos al riesgo se verían desalentados por demandar créditos, atrayendo a los prestatarios con mayor riesgo de impago, ocasionando la disminución del rendimiento esperado del prestamista, por lo que preferirá racionar el crédito.

Dados estos problemas, los prestamistas (bancos) se verán enfrentados a racionar el crédito, ya que la demanda superará a la oferta, y a buscar mecanismos para minimizar el riesgo de impago entre las personas o empresas que demandan crédito. El inconveniente es que estos mecanismos pueden reflejarse en prácticas de “redlining”, limitando el acceso al crédito a personas con

bajos niveles de ingresos y pymes con poca o ninguna capacidad de dar garantías (colateral de un préstamo), ocasionando *restricción de liquidez*. Cuando las personas y pymes tienen restricción de liquidez, se ve limitada su posibilidad de realizar gastos de inversión (activos fijos e inventarios), gastos en bienes durables de consumo, gastos en educación, capacitación, salud e investigación y desarrollo, provocando que la capacidad productiva futura de la economía se vea afectada. El crecimiento económico de un país está relacionado con la inversión, es decir, con el aumento del stock de capital, del capital no físico (recursos humanos) y con el progreso tecnológico.

En este contexto, las instituciones de microfinanzas y las cooperativas de ahorro y crédito juegan un papel fundamental para canalizar servicios financieros (crédito, ahorro y seguro) hacia los sectores, generalmente excluidos por el sector financiero tradicional, procurando disminuir

2.1.1.8.3 *Como se financian los microempresarios*

Actualmente, sin tener acceso a fuentes financieras, los microempresario obtienen la mayoría de sus fondos iniciales de los ahorros caseros, las personas pueden ahorrar el capital inicial durante su ejercicio productivo, los servicios de depósito que llegan al sector informal cumple por lo tanto, una función vital para ayudar al inicio de la acumulación de capital

Los microempresarios cuando no giran sobre sus propios ahorros, obtienen, con frecuencia, financiamiento mediante préstamos o inversiones de miembros de la familia. El financiamiento familiar, si bien no trae cargos financieros directos, esta acompañado de obligaciones familiares que sean o no en efectivo, hacen que el préstamo familiar sea a veces mas costoso que el provisto por una institución, en la mayoría de los casos los negocios generan internamente financiamiento para la expansión de la empresa, las ganancias se reinvierten para permitir el crecimiento de la misma, esto limita a que dicho crecimiento vaya al ritmo de la disposición de fondos mediante utilidades.

Otras importantes fuente de financiamiento de negocios, incluyen créditos de proveedores y asociaciones tradicionales de ahorros, los microempresarios han recurrido a los ahorros rotativos tradicionales que no son comunes entre las familias pobres para financiar los requerimientos de los negocios, si bien están técnicamente libres de interés, los fondos de estos grupos de negocios. Y por consiguiente, conllevan considerables riesgos, además requieren frecuentemente que el empresario separe grandes porciones de los ahorros que tienen a disposición sin ganar ninguna utilidad directa, la disponibilidad de fondos esta limitada al nivel de inversión de los miembros.

2.1.1.9 Aporte de la Microempresa al Empleo.

Las microempresas proveen trabajo a un gran porcentaje de los trabajadores de ingresos medios y bajos en Ecuador. Más de un tercio (33.5 %) de hogares en de ingresos medios y bajos tiene uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa¹¹.

Las proyecciones de la población en conjunto de microempresarios indican un total de 646,084 microempresarios en Ecuador; estos microempresarios operan un total de 684,850 empresas distintas. Las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado de 1,018.135 personas¹².

De esta manera podemos relacionar las plazas de trabajo aproximadas que genera la microempresa con la PEA (población económicamente activa), mediante lo cual obtendremos el aporte de la microempresa a la generación de empleo. Así tenemos:

¹¹ INEC. Censo 2001

¹² Dato: Cámara Nacional de Microempresas del Ecuador

Tabla 2. 1 Población Económicamente Activa

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA (PEA)	
dic-05	1.475.815
dic-06	4.373.435
sep-07	4.261.419

Fuente: INEC

Elaborado por: Paola Villamarín

Tabla 2. 2 Participación de la Microempresa en el empleo

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA OCUPADA		Nº EMPLEADOS (*1% > ANUAL)	PARTICIPACIÓN
dic-05	1.475.815	1.018.135	69%
dic-06	4.373.435	1.028.316	24%
sep-07	4.261.419	1.038.600	24%

FUENTE: Proyecto Salto USAID; Cámara de la Pequeña Industria

De Pichincha; Banco Central del Ecuador.

Elaborado: Paola Villamarín

La Población Económicamente Activa (PEA) del Ecuador ha incrementado notablemente del 2005-2006; como podemos ver en la tabla 2-2 la microempresa es de gran importancia para la generación de empleo; en el año 2005 representa el 65% del total de la PEA ocupada; mientras que ya para los siguientes años que la PEA crece notablemente ha promedio de 4.5 millones la microempresa logrado aportar de igual manera con el 24% que sigue siendo un gran aporte de empleo. Sin embargo este aporte ha disminuido notablemente ya que mientras la PEA incrementa las plazas de trabajo generadas por la microempresa no se incrementan; lo que demuestra también que las microempresas no prosperan y quizás llegan tan solo a un punto de equilibrio.

III. CAPÍTULO

3.1 SISTEMA FINANCIERO Y FINANCIAMIENTO MICROEMPRESARIAL

3.1.1 SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero ecuatoriano esta compuesto por el sector formal y por otro no regulado que es el sector informal.

3.1.1.1 Sistema Formal

El sistema formal en el Ecuador lo conforman principalmente las instituciones bancarias, las compañías de seguros, las cooperativas de ahorros y crédito, las mutualistas y las financieras cuyo patrimonio es mayor a \$200.000. que se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos; y la Dirección Nacional de Cooperativas, que se encarga del control de las cooperativas de ahorro y crédito cuyo patrimonio es menor a \$200.000.

Actualmente el sistema Formal esta constituido por:

Tabla 3. 1 Sistema Financiero Formal en el Ecuador

INSTITUCIONES	
FINANCIERAS	Nº
BANCOS	25
COOPERATIVAS	37
MUTUALISTAS	5
FINANCIERAS	11

*Fuente. Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado: Paola Villamarín*

Para este análisis vamos a considerar solo al sistema formal, es decir Bancos Cooperativas y Financieras que se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. SBS

3.1.1.1.1 *Cliente Microfinanciero Según Sistema Formal*

Son clientes de microfinanzas, las personas pertenecientes a segmentos de la población de bajo nivel de ingresos, que poseen unidades económicas productivas, comerciales y de servicios, de reducido tamaño de bajo nivel tecnológico, con acceso limitado al crédito convencional.

3.1.1.1.2 *Sujetos de Crédito*

Se considera entes sujetos de crédito a las personas naturales o jurídicas que cumplen con el perfil de cliente que cada institución establece de acuerdo a la tecnología de crédito que apliquen.

a) Tecnología crediticia

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que las instituciones financieras adoptan para el otorgamiento de créditos, hay tecnologías que se basan en las garantías y otras que se basan en el uso de la información y estructura de incentivos.

Las Tecnologías de créditos empleadas en base a la información son mas caras que las con garantías tradicionales lo que obligan al cobro de tasas de interés mas elevadas; las tecnologías de garantías reales como su nombre lo indica debe ser un bien mueble o inmueble que cubra en un 140 por ciento el valor del crédito.

Las tecnologías de microcrédito exitosas presentan las siguientes características:

- Contacto directo del oficial de crédito con el cliente. – Las entidades financieras que han tenido éxito con microcrédito en su mayoría trabaja con oficiales de crédito capacitados para buscar e impulsar el crédito en las personas de bajos recursos, cada uno tiene a su cargo un sector o un barrio. Sus principales actividades se basan en visitar a su clientes investigar cual es su negocio, como funciona. etc. Para de esta manera poder definir las condiciones crediticias.
- Relación personal de largo plazo entre cliente, oficial de crédito y la organización.- Las entidades que aplican estas tecnologías que se explicaron en el I Capítulo, se basan en el mejoramiento del negocio del cliente, al tener un oficial de crédito que conoce la actividad del cliente; una vez otorgado el crédito este se encarga de controlar que su negocio sea realmente productivo, muchas entidades incluso capacitan a sus clientes en el buen manejo del recurso proporcionado, asegurando de esta manera el flujo de caja de sus deudores.
- Procedimientos ágiles, trámites sencillos.- De la misma manera el otorgamiento de microcrédito se ha convertido en un crédito instantáneo, los requisitos para la obtención son sencillos y no demorados, actualmente el proceso es mucho mas rápido ya que las garantías, son grupales, familiares etc. las entidades de microcrédito han visto en este producto gran demanda por lo que cada vez se trata de que sea mas sencillo, Por ejemplo el Banco Solidario, entidad direccionada a la microempresa implementó en su portafolio “La Olla Millonaria”, un microcrédito rápido y sencillo, que consiste en dejar joyas o adornos de oro en prenda, para lo cual tiene un tasador de oro el cual cotiza esta garantía y de inmediato le entregan el dinero.
- Seguimiento estricto del plan de pagos, el historial crediticio se convierte en un elemento central de nuevos préstamos.- Cada cliente que accede a un préstamo está aprobando un próximo si es cumplido en sus pagos.

3.1.1.1.3 *Factores que se consideran para reducir el riesgo crediticio.*

El factor esencial para reducir el riesgo consiste en evaluar correctamente la capacidad de pago del prestatario. Tarea difícil ya que las micro y pequeñas empresas carecen de registros contables, falta de separación entre las finanzas de la empresa y la unidad domestica.

Se puede asumir un riesgo sin la necesidad de garantías colaterales suficientes, pero no se puede hacerlo con el respaldo exclusivo de una buena garantía.

3.1.1.2 *Evaluación de Créditos, aspectos Cualitativos a considerar*

3.1.1.2.1 *Voluntad de pago*

La información que proveen los propietarios de las microempresas, es asimétrica, es decir que los deudores potenciales saben más que las instituciones acerca del proyecto a financiar, sus propias intenciones y otras dimensiones importantes de las transacción.

La institución de microfinanzas no sabe si le puede creer al solicitante cuando afirma que tiene capacidad de pago y que asegura cancelará sus obligaciones, esta información asimétrica abre posibilidades para que surja el “riesgo moral”

El oficial de crédito debe esforzarse en hacer un análisis del carácter y la personalidad del solicitante.

3.1.1.2.2 *Capacidad empresarial*

Las micro y pequeñas son esencialmente intuitivas, tienen una orientación hacia lo contingente, aspecto que le otorga importantes grados de flexibilidad y

adaptabilidad a las condiciones del entorno en el que trabaja. Su organización es incipiente, de tipo familiar, sin embargo existe una clara separación de roles y funciones, las tareas productivas en los dueños (generalmente varones) empleados contratantes (familiares), y la mujer propietaria del negocio en la comercialización.

Existe una alta espontaneidad en la toma de decisiones, lo que puede llevar a cometer errores, aunque han demostrado una gran habilidad de resolver problemas y adaptarse a las condiciones cambiantes del medio ambiente, enfrentar los riesgos inherentes a sus actividades con grandes desventajas por los escasos recursos que poseen, formación técnica y administración basada exclusivamente en la experiencia y un entorno poco favorable para sus actividades.

3.1.1.2.3 Antigüedad y conocimiento del negocio

La experiencia y el conocimiento en el manejo del negocio, constituyen aspectos primordiales, debido al ambiente competitivo en el que se desenvuelven. Son personas que se encuentran en búsqueda de continuas oportunidades, que crean y mantienen sus negocios, con su talento, sus ideas y su dinero, son excelentes imitadores, siguen a los líderes del mercado. Asumen riesgos y tienen gran capacidad de detectar oportunidades, sensibilidad agudizada por las necesidades de generación de ingresos, para el sostenimiento personal y familiar.

Los empresarios de las micros y pequeñas empresas inician sus negocios en base a los conocimientos y experiencias prácticas de algún tipo de oficio.

3.1.1.2.4 Productividad y Competitividad

En el Ecuador, a pesar de las crisis económicas experimentadas en los últimos años, la microempresa demostró su capacidad de adaptación, saliendo avante

con sus posibilidades de cambio y de sobrevivencia frente a todos los choques exógenos contrario al desarrollo económico del país.

Hace muy poco, la mayoría de los ecuatorianos pensaban que no era un buen negocio prestar dinero a pequeños productores y proveedores de servicios, porque se suponía que el costo de administrar miles de préstamos diminutos era demasiado alto con relación al riesgo de que los microempresarios no pagaran sus deudas.

Pero la aparición en los últimos diez años de prestamistas comerciales especializados en microcrédito, ha dado razones a los escépticos para reconsiderar su opinión, existiendo instituciones que comenzaron como una organización no gubernamental dependiente de donaciones y subsidios para luego pasar a ser una institución comercial regulada, cada se ha encontrado un lucrativo espacio de acción ofreciendo pequeños créditos a tasas de mercado a individuos y empresas que no podrían obtener crédito en un típico banco.

Mediante el estudio realizado en el Capítulo II podemos afirmar que la microempresa es una fuente importante de trabajo por lo que es prioritario mejorar las oportunidades de desarrollo de la misma, consideramos que el microcrédito es una herramienta para ello se debería tomar en cuenta lo siguiente:

- a) Dar mayor acceso al crédito, así como, continuar con políticas de capacitación para evaluar proyectos productivos.
- b) El apoyo a grupos organizados que tienen programas dirigidos a la microempresa, y la desregulación para facilitar la constitución de microempresas y promover su formalización.
- c) En el campo del crédito, la política debe ser direccionar a las instituciones hacia la microempresa, fortalecer los programas de crédito y finalmente

promover reformas en la supervisión y regulación del sistema bancario para desarrollar prácticas especializadas para la microempresa.

En el proceso de transformación de las actividades de promoción de la microempresa, hacia el logro de una mayor competitividad, en términos reales, será el crear instituciones viables y permanentes, aumentando la productividad y la competitividad. Las organizaciones que prestan servicios financieros a la microempresa, son las que han logrado mayor avance, por que han partido del reconocimiento de que entre los microempresarios se encuentran muchos con oportunidades productivas atractivas y con capacidad de ahorro y de pago al contar con préstamos en condiciones de mercado, pero cuyos recursos propios son insuficientes para aprovechar estas oportunidades.

Mejoras en el acceso al crédito, a las facilidades de depósito y a otros servicios financieros, le representa al microempresario, medios para mejorar su competitividad y nivel de ingresos.

El éxito en la prestación de servicios de la microempresa por parte de organizaciones microfinancieras, ha reflejado la adopción de tecnologías financieras de bajo costo, adaptadas a los requerimientos de esta clientela, y puestas en práctica mediante políticas y procedimientos que permitan cubrir los costos de prestar y recuperar los fondos prestados. Esto ha sido indispensable para lograr el grado de viabilidad financiera requerido y tener éxito en la misión de alcanzar una amplia cobertura del sector de la microempresa, con una capacidad de permanencia institucional y sostenibilidad en la prestación de servicios financieros.

El crecimiento del sector informal en el Ecuador ha sido muy significativo y representa un importante rubro dentro de la economía nacional. Se estima que existen alrededor 684.000 microempresas, los mismos que generan

aproximadamente 1.1 millones de puestos de trabajo sustentando a por lo menos 5.2 millones de familias.¹³

Similar situación ha experimentado el desarrollo del crédito formal para microempresario y pequeños productores denominados como de microcrédito, así como el crédito de consumo en donde encontramos múltiples diversos actores tales como bancos privados, cooperativas de ahorros y crédito y organismos no gubernamentales, interesados en mejorar y expandir los programas de microcrédito como una alternativa validada para combatir la pobreza. Sin duda, su labor ha contribuido al alivio de la misma, al sustento de los trabajadores por cuenta propia y al mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones de más escasos recursos. Cerca del 70% de la población económicamente activa en el año 2005, está inmersa en el sector informal de la economía, principalmente en el campo microempresarial¹⁴.

El microcrédito parte de una nueva concepción al reconocer la unidad entre el hogar, el negocio o empresa y la multiplicidad de medios para ganarse la vida de los miembros de la familia, fenómeno que ha dado origen a demandas variadas por servicios financieros.

3.1.1.2.5 *Como conocer mejor a los clientes.*

La tecnología utilizada por las entidades de microfinanzas permite el acercamiento a los empresarios y es a través de esta situación que se pueden reconocer las características más relevantes, y estar atentos a los cambios que se presenten.

Se pueden establecer las siguientes fuentes de información.

¹³ Tabla 2.2 Participación de la microempresa en el empleo.

¹⁴ INEC. Tabla 2.1

- **Interna**

- La retroalimentación del personal de la institución que tiene contacto directo con los clientes
- Introducir preguntas sobre los temas que se desean conocer en los formularios de solicitud de crédito o en los de apertura de caja de ahorro.

- **Externa**

- Establecimiento de grupos focales.- Esto quiere decir establecer grupos de posibles cliente de acuerdo a su lugar de trabajo, actividad, localidad, familiaridad, etc.
- Estudios de satisfacción del cliente.- Un cliente satisfecho siempre vuelve, es un aseveración que conocemos, sin duda que será un guía para conocer si se esta o no satisfaciendo al cliente.
- Análisis de la competencia.- Mediante el conocimiento de los productos que ofrece la competencia y la satisfacción de sus clientes, se puede observar que necesitan los microempresarios.
- Análisis de la redes de información de la industria.
- Estudios de mercado y encuestas de fácil comprensión
- Buzones de sugerencias

3.1.1.3 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 esta expuesto el sector microempresarial.

De esta manera, se facilitara a los microempresarios de acumulación simple y ampliada de nuestro país al acceso al crédito, con productos que satisfagan íntegramente sus necesidades de financiamiento productivas y personales

3.1.1.3.1 Requisitos Generales de las Instituciones Financieras

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 solicitante es sujeto de crédito o no.

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, o el documento de censo actualizado
- 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.
- Si el cliente es ambulante, deberán tener casa propia.
- 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

REQUISITOS PARA GARANTES PERSONALES:

- Edad: mínimo 21 años y máximo 65 años.
- Nacionalidad: Ecuatoriana. Si el deudor es extrajera se debe exigir que el garante se ecuatoriano, no pueden ser deudor y garante extrajeras
- 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 es 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.

REQUISITOS GARANTIA REAL O HIPOTECARIA:

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

- Terreno o Casa - Terreno y Construcción
- Escrituras del inmueble a hipotecar
- Certificado de desgravament, (el bien no debe tener ningún impedimento, como juicios, etc.)
- Certificado de no adeudar en el Municipio¹⁵

3.1.1.3.2 Actividades no Aceptadas ó no Financiabiles

No se aceptaran 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.

¹⁵ Investigación propia en las diferentes Instituciones Financieras

- Microempresas de subsistencia
- 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)
- Vinculados
- Archivos negativos en la Centrales de Riesgos o Buros de Créditos

Los sistemas de referencias crediticias varían grandemente 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.

3.1.1.3.3 *Condiciones de Centrales de Riesgo y Burós de Crédito*

a) Instituciones de Información Crediticia

Los beneficios de compartir información superan de lejos los aspectos negativos, sin embargo, esto no es bien entendido en muchos países en desarrollo. Como consecuencia de ello, el público necesita ser educado con relación a que el intercambio de información entre entidades privadas, puede brindarle la posibilidad de ampliar el acceso al crédito y a bajos costos.

Un Buró vuelve eficiente un proceso de investigación, reduciendo el riesgo al otorgar un crédito y contribuyendo a la sanidad de las carteras

Los Buros de Información Crediticia, en sus inicios, fueron creados para proteger a las empresas financieras de los clientes morosos, los primeros Buros surgieron a finales del siglo XX. Los Buros juegan un rol clave en las economías de todos los países: Ofrecen servicios a todos los involucrados en el proceso: Usuarios de Crédito, Micro Empresas, PYMES, Entidades de Crédito, etc.

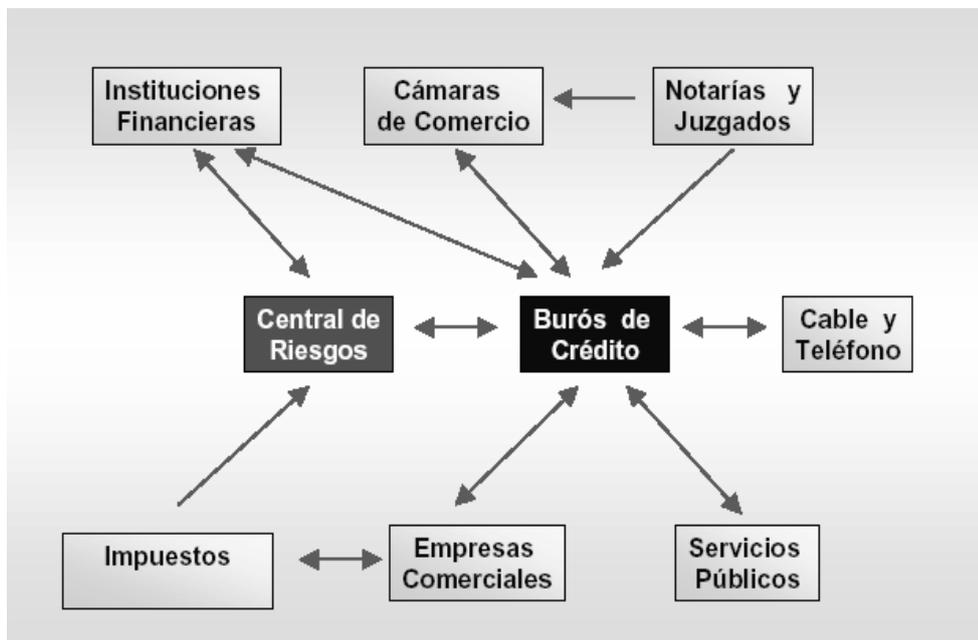
En nuestro país existen los siguientes burós de información crediticia:

1. MULTIBURO, información Crediticia S.A.
2. CALTEC, Buró de Información Crediticia, S.A.
3. CREDIT REPORT C.A., Buró de información Crediticia.
4. ACREDITA, buró de Información Crediticia S.A.

Están autorizados para formalmente recopilar, procesar e intercambiar información acerca del historial de crédito de personas naturales y jurídicas con lo cual el objeto es proporcionar información crediticia lícita, veraz, exacta, completa y actualizada, de forma tal que responda a la situación real del titular de la información

Un buró de información sirva tanto a los entes que conceden créditos cuanto al que recibe, ambas partes tendrán beneficios para administrar una operación de crédito, con la información concedida se tendrá mayor seguridad en el otorgamiento del crédito, reducción de costos en el análisis de créditos y los plazos de evaluación crediticia, una mayor precisión en las decisiones de crédito, un apoyo efectivo al proceso de cobranza, identificación temprana del riesgo, incremento en el poder de compra, facilidad para obtener crédito.

Gráfico 3. 1 Fuentes de Información de Burós de Crédito



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

b) Objetivo de Los Burós de Crédito

- Reducir la incertidumbre, acerca de la capacidad de pago de un usuario
- Reducir “ el costo de la información”
- Propender el acceso al financiamiento de la microempresas

En conclusión la información de Centrales de Riesgo y Buros de crédito es importante porque mediante esta información se puede evaluar de mejor manera un cliente.

c) El marco regulatorio actual

Una estructura regulatoria adecuada que permita operar a los BIC’s (Buros de Información crediticia Bancaria) es critica para su funcionamiento con fines de lucro y, consecuentemente, su sostenibilidad a largo plazo. La legalización que autoriza la existencia de los BIC’s debe estar acompañada por mecanismos para el registro y licenciamiento de las mismas. Estas instituciones manejan

información sensible y requieren altos estándares de ética y las regulaciones deban asegurar que el sistema de supervisión tiene el poder de retirar o revocar las licencias de funcionamiento de las BIC's que no cumplan tales estándares.

Las BIC's no solo deben cumplir con los requerimientos de conducta profesional, sino que también deben estar de acuerdo con que sean supervisados o inspeccionados cuando se considere necesario.

Las leyes de secreto bancario, contenidas en las leyes propias del sistema financiero, así como también en otras relacionadas con la actividad económica, deben ser examinadas para determinar si no incluyen obstáculos para el establecimiento de un sistema efectivo de intercambio de información crediticia.

d) Las regulaciones de protección a la privacidad

Inicialmente la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero del Ecuador establecida el sigilo bancario para las operaciones activas y pasivas de las entidades financieras. Actualmente se ha modificado la ley en su artículo 90, levantando la restricción para las operaciones activas y contingentes. Esta flexibilidad hace posible la operación de los BIC's. La apertura no tiene restricciones de ninguna naturaleza, por lo que, al menos en teoría, cualquier ciudadano puede pedir antecedentes de endeudamiento de cualquier otro en cualquier institución que otorgue crédito.

3.1.1.4 Banca Privada y experiencias de Microcrédito

Se puede definir al *Sistema bancario* como el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero.

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre banca pública y banca privada. Esta última a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a

individuos privados. La industrial o de negocios se especializa en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. La banca privada mixta combina ambos tipos de actividades.

Actualmente nuestro país esta formado por 25 bancos legalmente constituidos y regulados por la SBS, se podría generalizar que cada uno de ellos tiene en su portafolio de productos al crédito micro-empresarial. Y de igual manera totalmente todos están constituidos y formados como una banca mixta.

Cada Institución Bancaria segmenta a sus clientes para de esta manera distinguir el tipo de productos a vender.

Para este análisis se ha tomado cuatro de los principales bancos que impulsan más el microcrédito en el País. Así tenemos:

3.1.1.4.1 *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; con tal magnitud de demanda en el mercado para el segmento microempresarial el Banco crea su filial CREDIFE exclusivamente para operar operaciones de microfinanzas y de esta manera ser también beneficiarios de este producto ya que genera gran utilidad.

De esta manera el tipo de microcrédito que ofrece es:

TIPO DE CREDITO: 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

Minimo: 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: Este tipo de préstamo los clientes pagaran 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 DIA de pago.

GARANTIA: 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. Si 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.

3.1.1.4.2 *BANCO PROCREDIT*

Cabe destacar también la gestión de esta entidad en lo que tiene que ver con las microfinanzas. Este Banco del grupo internacional ProCredit Holding, una compañía formada por inversionistas europeos con mas de 20 años de experiencia en Banca, y que esta presente en 19 países de América, Europa y África. Sin duda es una muy importante para el aporte del sector microempresarial del país.

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 CREDITO: 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 pagara el préstamo mediante dividendos iguales, y el cliente podrá escoger la fecha de pago

GARANTIA: 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.

3.1.1.4.3 BANCO SOLIDARIO

Sin duda 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 con las características detalladas en el Capítulo I.

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 si no más bien buscar clientes con capacidad de emprender microempresas. Se destaca aquí la incursión incluso de asesores agrícolas que posee la entidad para orientar a sus clientes en el buen uso del recurso a otorgar mediante el crédito.

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 maquinas o insumos
- Compra de mercadería.
- Mejoras de vivienda
- Aumento de productividad
- Sustitución de prestamos onerosos

De esta manera el banco ofrece los siguientes microcréditos.

Crédito Rural

El sector rural siempre ha sido marginado por la banca tradicional, pero en este Banco soñamos con ver crecer a nuestro país desde los sectores con menos posibilidades económicas. Por ello esta Institución esta 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 si mismas y sus familias.

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.

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. Se garantizan unos a otros.

3.1.1.5 Experiencias de Microcrédito en 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.

La legislación sobre cooperativas que data de 1937 es la que empieza a regular la constitución de las COAC en el país; pero fue en la década del sesenta donde el sistema de COAC cobra verdadera presencia gracias al impulso para su organización y desarrollo por parte de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos (CUNA).

Los objetivos principales con los que surgieron las COAC son: *autoayuda*, *auto-gerencia* y *auto-responsabilidad* de sus socios miembros.

El principio de la auto-ayuda era y sigue siendo el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos 3 objetivos generales, se podrían establecer otros específicos como: la *copropiedad*, que involucra la afiliación del socio a la cooperativa, y *compromiso*, el mismo que adquiere al sentirse parte de la organización y comprometido con el bienestar de la misma mediante el pago oportuno de los préstamos.

Actualmente como pudimos ver existen 38 cooperativas reguladas por la Superintendencia de Bancos, de estas algunas experiencias se destaca algunas experiencias de microfinanzas.

3.1.1.5.1 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 esta 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.

Como podemos observar esta entidad es una de las pocas que aplican en casi su totalidad estas metodologías, que con experiencia en otros países se ha observado contribución a la reducción de la pobreza.

3.1.1.6 Experiencias de Microcrédito de Sociedades Financieras

Al igual que le 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.

3.1.1.6.1 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. En el año 1997 la cartera era aproximadamente USD 161 mil distribuida en 2.200 clientes miembros de Bancos Comunales que se vera a continuación.

FINCA atravesó la etapa de crisis financiera en el año 1999 que afectó a la mayoría de bancos e instituciones financieras, a pesar de esto el crecimiento ha sido importante hasta llegar a colocar en Diciembre del 2005, US\$ 17 millones de créditos en 2.130 Bancos Comunales y atendiendo a 43.140 clientes. Se ha mantenido un bajo índice de cartera en mora mayor a 30 días, alrededor del 2.5%. 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 a convertido en la principal entidad de microcrédito de Sociedades Financieras, como podemos ver su principal objetivo es contribuir con el desarrollo económico de los mas necesitados, su metodología la vimos detalladamente en el capitulo I de bancos comunales; es un buen ejemplo a seguir ya que fomenta actividades productivas y capacita a sus clientes para generar productividad del dinero prestado por la institución. Esto se refleja en la metodología de otorgamiento de sus créditos a continuación:

CRÉDITO A BANCOS COMUNALES

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 seguimiento a los préstamos es administrado por la Directiva del Banco Comunal y del asesor de crédito. 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 esta encargado de dar seguimiento a la actividad productiva y de asesorar a los miembros. El Banco Comunal ayuda a mejorar el desembolso, cobro, ahorro interno y seguimiento de préstamos morosos.

3.1.1.7 SISTEMA INFORMAL

Existe un sinnúmero de entidades informales que se han dedicado a la entrega de microcréditos, así tenemos: Cajas de ahorros, Bancos comunales, Cadenas, Chulqueros; Usureros o Agiotistas.

3.1.1.7.1 *Cajas de Ahorros*

Son organizaciones que pueden estar integradas por personas que habitan en una misma comunidad o pertenecen a una misma institución, cuyos objetivos principales son sembrar una cultura de ahorro y facilitar el financiamiento de proyectos de sus socios.

Las primeras cajas de ahorros en el Ecuador fueron creadas en el año 19886, las mismas que estuvieron dirigidas por el banco territorial, el primero de los casos; y por la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso, en el Segundo.

Estas organizaciones servían además como una herramienta para que sus miembros puedan acceder a créditos por parte de organizaciones internacionales.

Los créditos que brindan las cajas de ahorros no solo son destinados para actividades económicamente productivas, sino que además pueden ser útiles para mejorar la calidad de vida de sus miembros en otros aspectos como son cultural y social.

A diferencia del resto de sociedades de capital, las cajas de ahorros no emiten acciones por lo que sus miembros se los considera socios en vez de accionistas. El capital social de la caja esta conformado por el aporte de sus miembros.

3.1.1.7.2 Bancos Comunales

El propósito de los bancos comunales es financiar actividades económicamente productivas de bienes y servicios, dentro de los sectores mas empobrecidos de la sociedad.

Están constituidos por un grupo máximo de 35 personas, entre hombre y mujeres, que deben ser vecinos, dentro de una misma comunidad.

El capital para la constitución de un banco comunal proviene en primer lugar de un aporte, reembolsable, por parte de una ONG o alguna institución publica, y en segundo lugar por medio, del pago de una cuota inicial que realizan los socios; dicha cuota puede ser cancelada en tres partes durante el tiempo que dure la constitución de banco.

El monto del primer préstamo varia de acuerdo al tipo de actividad que realizan sus socios, esta cantidad puede estar entre 50 y 150 USD. Una persona puede acceder a una máximo de seis préstamos hasta ser considerado autosuficiente.

Cada préstamo debe ser cancelado en un plazo de cuatro a seis meses, los pagos los debe efectuar quincenalmente con una aportación extra igual al 20% de cada cuota con el objeto de crear un fondo de reserva para dicho socio.

Una vez que ha concluido con sus pagos, el socio puede calificar para un siguiente préstamo, cuyo monto será igual al primero más el total de aportaciones o de ahorro que haya acumulado.

3.1.1.7.3 Cadenas

Las cadenas constituyen, en algunas ocasiones, una forma de usura, sin ningún organismo o ley que las rija o controle. Por lo general son desarrolladas por personas que forman parte de una misma institución o sociedad, por ejemplo lugar de trabajo o sector de residencia.

Para la formación de la cadena se necesitan un total de 11 personas, enumeradas del 0 hasta el 10, de las cuales la número 0 se encargará de recibir y posteriormente, entregar el dinero de los otros participantes, quienes se sortean los números restantes, la persona número uno recibirá primero su dinero y así sucesivamente los demás. El monto de la cadena, así como el tiempo de recuperación lo establecen entre todos los miembros.

En este tipo de operación la única beneficiada es la persona número 0 pues está, como organizadora, no tiene que aportar cuotas, solamente recibe el dinero de las demás personas y retiene la primera cuota la cual se la puede considerar como su ganancia; es decir, que en realidad la organizadora recibe 11 cuotas pero solo entrega 10. Existen, además cadenas en las que no existe el número 0, por lo

tanto se lo puede considerar como una forma de ahorro en las que las personas retiran, de acuerdo a su turno, el total del dinero aportado.

Hay personas que consideran que es un sistema muy bueno de ahorro pues al igual que en una póliza, ellos no pueden disponer de su dinero a menos que le toque su número y de esta manera tiene su dinero “seguro”, pero no se dan cuenta de que en realidad están perdiendo una parte del mismo.

3.1.1.7.4 El papel de los Chulqueros, Usureros o Agiotistas

En los últimos años se ha agudizado el problema del desempleo en el Ecuador, reduciendo substancialmente de los pobres de mejorar su situación económica, lo que ha provocado que la gente recurre a diversas formas para subsistir, generando de esta manera, múltiples estrategias de resistencia contra la pobreza, como por ejemplo: las cadenas, chulqueros o agiotistas, la invención de puestos de trabajos informales, etc. , los mismos que no han tenido un adecuado control por parte del estado para regular sus actividades y el crecimiento progresivo de estos.

En el caso de los chulqueros, estos cumplen una función extra económica en la comunidad, puesto que se dedican a prestar dinero a cambio de algún bien que reciben como prenda o garantía, generalmente son electrodomésticos o joyas. Por su naturaleza, las operaciones del “chulco” corresponden a operaciones pequeñas, que no tienen un control oficial, es decir, no cumplen métodos contables y por lo general no cuentan con instalaciones. En general, tienen copa “cartera vencida” porque el usurero, además de tener el bien como prenda, ejerce una presión permanente sobre el deudor para que cumpla con la obligación, puesto que en el contrato que hace con su cliente, estipula que tiene la absoluta libertad de rematar el bien en el caso de cualquier incumplimiento en los pagos.

La mayoría de las personas con bajos recursos económicos hace uso de este tipo de servicio, debido a la falta de apoyo de parte del sistema bancario, ya que este

no concede pequeños montos de dinero, debido a que les presentan un mayor costo. Esto ha incitado a que las personas concurren donde los chulqueros y se ven afectados por diferentes razones como son: tasas elevadas de interés, ya que mientras en el sistema financiero la tasa de microcrédito esta entre el 15 – 25% anual (depende de cada entidad), el sistema informal de chulco oscila entre 150 – 2050% anual;

3.1.1.8 ENTIDADES PÚBLICAS Y LAS MICROFINANZAS

En Ecuador, el sistema financiero público está conformado por dos instituciones que ofrecen sus servicios al sector productivo desde hace varias décadas. La primera de ellas es el Banco Nacional de Fomento, creado en 1928, que se especializa en el agro y que hoy opera como una entidad de primer piso bajo un esquema bastante tradicional de banca de desarrollo, y por ende, con problemas también bastante tradicionales. La segunda entidad es la Corporación Financiera Nacional (CFN) creada en 1964, que operó como primer piso hasta 1994 y cambió su modalidad debido al riesgo moral y a la poca democratización del crédito. Como segundo piso opera desde 1994 hasta ahora.

3.1.1.8.1 *Corporación Financiera Nacional (CFN)*

Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional de Desarrollo para servir a los sectores productivos del país.

Lleva un ritmo de acción coherente con los objetivos nacionales, brindando el empuje necesario para que los sectores productivos enfrenten en mejores condiciones la competencia externa. El sector privado se siente estimulado para emprender proyectos de envergadura con la incorporación de modernos y

sofisticados procesos tecnológicos acorde con las exigencias de la sociedad y la globalización del siglo.

Cuenta con una amplia red de oficinas Sucursales independientes y autónomas a nivel nacional, permitiéndoles servir a los sectores más alejados de las principales capitales de provincia reflejando óptimos niveles de operatividad y colocación de créditos.

La CFN durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

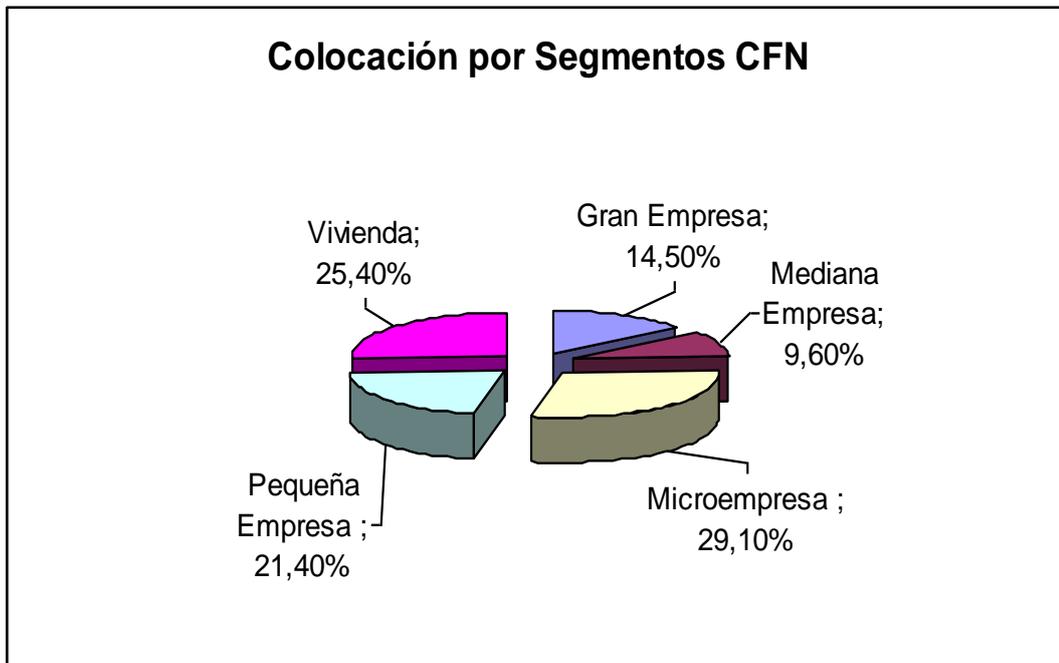
La Corporación Financiera Nacional reafirma el propósito de caminar de la mano con las políticas macroeconómicas del Estado, anteponiendo el contingente técnico y altamente profesional de sus funcionarios que con mística y lealtad mantienen a la Institución como el pilar fundamental de desarrollo del país, conscientes de que el esfuerzo común se revierte en la generación de fuentes de trabajo y empleo en beneficio del pueblo ecuatoriano.

Como Podemos ver en la grafica abajo El 29% de su cartera se destina a financiar la microempresa, más del 65% de la misma se concentra en los sectores de comercio y construcción, mientras que sólo el 6.1% se dedica a financiar actividades del sector agropecuario.

Los principales clientes de la CFN son los bancos, que intermedian aproximadamente el 80% de los fondos de la CFN de hay se puede explicar el volumen alto de colocación de microcrédito de estas entidades siendo tan restringidas para los clientes que no cumplen su perfil; le siguen en importancia las cooperativas de ahorro y crédito, que canalizan el 14% de los fondos, mientras

que las financieras sólo acceden al 5% de los mismos. La CFN, aunque es una entidad de segundo piso (modalidad generalmente asociada a bajos niveles de mora), registra una tasa de morosidad relativamente alta (bordea el 11%),

Gráfico 3. 2 Colocación por Segmento de Crédito de la CFN



*Fuente: Informe de Resultados CFN 2005. Disponibles en www.cfn.com
Elaborado por: Paola Villamarín*

Si bien la CFN no tiene un mandato específico de atender a las micros y pequeñas empresas, estas reciben la mitad de los recursos que intermedia la CFN. Así, a diciembre del 2005, la CFN registra 58 instituciones financieras intermediarias que utilizan sus líneas de crédito, doce más que en el 2004. Lo cual indica la importancia de su participación en el mercado microfinanciero. Actualmente la CFN ha incorporado instituciones incluso que no se encuentran controladas por la SIB lo que posibilita llegar con recursos del Estado al sector rural, ya que gran parte de estas entidades atiende a dicho sector. A inicios del año 2007 ya se han firmado tres convenios de participación con cooperativas no reguladas.

La CFN se ha convertido en un aporte al desarrollo de las actividades de algunas instituciones que, por su condición, no pueden fondearse directamente; es, además, una alternativa de acceso a recursos de más largo plazo. Actualmente,

las entidades financieras consiguen fuentes de fondeo externas en el mejor de los casos y en la mayoría de las veces como pudimos ver en el capítulo anterior el microcrédito se enmarca en un plazo de no más de tres años (dado el riesgo país), mientras que la CFN pone a su disposición líneas de crédito de seis, ocho y hasta diez años de plazo. De hecho, según estadísticas de la institución, el crédito de la CFN se colocaría a cinco años promedio.

A partir de los primeros meses del 2006, la CFN se ha convertido en una entidad bancaria en la categoría de banca múltiple, con potestad de colocar recursos también directamente, es decir de hacer operaciones de primer piso, a través de sus ocho oficinas en el ámbito nacional, además de la oficina matriz en Quito y la sucursal mayor en Guayaquil.

La CFN ha ofrecido una serie de alternativas de crédito financiadas con recursos propios, del Estado y de organismos internacionales, que se estima han llegado a más de US\$ 1,383 millones entre 1964 y 1992 como crédito directo, y a US\$ 2,123 millones entre el año 1992 y el 2006 como segundo piso, en todo el país.

Actualmente la CFN tiene vigentes los siguientes productos: en primer piso, crédito directo; en segundo piso maneja las siguientes líneas de crédito: Multisectorial, Vivienda, Credimicro, Fopex, Importaciones Chile, Innovación Tecnológica FUNDACYT. Además, la CFN ofrece algunos servicios complementarios, como un buró de crédito (sólo hasta el 2006, cuando la superintendencia prohibió que los *bureaus* de crédito fueran de propiedad de entidades financieras) y una metodología de calificación de riesgos que se aplica a las entidades financieras a través de las cuales canaliza recursos de los fideicomisos y de sus líneas de crédito. Este sistema, que recoge una serie de indicadores cuantitativos, permite determinar el nivel de riesgo, el cupo de endeudamiento y el porcentaje de garantías que se exigirá a cada institución, y es un referente técnico para otras calificaciones. Entre los resultados obtenidos se observa que a diciembre del 2006, la proporción de las principales líneas de crédito de la CFN fueron: Multisectorial (36.3%), Credimicro (34.2%) y Vivienda

(29.5%). Además, como administradora de negocios fiduciarios, la CFN actualmente administra 38 fideicomisos, públicos y privados, con un patrimonio autónomo de US\$ 960.6 millones, los cuales han apoyado a distintos sectores del Ecuador. Dos importantes ejemplos de recursos administrados para el fomento en el sector rural son el fideicomiso Crédito Productivo, cuyo constituyente es el Ministerio de Bienestar Social a través del Programa de Protección Social (PPS), y el fideicomiso Fondo para el Desarrollo Local (Fonlocal), cuyos constituyentes son el Ministerio de Bienestar Social, la Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico (Swisscontact) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), creados en el 2001 y en 1999 respectivamente y los cuales han permitido canalizar hasta la fecha más de US\$ 5 millones a segmentos rurales pobres del país. Las colocaciones totales que puede impulsar la CFN desde el segundo piso están limitadas por su capacidad de obtener líneas de financiamiento del exterior o recursos adicionales bajo el esquema de fideicomisos. Actualmente, la CFN canaliza recursos en su modalidad de segundo piso que bordean en total los US\$ 95 millones por año, cifra bastante reducida, que además se distribuye entre varios sectores¹⁶.

Actividades Financiadas y No Financiadas

La CFN también clasifica actividades financiadas y no financiadas al igual que toda institución financiera:

¹⁶ Informe de resultados CFN 2005

Tabla 3. 2 Actividades Financiabes CFN

ACTIVIDADES FINANCIABLES	
	ACTIVIDADES
A	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
B	Pesca
C	Explotación Minas y Canteras /2(Ver Anexo)
D	Industria Manufacturera (Ver Anexo)
E	Suministro de Electricidad, Gas y Agua /2
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y por menor. Reparación de Vehículos Automotores, Motocicletas, efectos personales y enseres domésticos.
H	Hoteles y Restaurantes
I	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
K	Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
O	Otras actividades de Servicios Comunitarios, Sociales y Personales

Fuente. CFN (Corporación Financiera Nacional)

Elaborado: Paola Villamarín

Tabla 3. 3 Actividades No Financiabes CFN

ACTIVIDADES NO FINANCIABLES	
	ACTIVIDADES
J	Intermediación Financiera
L	Administración Pública y Defensa; Planes de seguridad social de Afiliación Obligatoria
M	Enseñanza
N	Servicios Sociales y de Salud
P	Hogares Privados con servicio doméstico
Q	Organizaciones y Órganos extraterritoriales

Fuente. CFN (Corporación Financiera Nacional)

Elaborado: Paola Villamarín

3.1.1.8.2 Microcrédito CFN

Con recursos del Gobierno provenientes de los CEREPS, la Corporación ha puesto a disposición de los diferentes grupos sociales la facilidad CREDIPYME CFN, que es un crédito directo destinado a financiar activos fijos, capital de trabajo y asistencia técnica, para apoyar a los pequeños y medianos empresarios en actividades productivas que generen valor agregado en la economía nacional. La tasa de interés para la pequeña y mediana empresa es la más baja del mercado, llega al 9,8% anual, y puede ser menor dependiendo de los plazos.

Las personas naturales, jurídicas privadas y con capital social mixto, podrán acceder a montos desde US\$ 25.000 hasta US\$ 500.000, con un financiamiento de hasta el 70% de la inversión para proyectos nuevos y hasta el 90% para proyectos de ampliación.

Se ha fijado un plazo de 10 años para activos fijos, y para capital de trabajo y asistencia técnica de hasta 2 años. Los empresarios pueden adicionalmente contar con un periodo de gracia de hasta 2 años para activos fijos, y de 6 meses para capital de trabajo y asistencia técnica.

En lo que tiene que ver con las garantías que solicita la CFN durante el proceso de concesión de crédito, la entidad está sujeta a Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, por lo que exige el 140% de garantías reales. Estas garantías son negociables de acuerdo a cada proyecto pudiendo ser hipotecarias y/o prendarias en cualquiera de los casos.

Igualmente se canaliza el MICROCRÉDITO, para financiar activos fijos y capital de trabajos vinculados con proyectos de grupos asociativos, que impulsen actividades en pequeña escala de producción y servicios permitiendo generar empleo, incrementar ingresos y mejorar la calidad de vida de grupos asociativos de microempresarios. Estos créditos están destinados principalmente a zonas rurales y urbano-marginales y, se entregan a través de alianzas estratégicas con entidades operadoras especializadas. La tasa de interés es del 5% anual fija no reajutable.

Los beneficiarios finales pueden ser personas naturales, de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, con ventas o ingresos brutos anuales de hasta US\$ 50.000,00, con un tiempo mínimo de funcionamiento de 12 meses y que formen parte de un grupo asociativo con actividad común.

Los montos van desde US \$ 500 Hasta US \$ 5.000 de manera incremental en función a la capacidad de pago y requerimientos del microempresario o del grupo asociativo con plazos para activos fijos de hasta 5 años, capital de trabajo de hasta 2 años, y el plazo se determinará en función del monto concedido, según el destino del crédito y del proyecto hasta los límites señalados anteriormente.

3.1.1.9 TASAS DE INTERÉS

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación.

3.1.1.9.1 *Calculo de las Tasas de Interés*

Las tasas de interés son aquellas que se tranzan en el mercado. El BCE calcula semanalmente las tasas de interés en función de la información que remiten las instituciones financieras los días jueves de cada semana.

Las tasas de interés activas y pasivas resultan de cálculos promedios ponderados dentro del sistema.

Tasa Activa Referencial es igual al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.

Tasa Pasiva Referencial, igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazos de entre 84 y 91 días.

3.1.1.9.2 *Tasas de Microcrédito*

Las tasas de microcrédito se han convertido en las más altas del sector financiero por los costos que genera el realizar estas operaciones.

Y aunque la banca pública y privada han desarrollado un tipo de colocación específica, la actual situación económica global amenaza al microcrédito. A esto se suma el encarecimiento del crédito, pese a que el Banco Central del Ecuador establece mensualmente las tasas de interés máximas; además de la falta de préstamos que acarrea el huracán financiero mundial, la fijación de las tasas de interés, para este tipo de colocaciones, "es tan alta que acelerará la crisis interna".

De hecho, en el 2008 más de 200 mil microempresarios han dejado el sistema financiero formal. Además, la capacidad instalada de la microempresa se ha reducido del 52% al 48%, este año. Para noviembre, el BCE estableció una tasa de interés máxima de 22,53% para el microcrédito amplio, de 28,91% para el simple, y de 31,87% para el de subsistencia¹⁷.

De esta manera como se puede ver en la tabla abajo detallada la tasa de Microcrédito es la mas alta, debido a los altos costos que genera cada operación de crédito realizada. Por ello como vemos las operaciones de este producto se

¹⁷ Pagina WEB Banco Central del Ecuador

ven cada vez mas reducidas ya que los microempresarios no se sienten apoyados con este tipo de producto.

Sin embargo cabe destacar que en los últimos meses la tasa de interés microempresarial ha ido bajando, lo cual puede beneficiar a este sector tan importante para la economía del país.

Las tasas de interés vigentes calculadas ya segmentando a la microempresa de acuerdo a la clasificación vista en el capítulo II.

Tabla 3. 4 Tasas de Interés Activas Vigentes

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual
Comercial Corporativo	9.24	Comercial Corporativo	9.33
Comercial PYMES	11.12	Comercial PYMES	11.83
Consumo	15.77	Consumo	16.30
Consumo Minorista	18.58	Consumo Minorista	21.24
Vivienda	11.03	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.08	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	28.80	Microcrédito Acumulación Simple	33.30
Microcrédito de Subsistencia	30.67	Microcrédito de Subsistencia	33.90

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Villamarín

Podemos ver en la tabla 3. Que el microcrédito presenta la tasa más alta, sin embargo cabe destacar que en años anteriores se llego a una tasa efectiva de hasta el 49%¹⁸, esto nos muestra que cada vez se trata de mejorar la situación del microempresario hacia la generación de que el microcrédito realmente sea un aporte para el desarrollo de la microempresa.

¹⁸ Banco Central del Ecuador

IV. CAPÍTULO

4.1 ANÁLISIS DE IMPACTO DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR

La metodología utilizada para encontrar la contribución de las microfinanzas al crecimiento de la economía ecuatoriana y específicamente a la microempresa es la siguiente: identificación y análisis de los tipos de instituciones privadas, que han realizado actividades de microfinanzas en el país desde 2005 - 2007, levantamiento de información estadística y análisis evolutivo de los volúmenes de crédito otorgados con relación al producto interno bruto (PIB)

4.1.1 ANÁLISIS CARTERA DE MICROCRÉDITO EN ECUADOR POR TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA

De acuerdo a la información presentada por las Instituciones Financieras a la Superintendencia de Bancos, se puede observar las entidades que impulsan de mejor manera las microfinanzas.

Se analizará la evolución de la colocación de microcrédito durante el año 2005 – 2007, para poder comparar y concluir el aporte de este; hacia el desarrollo de la microempresa.

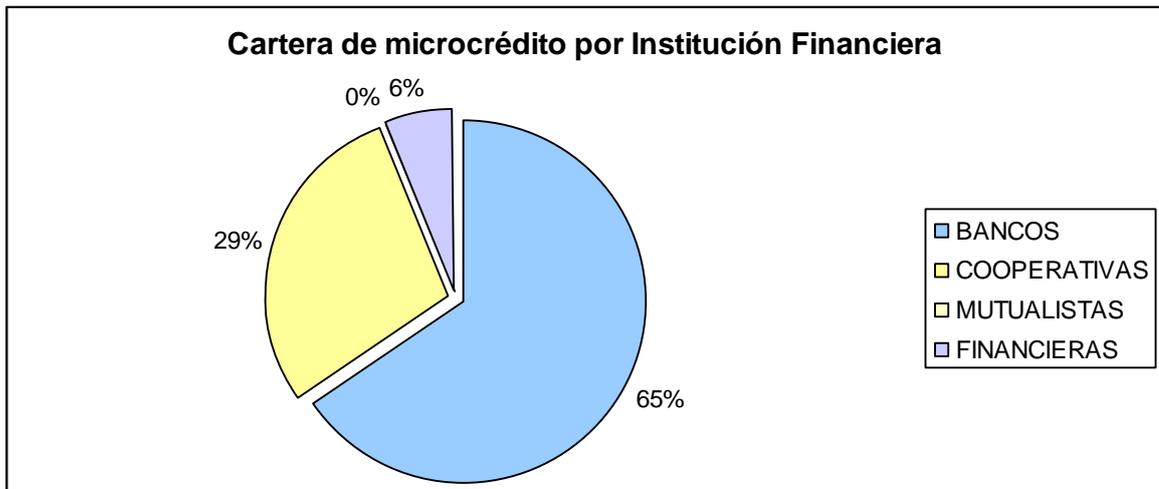
Tabla 4. 1 Cartera de Microcrédito Colocada por Institución Financiera

	MONTO (en miles de dólares)				Participación Tipo Entidad Financiera
	2005	2006	2007	TOTAL	
BANCOS	824.136	859.052	767.952	2.451.140	65%
COOPERATIVAS	296.932	361.565	423.347	1.081.844	29%
MUTUALISTAS	103	135	366	604	0%
FINANCIERAS	59.435	74.518	93.344	227.297	6%
TOTAL	1.180.606	1.295.270	1.285.010	3.760.885	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

Gráfico 4. 1 Cartera del microcrédito 2005-2007



Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

El gráfico 4.1 indica el total de cartera de microcrédito colocada por el sistema Financiero desde el 2005 al 2007, dando como resultado del análisis: Que los Bancos poseen el 65% de captación del total de la cartera de microcrédito colocada, las Cooperativas el 29% y las Financieras tan sólo un 6%, mientras que las mutualistas no registran un volumen de microcrédito a considerar.

Por ello es conveniente analizar la captación por tipo de entidad financiera, los cual servirá para registrar el predominio de las Instituciones en el mercado Financiero Ecuatoriano.

4.1.1.1 Análisis de Variación de Cartera de Banca Privada

El sector Bancario ecuatoriano está conformado por 26 Instituciones, las cuales en la actualidad han visto al microcrédito como una oportunidad de negocio y una manera de incrementar su cartera crediticia.

Por ello, nos centramos en el análisis de la situación y el desarrollo del mercado del microcrédito en la banca ecuatoriana, y de esta manera poder ver lo que ha sucedido en este sector.

Tabla 4. 2 Total Cartera Banca Privada

INSTITUCIONES	MONTO (en miles de dólares)			
	2005	2006	2007	TOTAL
SOLIDARIO	531740,98	428440,96	308076,49	1268258,43
PICHINCHA	120887,21	192757,13	244750,42	558394,76
PROCREDIT	72525,56	106849,39	146346,68	325721,63
UNIBANCO	33698,72	48266,77	18802,39	100767,88
CENTRO MUNDO	46744,67	43750,34	6164,92	96659,93
DE LOJA	2382,61	15025,18	22649,81	40057,59
DE GUAYAQUIL	8320,73	7885,13	2025,13	18230,98
MACHALA	0,00	1728,88	11425,55	13154,43
PACIFICO	4426,78	5530,43	1254,37	11211,57
TERRITORIAL	0,00	3901,12	1390,88	5292,00
COMERCIAL DE MANABI	580,40	1077,92	2174,02	3832,34
ANDES	2076,17	624,23	0,00	2700,40
SUDAMERICANO	162,88	1241,33	969,91	2374,13
AMAZONAS	0,00	1391,94	904,72	2296,66
DELBANK S.A.	448,50	581,14	481,68	1511,32
CAPITAL S.A.	0,00	0,00	535,56	535,56
AUSTRO	140,50	0,00	0,00	140,50
BOLIVARIANO	0,00	0,00	0,00	0,00
COFIEC	0,00	0,00	0,00	0,00
DEL LITORAL	0,00	0,00	0,00	0,00
FINCA	0,00	0,00	0,00	0,00
GENERAL RUMIÑAHUI	0,00	0,00	0,00	0,00
INTERNACIONAL	0,00	0,00	0,00	0,00
MM JARAMILLO ARTEAGA	0,00	0,00	0,00	0,00
PRODUBANCO	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	824135,71	859051,90	767952,50	2451140,11

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

Como puede verse la concentración de la cartera del microcrédito en la Banca está en cuatro instituciones bancarias así: Solidario, Pichincha, Procredit y Unibanco, de estos tan sólo el Pichincha pertenece a la Banca tradicional, lo cual indica la inflexibilidad de este sector hacia los microempresarios.

Se podría decir entonces que los bancos Solidario, Procredit y Unibanco, son líderes en el mercado ya que son entidades nuevas; en sus pocos años han

dedicado a impulsar el microcrédito, implementado metodologías tomadas de experiencias extranjeras revisadas ya en el Capítulo I. Esta puede ser la explicación ha tan grande concentración. Ya que el Banco Solidario como pionero es el único que muestra gran alternativa en cuento a portafolio de cartera de microcrédito como observamos en el Capítulo III.

Por ello evaluaremos su participación en el contexto bancario, para poder analizar el aporte de los Bancos hacia el desarrollo de la Microempresa.

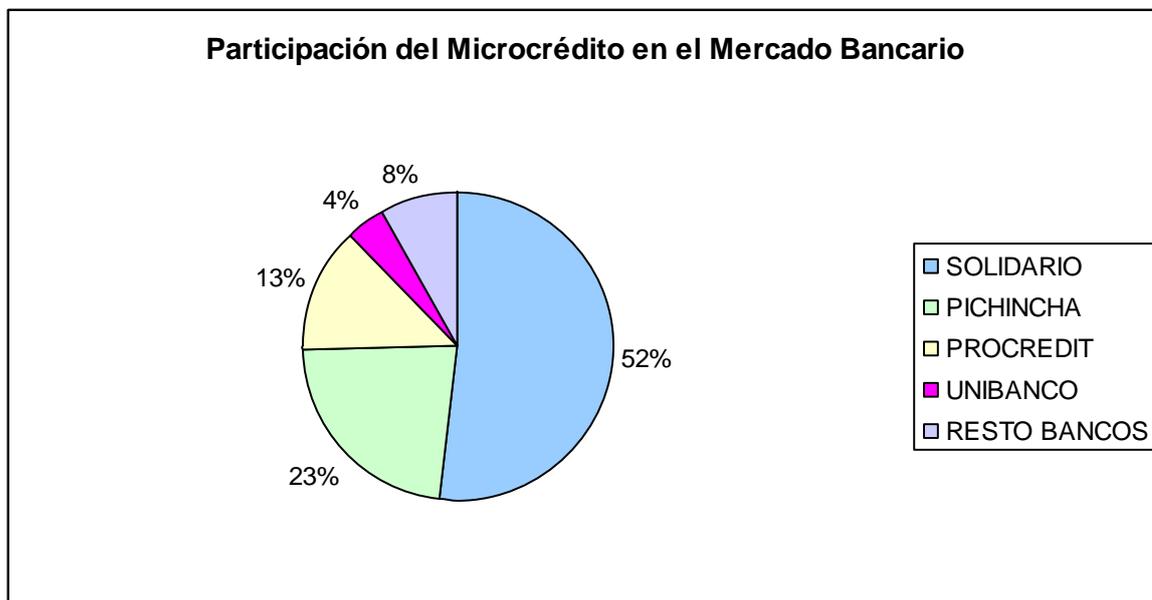
Tabla 4. 3 Participación de Microcrédito en el Mercado Bancario

Instituciones	Total (en miles de dólares)	Participación en el mercado
SOLIDARIO	1268258,43	52%
PICHINCHA	558394,76	23%
PROCREDIT	325721,63	13%
UNIBANCO	100767,88	4%
RESTO BANCOS	197997,40	8%
TOTAL	2451140,11	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

Gráfico 4. 2 Participación Microcrédito Bancos 2005-2007



Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

En la Grafica 4-2 vemos los porcentajes de participación de las entidades bancarias así; el Banco Solidario tiene el 52%, el banco del Pichincha le sigue con el 23%, el Procredit con el 13% y el Unibanco 4% y tan solo un 8% para el Resto de Bancos (que corresponden a 20 entidades).

Tabla 4. 4 Variación del Microcrédito en el Mercado Bancario

INSTITUCIONES	VARACION ABSOLUTA 2005 -2006	VARIACIÓN RELATIVA 2005-2006	VARACION ABSOLUTA 2006-2007	VARIACIÓN RELATIVA 2006-2007
SOLIDARIO	-103300,02	-19%	-120364,48	-28%
PICHINCHA	71869,92	59%	51993,30	27%
PROCREDIT	34323,83	47%	39497,28	37%
UNIBANCO	14568,06	43%	-29464,38	-61%
CENTRO MUNDO	-2994,33	-6%	-37585,42	-86%
DE LOJA	12642,57	531%	7624,63	51%
DE GUAYAQUIL	-435,60	-5%	-5860,00	-74%
MACHALA	1728,88	100%	9696,68	561%
PACIFICO	1103,65	25%	-4276,06	-77%
TERRITORIAL	3901,12	100%	-2510,25	-64%
COMERCIAL DE MANABI	497,52	86%	1096,10	102%
ANDES	-1451,94	-70%	-624,23	-100%
SUDAMERICANO	1078,45	662%	-271,42	-22%
AMAZONAS	1391,94	100%	-487,23	-35%
DELBANK S.A.	132,64	30%	-99,47	-17%
CAPITAL S.A.	0,00	0%	535,56	*
AUSTRO	-140,50	-100%	0,00	*
BOLIVARIANO	0,00	0%	0,00	0%
COFIEC	0,00	0%	0,00	0%
DEL LITORAL	0,00	0%	0,00	0%
FINCA	0,00	0%	0,00	0%
GENERAL RUMIÑAHUI	0,00	0%	0,00	0%
INTERNACIONAL	0,00	0%	0,00	0%
MM JARAMILLO ARTEAGA	0,00	0%	0,00	0%
PRODUBANCO	0,00	0%	0,00	0%
TOTAL	34916,18	4%	-91099,40	-11%

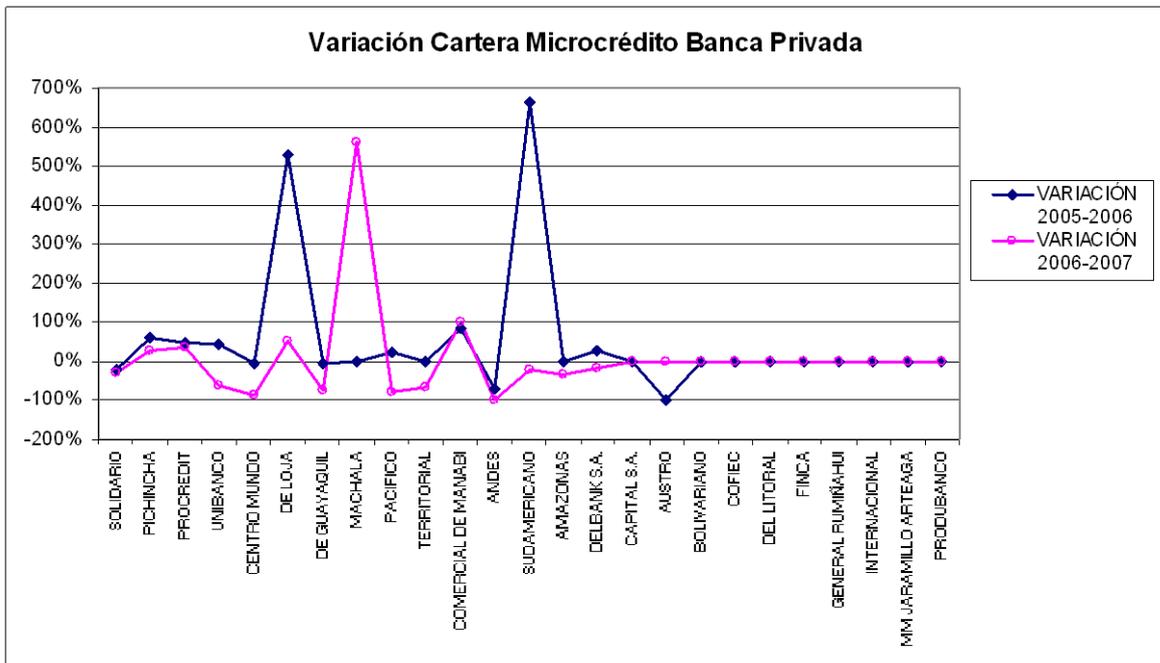
Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

Como podemos observar existe una gran variabilidad en este producto ya que recientemente se ha estado implementado gracias a los grandes resultados que ha dado en experiencias tanto nacionales como extranjeras. Así Bancos como: Machala, Territorial, Amazonas y Capital muestran una variación de 100% debido a que inician sus actividades de colocación de microcrédito en el 2006 por lo que su incremento en comparación con en 2005 da este resultado. Sin embargo esto nos da la pauta de que esta herramienta esta revolucionando el Sistema Financiero.

Cabe destacar de igual manera que existen instituciones que han generado un considerable volumen de microcrédito y al año siguiente han cesado su entrega, como es el caso del Banco del Austro que elimino este producto de su portafolio.

Gráfico 4. 3 Variación Cartera Microcrédito Banca Privada



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

En la Gráfica 4-3 se puede ver los resultados de la evolución del volumen de microcrédito otorgado, así vemos que en el años 2005-2006 existe gran incremento en bancos como: Banco del Pichincha que incrementa su cartera en un 59%, Procredit y Unibanco en un 47 y 43% respectivamente; el Banco de Loja y Sudamericano incrementan radicalmente con 531 y 622%, lo cual indica un excelente año en cuanto a colocación de microcrédito; sin embargo debe analizarse disminución de cartera del Banco Solidario en 19% ya que el es el primer banco en microfinanzas, contrariamente a estas variaciones se muestra apenas un 4% de evolución en la cartera total de Banca Privada. En cuanto a la variación en el año 2006-2007 notamos una disminución en casi todas las entidades el banco del Pichincha incrementa su cartera en un 27%, el Procredit

en un 37%, lo contrario a Unibanco que disminuye su cartera en 61%; a pesar de que bancos como el Machala y el Comercial de Manabí incrementan su cartera en 561 y 102%, porcentaje no es suficiente para mantener el monto necesario para una variación anual de 0%, esto debido a que casi todos han tenido una variación negativa por lo que la cartera total refleja una disminución de -11%.

4.1.1.2 Análisis de Variación de Cartera Cooperativas

Como analizamos en el capítulo anterior tan solo 37 cooperativas se encuentran controladas por la Superintendencia de Bancos, las cuales han sido la base para nuestro análisis en cuanto a este sector.

Sin duda que las cooperativas han sido las entidades creadas para las microfinanzas, son parte fundamental en cuanto al estudio del aporte a la microempresa, ya que han generado grandes alternativas e innovaciones en el mercado, con la finalidad de captar el mayor número de socios, en su mayoría microempresarios.

Cabe destacar aquí la incursión de financiamiento al sector Rural mediante créditos agrícolas, ganaderos, etc. que permiten el desarrollo campesino; actualmente existen Agencias prestando servicio en pueblos nunca antes atendidos por entidades financieras, lo cual impulsa el crecimiento económico rural. De allí el valor del aporte de las cooperativas para nuestro análisis, ya que el objetivo es evaluar si el microcrédito contribuye al desarrollo de la microempresa y por ende al mejoramiento económico del país.

A continuación presentamos el total de volumen de microcrédito de las Cooperativas en el que podemos ver que existe una cartera muy distribuida, lo contrario a la Banca Privada. Es decir se puede ultimar que todas las entidades mantienen en su portafolio al menos un producto de microfinanzas.

Tabla 4. 5 Cartera Microcrédito Cooperativas de Ahorro y Crédito

INSTITUCIONES	monto (en miles de dólares)			
	2005	2006	2007	TOTAL
NACIONAL	42602,65	33738,68	37622,62	113963,95
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTD.	22173,17	29778,26	35476,90	87428,33
RIOBAMBA	21223,90	22974,30	33174,46	77372,66
VICENTINA MANUEL ESTEBAN GODOY ORTEGA LTDA.	20282,74	23885,71	28856,08	73024,53
OSCUS	18935,44	24462,91	26809,15	70207,50
CODESARROLLO	17686,70	21183,57	25396,54	64266,82
CACPECO	15616,61	19808,01	24028,25	59452,87
PROGRESO	14259,65	23924,12	22959,21	61142,98
SAN FRANCISCO	12835,68	15723,93	20739,09	49298,70
29 DE OCTUBRE	11694,33	16835,37	15694,99	44224,69
ATUNTAQUI	10199,87	11729,75	14804,58	36734,20
ANDALUCIA	10199,87	12870,80	14364,02	37434,69
23 DE JULIO	8496,36	10779,45	13547,55	32823,36
EL SAGRARIO	8073,11	11882,05	11834,26	31789,42
ALIANZA DEL VALLE LTDA.	7854,53	9704,45	11424,77	28983,75
15 DE ABRIL	6503,15	6985,90	9392,51	22881,56
DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE PASTAZA	6255,55	7643,40	9366,17	23265,12
SANTA ROSA	5945,31	6085,59	7837,20	19868,10
CAMARA DE COMERCIO DE QUITO LTDA.	5573,62	6275,82	7351,36	19200,81
TULCAN	4515,18	5416,91	6749,67	16681,75
PABLO MUÑOZ VEGA	3989,89	6326,09	6739,76	17055,73
COMERCIO LTDA.	3439,89	5247,88	6681,02	15368,78
COTOCOLLAO	3397,80	2817,53	4342,31	10557,64
CHONE LTDA	2925,98	3010,96	4158,28	10095,22
SAN JOSE LTDA.	2847,98	4109,52	3790,92	10748,42
GUARANDA	2504,04	2435,29	3427,85	8367,17
LA DOLOROSA	1849,63	2644,33	3003,72	7497,68
11 DE JUNIO	1277,09	2301,18	2564,42	6142,70
PADRE JULIAN LORENTE LTDA.	830,70	3372,20	2979,63	7182,53
SANTA ANA	702,39	3088,09	2163,63	5954,10
9 DE OCTUBRE	656,01	1687,21	1611,66	3954,87
SAN FRANCISCO DE ASIS	554,55	501,91	1506,59	2563,05
JESUS DEL GRAN PODER LTDA.	345,66	517,72	1099,21	1962,59
PREVISION, AHORRO Y DESARROLLO	170,70	833,00	1080,51	2084,21
CACPE BIBLIAN LTDA.	167,52	299,80	663,45	1130,77
CALCETA LTDA.	113,27	662,58	104,78	880,62
TOTAL COOP	296700,47	361544,23	423347,14	1081591,84

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado: Paola Villamarín

Como podemos observar este sector financiero mantiene una cratera de microcrédito muy mercantilizada, esto nos da la perspectiva de la importancia de este producto en el desarrollo del negocio del cooperativismo.

Cada entidad mantiene una importante participación como veremos continuación:

Tabla 4. 6 Participación de mercado de microcrédito de Cooperativas de Ahorro y Crédito

INSTITUCIONES	monto (en miles de dólares)				Participación
	2005	2006	2007	TOTAL	
NACIONAL	42602,65	33738,68	37622,62	113963,95	11%
JUVENTUD ECUATORIANA LTDA.	22173,17	29778,26	35476,90	87428,33	8%
RIOBAMBA	21223,90	22974,30	33174,46	77372,66	7%
VICENTINA MANUEL LTDA.	20282,74	23885,71	28856,08	73024,53	7%
OSCUS	18935,44	24462,91	26809,15	70207,50	6%
CODESARROLLO	17686,70	21183,57	25396,54	64266,82	6%
CACPECO	15616,61	19808,01	24028,25	59452,87	5%
PROGRESO	14259,65	23924,12	22959,21	61142,98	6%
SAN FRANCISCO	12835,68	15723,93	20739,09	49298,70	5%
29 DE OCTUBRE	11694,33	16835,37	15694,99	44224,69	4%
ANDALUCIA	10199,87	11729,75	14804,58	36734,20	3%
ATUNTAQUI	10199,87	12870,80	14364,02	37434,69	3%
23 DE JULIO	8496,36	10779,45	13547,55	32823,36	3%
EL SAGRARIO	8073,11	11882,05	11834,26	31789,42	3%
ALIANZA DEL VALLE LTDA.	7854,53	9704,45	11424,77	28983,75	3%
RESTO COOP	54565,87	72262,89	86614,64	213443,40	20%
TOTAL COOP	296700,47	361544,23	423347,14	1081591,84	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

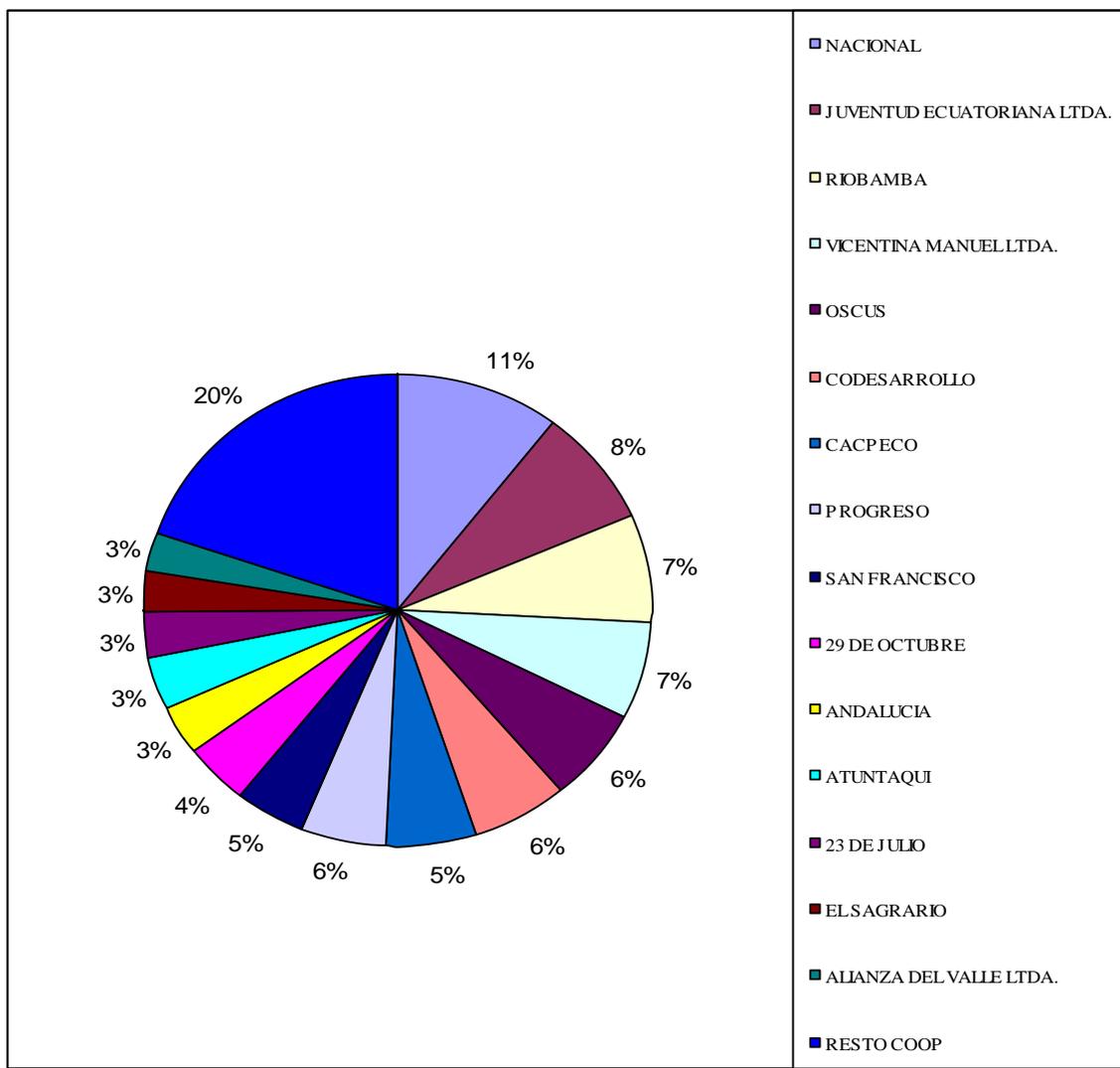
Elaborado: Paola Villamarín

Las cooperativas detalladas en la tabla 4-6 son aquellas que mantienen más del 3% de participación en el mercado, las restantes mantienen porcentajes del 2, 1 y 0%. Se realiza esta segmentación con la finalidad de evaluar de mejor manera los datos resultantes de este análisis debido a que la cartera de microcrédito de estas entidades se encuentra mejor diversificada, manteniendo porcentajes de

participación con rangos pequeños. Se establece así la importancia de cada entidad al momento de colocación de la cartera microempresarial en este sector financiero.

En la representación grafica que sigue logramos observar de mejor manera lo antes detallado.

Gráfico 4. 4 Participación de mercado de microcrédito de Cooperativas de Ahorro y Crédito



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

La importancia que tiene la participación de cada Institución observamos en la grafica 4.4; podemos ver que se destaca como la primera Cooperativa en colocación de microcrédito la Coop. Nacional con un 11%; porcentaje más alto y un tanto mas alejado del resto, Juventud Ecuatoriana Ltda. Le sigue con el 8% y la Coop. Riobamba y Vicentina Ltda. con 7%, Oscus, Codesarrollo y Progreso con un 6%. Participaciones muy estrechas pero evidentemente aportan al desarrollo de la Microempresa.

Para poder evidenciar si el microcrédito contribuye al desarrollo de la microempresa, vamos a ver el desarrollo de esta cartera y comparar con la evolución de sector microempresarial.

Tabla 4. 7 Variación Cartera de Microcrédito Cooperativas

INSTITUCIONES	VARACION ABSOLUTA 2005 -2006	VARIACIÓN RELATIVA 2005-2006	VARACION ABSOLUTA 2006-2007	VARIACIÓN RELATIVA 2006-2007
NACIONAL	-8863,98	-21%	3883,95	12%
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	7605,09	34%	5698,64	19%
RIOBAMBA	1750,41	8%	10200,16	44%
VICENTINA MANUEL ESTEBAN GODOY ORTEGA LTDA.	3602,97	18%	4970,37	21%
OSCUS	5527,47	29%	2346,24	10%
CODESARROLLO	3496,87	20%	4212,97	20%
CACPECO	4191,40	27%	4220,25	21%
PROGRESO	9664,46	68%	-964,90	-4%
SAN FRANCISCO	2888,25	23%	5015,16	32%
29 DE OCTUBRE	5141,04	44%	-1140,37	-7%
ATUNTAQUI	1529,89	15%	3074,83	26%
ANDALUCIA	2670,93	26%	1493,22	12%
23 DE JULIO	2283,09	27%	2768,11	26%
EL SAGRARIO	3808,93	47%	-47,78	0%
ALIANZA DEL VALLE LTDA.	1849,92	24%	1720,33	18%
RESTO DE COOP.	17697,03	32%	14351,75	20%
TOTAL COOP	81991,48	23%	76712,45	18%

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado: Paola Villamarín

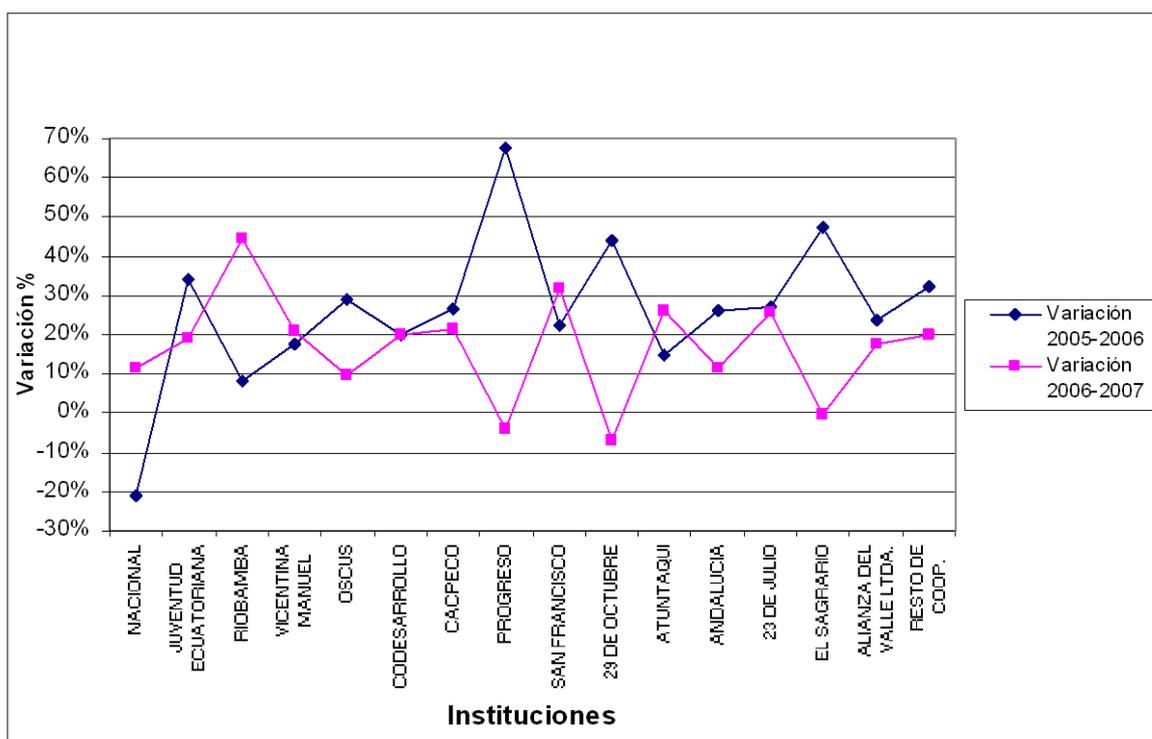
En el cuadro podemos ver la prioridad de las microfinanzas en el cooperativismo, así tenemos que en el año 2006 con respecto al 2005 creció en un 23% en promedio, casi todas las cooperativas incrementan su cartera en cifras muy alentadoras.

Sin embargo la única variación negativa corresponde a Coop. Nacional que es la primera de acuerdo al volumen de colocación; esto debe ser por la competencia que se marca notoriamente en el mercado, al implementación de este producto en entidades nuevas o que quizás no lo tenían.

De esta forma al igual que en el sector bancario el año 2006 es muy alentador en cuanto a colocación de cartera de microcrédito, ya que para el año 2007 se observa un incremento menor que corresponde al 18%.

A continuación la grafica de la variación para observar de mejor manera los datos obtenidos.

Gráfico 4. 5 Participación Cartera de Microcrédito Cooperativas de Ahorro y Crédito



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

En la grafica 4.5 distinguimos de mejor manera los resultados del análisis de variación realizado. El punto mas bajo corresponde a la Coop. Nacional con -21% en el año 2006 con respecto al 2005; el punto mas alto es para la Coop. Progreso con un 68% contradictoriamente para el siguiente año presenta uno de los puntos más bajos con -4%. Como se observa el año 2006 presenta una mejor variabilidad en relación al 2007, en el cual la variación más alta corresponde a la Coop. De Riobamba con el 44%, y presenta variaciones bajas como -7% de la Coop, 29 de Octubre la cual en el 2006 incremento su cartera en un 44%, de igual manera existen variaciones de 0% como es el caso de la Coop. El Sagrario

4.1.1.3 Análisis de Variación de Cartera de Sociedades Financieras

Las financieras tuvieron el 6% del total de la cartera de microcrédito en los años 2005 al 2007. Por ello es importante también analizar este sector que incursiona en el mercado de microfinanzas, ya que estas son entidades que concentran más su cartera de consumo. Sin embargo de las 13 financieras que actualmente existen 8 han colocado microcrédito.

A continuación se muestra el total de cartera de cada Financiera.

Tabla 4. 8 Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras

INSTITUCIONES	monto (en miles de dólares)			TOTAL
	2005	2006	2007	
FINCA S.A.	56676,08	72310,37	89571,56	218558,01
VAZCORP S.A.	354,50	899,32	2927,93	4181,74
FIDASA	394,76	529,80	420,90	1345,46
PROINCO S.A.	0,00	0,00	303,54	303,54
CONSULCREDITO	951,62	355,13	93,46	1400,21
GLOBAL	1039,41	423,39	16,51	1479,31
LEASINGCORP	0,00	0,00	10,00	10,00
CORFINSA	18,87	0,00	0,00	18,87
DINERS CLUB DEL ECUADOR	0,00	0,00	0,00	0,00
ECUATORIAL	0,00	0,00	0,00	0,00
FIRESA	0,00	0,00	0,00	0,00
INTERAMERICANA	0,00	0,00	0,00	0,00
UNIFINSA	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL SOCIEDADES FINANCIERAS	59435,24	74518,01	93343,90	227297,14

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

En la tabla 4.8 notamos que existe un monto considerable en colocación, lo que supone un aporte importante a la microempresa; en caso de comprobarse. De ahí el porque el análisis de esta sector financiero.

Tabla 4. 9 Participación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras

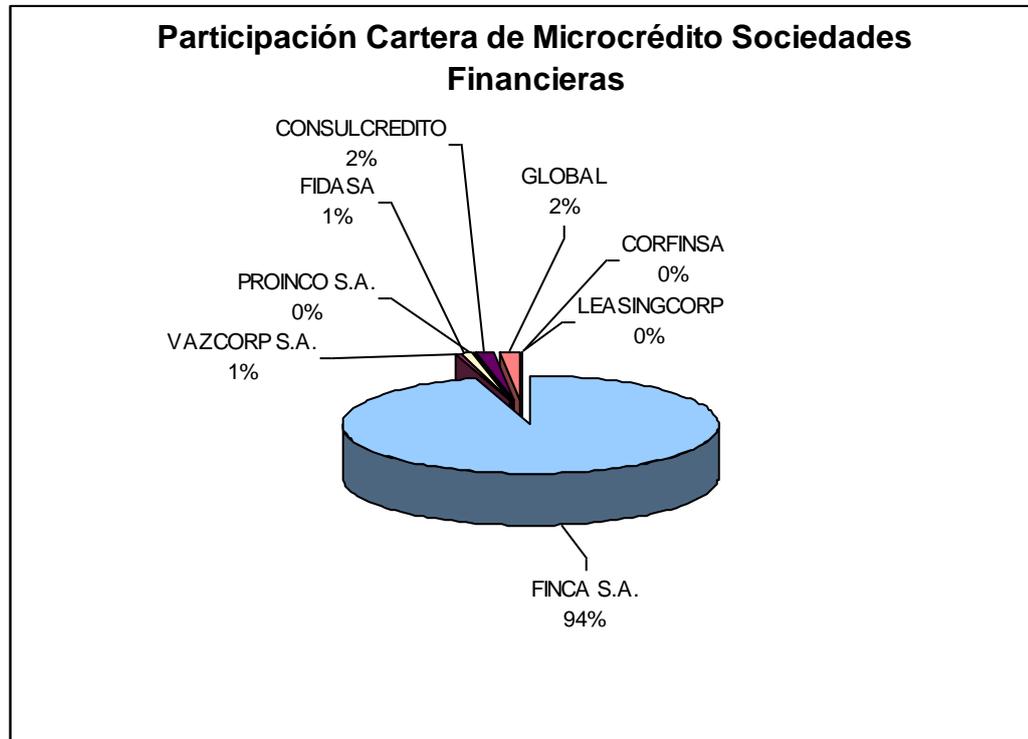
INSTITUCIONES	TOTAL (miles de dólares)	Participación en el Mercado
FINCA S.A.	218558,01	96%
VAZCORP S.A.	4181,74	2%
FIDASA	1345,46	1%
PROINCO S.A.	303,54	0%
CONSULCREDITO	1400,21	1%
GLOBAL	1479,31	1%
LEASINGCORP	10,00	0%
CORFINSA	18,87	0%
TOTAL FINANCIERAS	227297,14	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado: Paola Villamarín

Mediante este cuadro vemos la participación de cada una de las Instituciones Financieras, notando la gran concentración de la cartera; FINCA que tiene el 96%, por lo que podríamos decir casi la totalidad de cartera de microcrédito colocada por las Financieras pertenece a esta entidad.

Sin embargo cabe recalcar también el aporte mínimo de las demás financieras, ya que son sujetos que innovan en el mercado por la oportunidad negocio, de alivio a la pobreza, de impulso a la microempresa y sobre todo miran las experiencias de microfinanzas enfatizan en que estas han presentado un índice de morosidad mucho menor al resto de portafolio crediticio y de igual manera puntualidad en los pagos.

Gráfico 4. 6 Participación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

Esta grafica muestra la magnitud del dominio de la Financiera FINCA en las microfinanzas, una concentración total en el mercado, debido sin duda a que el sector no tiene al microempresario como mercado objetivo en su plan de trabajo.

Los grandes avances que se ven hoy en día en casi todo tipo de Institución Financiera al otorgar microcréditos, son huella para comparar y poder concluir si esta herramienta contribuye o no al desarrollo de la microempresa y económico en si del País.

En el cuadro abajo detallado podemos ver la variación que tiene el producto en las Financieras, desde el año 2002 se ha incrementando año a año el volumen de colocación, así también se observa acrecentamientos totales como es el caso de algunas entidades que empiezan con las microfinanzas. Cada año es notoria la integración de Bancos, Cooperativas y Financieras que ingresan a este mercado.

Tabla 4. 10 Variación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras

INSTITUCIONES	VARACION ABSOLUTA 2005 -2006	VARIACIÓN RELATIVA 2005-2006	VARACION ABSOLUTA 2006-2007	VARIACIÓN RELATIVA 2006-2007
FINCA S.A.	15634,30	28%	17261,18	24%
VAZCORP S.A.	544,82	154%	2028,62	226%
FIDASA	135,04	34%	-108,90	-21%
PROINCO S.A.	0,00	0%	303,54	100%
CONSULCREDITO	-596,49	-63%	-261,67	-74%
GLOBAL	-616,03	-59%	-406,88	-96%
LEASINGCORP	0,00	0%	10,00	100%
CORFINSA	-18,87	-100%	0,00	0%
TOTAL SOCIEDADES FINANCIERAS	15082,77	-0,06	18825,89	2,59

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

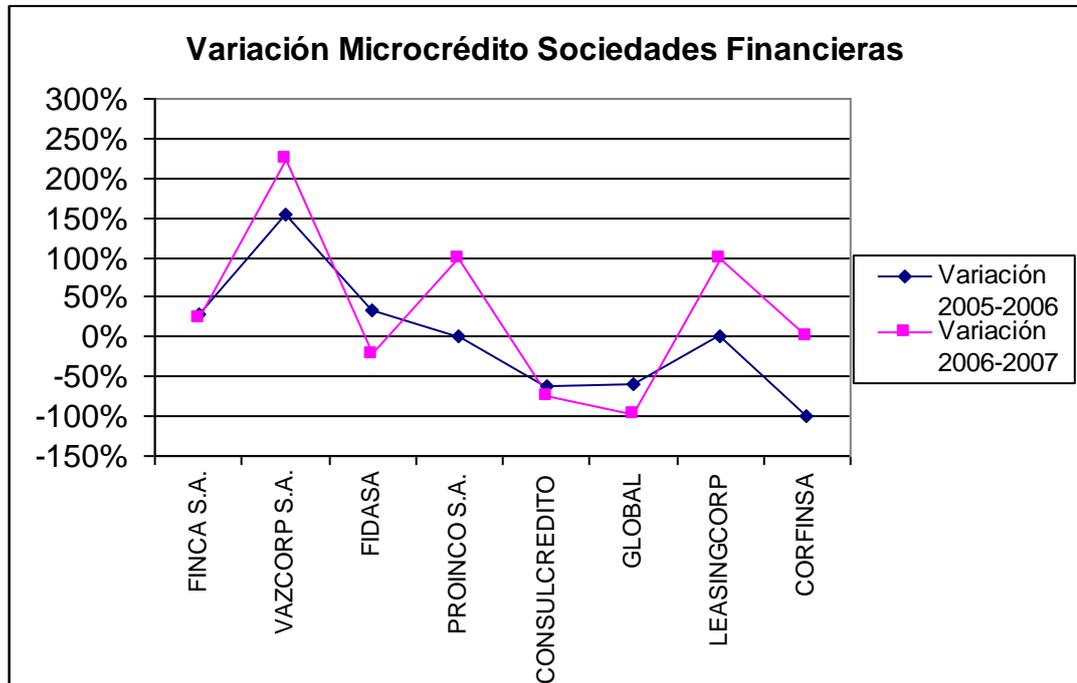
La tabla 4.10 vela datos importantes, como la tendencia antes mencionada de la inclusión de las Instituciones Financieras en el mercado microfinanciero, existen 2 Financieras PROINCO y LEASINGCORP que en el año 2007 se adhieren en este campo, así mismo CORFINSA disminuye su cartera totalmente.

Estas variaciones nos dan la pauta sobre la realidad financiera microempresarial.

En ese sentido este sector esta claramente dominado por una solo entidad, si esta se encuentra bien todo el Sistema de las Sociedades Financieras estaría de igual manera, es monopolio quizá no es muy alentador ya que depende tan solo de FINCA el volumen de su cartera y el aporte al total de microcrédito en general.

Sin embargo las Sociedades Financieras están incursionando recién y a corto o largo plazo seguro se vera una variación positiva y alentadora en colocación de micro cartera; claro esta que todo depende de las condiciones financieras que se presentan diferentes cada año que es generalmente lo que se evaluó; así como las tasas de interés que suben o baja. A continuación una grafica para diferenciar de mejor manera la variación de este segmento financiero.

Gráfico 4. 7 Variación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

En la Gráfica vemos con mayor ampliación la variación de las Financieras, el año 2005-2006, presenta una disminución de -0.6% debido a que existen entidades que suspendieron o relucieron su cartera en un 100% como CORFINSA; así mismo Financieras como CONSULCREDITO y GLOBAL reducen considerablemente su cartera en -63 y -59% respectivamente.

Para el año 2006-2007 se una variación positiva ya del 2.59%, esto quizás por el ingreso en el mercado de PROINCO S.A y LEASINGCORP, que incrementan su cartera en un 100% ya que en el año 2006 no tenían ninguna colocación , es decir su actividad de microfinanzas empieza en ese año por cual se ve tal variación.

Hay que destacar que VAZCORP S.A. es una entidad que crece en este segmento a pasos gigantes, en el 2006 sube en 154% y en el 2007 presenta una

variación de 226%, no cabe duda que se sigue este camino pronto será una entidad muy importante para el otorgamiento de microcrédito.

En el caso de las Sociedades Financieras se ve lo contrario al resto como Bancos y Cooperativas el año 2007 es mejor año de estas entidades.

4.1.1.4 Análisis de Variación de Cartera Total

Luego de analizar detenidamente la variación de cada tipo de Institución Financiera, es necesario agrupar estas para poder distinguir cual es la variación de toda la cartera microfinanciera en total.

Tabla 4. 11 Variación Cartera Total

INSTITUCIONES	VARACION ABSOLUTA 2005 -2006	VARIACIÓN RELATIVA 2005-2006	VARACION ABSOLUTA 2006-2007	VARIACIÓN RELATIVA 2006-2007
BANCOS	34.916	4,2%	- 91.099	-11%
COOPERATIVAS	64.632	21,8%	61.782	17%
FINANCIERAS	15.083	25,4%	18.826	25%
MUTUALISTAS	32	31,1%	231	171%
TOTAL	114.663	9,7%	- 10.260	-0,8%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado: Paola Villamarín

Se ratifica globalmente que el año 2006 tuvo una variación mejor de 9.7% de incremento de colocación total de microcrédito, mientras que el 2007 disminuye en -0.8%.

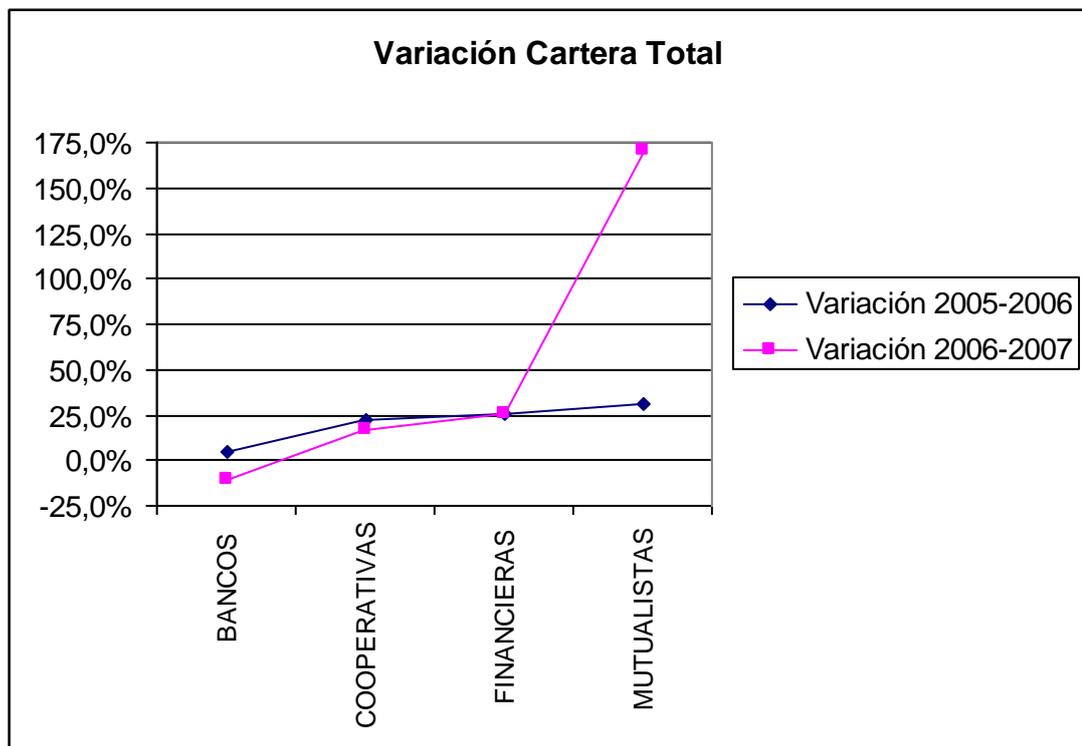
Entonces el sector Bancario es el de mayor importancia en la colocación crediticia, tiene un gran porcentaje de participación. Las Cooperativas por otro lado aportan de igual manera con un substancial porcentaje; es decir estas también son de gran valor al momento de valorar la contribución del microcrédito hacia el desarrollo de la microempresa; las Cooperativas presentan un 21.8% en el 2006 y 17% en el 2007, mientras que la Banca incrementa tan solo un 4.2% y en el 2006 y tienen una variación negativa de -11% en el 2007.

Lo que demuestra que la banca tradicional realmente es muy abstracta en cuanto a microcrédito es decir: se sigue racionando a los clientes, su forma de calificar y medir la capacidad de pago, y sobre todo el no implementar nuevas metodologías que permitan desarrollar las microfinanzas.

Lo contrario sucede en el resto de entidades que se encuentra incrementando su cartera e incursionando en este mercado. Estas se enfocan o basan en experiencias de otras entidades que les permitan abrir puertas mejores hacia los microempresarios.

La representación grafica a continuación muestra claramente la variación que tiene cada tipo de entidad.

Gráfico 4. 8 Variación Cartera de Microcrédito Sociedades Financieras



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Villamarín

En esta grafica se puede ver la realidad de cada entidad; la banca tiene la variación mas baja de todas las Instituciones lo que quiere decir que a pesar de ser el sector con mayor volumen de colocación de microcrédito es el que menos crece, Las Cooperativas, Mutualistas y Financieras crecen lentamente en el 2006 mientras que ya en el 2007 se ve un incremento mayor y uno muy elevado en las Financieras y las Mutualistas a pesar de no ser analizadas detenidamente debido a su bajo aporte general hacia la cartera total es necesario recalcar que estas también están incursionando y valiosamente incrementan en mas de un 200% su cartera de microcrédito para el 2007.

4.2.1 ANÁLISIS PRODUCTO INTERNO BRUTO

Una de las mejores formas de evaluar el desenvolvimiento de la economía de una nación es a través de la contabilidad de todo lo que produce y de los servicios que presta.

El PIB es un indicador económico que mide el valor en dólares de toda la producción de bienes y servicios del país. Por ello este es el indicador necesario para llegar a la conclusión del estudio que estamos realizando.

Para poder obtener un valor en dólares, esta contabilización se hace utilizando los precios de mercado y la producción total. Aunque los servicios muchas veces no son asociados con un precio de mercado, se valora el costo de generar ese servicio (ejemplo, en una agencia de viajes, el costo de la persona que nos atiende). Es importante recalcar que solamente se contabiliza aquella producción que se genera dentro de los límites territoriales del país, es decir que la producción de bienes y servicios de ecuatorianos en otros países estaría fuera de esta contabilidad. Debido a que no contabilizamos la depreciación (pérdida de valor con el tiempo) de los equipos productivos, llamamos a la producción bruta.

A continuación detallamos la producción bruta por clases de actividades, para poder identificar el sector que merece nuestro análisis

Tabla 4. 12 Producto Interno Bruto por Clase de Actividad Económica

EN MILES DE DOLARES			
RAMAS / ACTIVIDAD	2005	2006	2007
A. Agricultura, Ganadería, Selvicultura, Caza, ..	2.462.811,00	2.777.461,00	2.972.297,00
1. Cultivo de banano café y cacao	537.155,00	655.598,00	710.995,00
2. Otros cultivos agrícolas	850.291,00	948.728,00	1.032.697,00
3. Producción animal	505.879,00	549.078,00	595.574,00
4. Selvicultura y extracción de madera	260.556,00	276.933,00	298.955,00
5. Productos de caza y de la pesca	308.930,00	347.124,00	371.621,00
B. Explotación de Minas y Canteras	5.396.171,00	6.557.045,00	6.876.177,00
6. Extracción de petróleo crudo y gas natural	7.383.041,00	9.309.675,00	9.656.926,00
7. Fabricación de productos de petróleo	-2.078.955,00	-2.854.474,00	-2.888.785,00
8. Otros productos mineros	92.085,00	101.844,00	108.036,00
C. Industrias Manufactureras	3.295.962,00	3.725.253,00	4.062.622,00
9. Carnes y pescado elaborado	856.514,00	1.002.748,00	1.084.684,00
10. Cereales y Panadería	150.724,00	166.287,00	177.902,00
11. Elaboración de azúcar	111.928,00	145.280,00	160.761,00
12. Productos alimenticios diversos	386.128,00	411.844,00	448.497,00
13. Elaboración de bebidas	170.426,00	174.940,00	190.629,00
14. Elaboración de productos de tabaco	13.903,00	15.548,00	17.060,00
15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	450.969,00	483.286,00	540.418,00
16. Producción de madera y fabricación de productos	381.300,00	426.519,00	462.731,00
17. Papel y productos de papel	168.495,00	189.546,00	202.504,00
18. Fabricación de productos químicos, caucho	260.330,00	281.253,00	313.307,00
19. Fabricación de otros productos minerales no	227.730,00	278.651,00	296.406,00
20. Fabricación de maquinaria y equipo	112.891,00	139.982,00	157.486,00
21. Industrias Manufactureras	4.624,00	9.369,00	10.237,00
D. Suministros de Electricidad y Agua	541.106,00	554.266,00	616.690,00
22. Suministros de electricidad y agua	541.106,00	554.266,00	616.690,00
E. Construcción y Obras Publicas	3.099.723,00	3.481.567,00	3.783.767,00
23. Construcción	3.099.723,00	3.481.567,00	3.783.767,00
F. Comercial al por Mayor y por Menor	4.402.323,00	4.827.922,00	5.264.403,00
24. Comercial al por mayor y por menor	4.402.323,00	4.827.922,00	5.264.403,00
G. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	2.861.705,00	2.998.741,00	3.304.223,00
25. Transporte y almacenamiento	2.861.705,00	2.998.741,00	3.304.223,00
H. Servicios de Intermediación Financiera	895.357,00	1.086.667,00	1.233.030,00
26. Intermediación Financiera	895.357,00	1.086.667,00	1.233.030,00
I. Otros Servicios	10.118.180,00	11.276.157,00	12.020.541,00
27. Otros Servicios	10.118.180,00	11.276.157,00	12.020.541,00
J. Servicios Gubernamentales	1.945.857,00	2.147.631,00	2.338.384,00
28. Servicios gubernamentales	1.945.857,00	2.147.631,00	2.338.384,00
K. Servicios Domésticos	48.163,00	59.818,00	62.537,00
29. Servicios domésticos	48.163,00	59.818,00	62.537,00
Serv. De Intermediación financiera medidos	-783.616,00	-1.005.368,00	-1.143.888,00
Otros elementos PIB	2.903.200,00	2.914.684,00	3.099.132,00
PRODUCTO INTERNO BRUTO	37.186.942,00	41.401.844,00	44.489.915,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Para llegar al objetivo de este análisis es necesario encontrar el valor agregado del sector informal de la economía, es decir, los ingresos de los trabajadores autoempleados, como son los pequeños comerciantes, pequeños productores artesanales, pecuarios y agrícolas, entre otros; ya que este es el sector que realmente representa a la microempresa.

Para ello; considerando el promedio de ventas mensuales de un microempresario el cual es de 778 dólares nos da unas ventas anuales totales de 9.336 dólares y esto por las 684,850 microempresas existentes en el país. Entonces las ventas totales anuales generadas por todas las microempresas serían del orden de 6.385 millones de dólares. Lo cual nos permite concluir que las microempresas, representan alrededor del 17% del PIB del Ecuador.¹⁹

Considerando estos datos podemos calcular el Ingreso Mixto Neto o ingreso del Sector Informal, para poder concluir con nuestros análisis.

Tabla 4. 13 Ingreso Mixto Neto

AÑOS	PIB	IMN	IMN/PIB
2005	37.186.942,00	6.321.780,14	17,0%
2006	41.401.844,00	7.038.313,48	17,0%
2007	44.489.915,00	7.563.285,55	17,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador,
Elaborado: Paola Villamarín

El ingreso mixto neto considerado el 17% del PIB de acuerdo a las ventas mensuales de las microempresas; será la base de comparación para concluir si el microcrédito aporta o no al desarrollo de la microempresa.

4.2.1.1 Cartera de Microcrédito Vs. PIB

A lo largo de los puntos anteriores se ha realizado una identificación y análisis de los tipos de instituciones que han realizado actividades de microfinanzas en el

¹⁹ Banco central del Ecuador; USAID, Proyecto Salto www.salto-ecuador.com; Cámara Nacional de la Microempresa en Ecuador

país desde 2005 hasta el año 2007; las COAC (Cooperativas de Ahorro y Crédito) históricamente han sido las que han llevado con mayor regularidad esta actividad a pesar de tener un volumen de crédito inferior a la Banca. Asimismo, algunos Instituciones han centrado en el fomento de PYMES y, en los últimos años, se ha tratado de aglutinar otras entidades como, bancos, financieras, y algunas cooperativas, que en su gran mayoría se han constituido durante el periodo analizado.

De esta información y de algunas fuentes estadísticas adicionales se ha identificado el volumen de crédito anual de las Instituciones Financieras que prestan servicios de Microfinanzas en la economía ecuatoriana:

Por definición las microfinanzas atienden a sectores que generalmente son desatendidos por la banca privada, como segmentos de población con niveles considerables de pobreza o exclusión, microempresas, pymes, y demás segmentos que por lo general forman parte del “sector informal” de la economía, al menos en países en desarrollo como el Ecuador. Por ello la suposición se hará que el total de volumen de microcrédito esta directamente aportando al IMN.

Tabla 4. 14 Cartera de Microcrédito Vs PIB

MONTOS DE MICROCRÉDITO VS PIB					
(en miles de dólares)					
AÑOS	Δ MONTO TOTAL DE MICROCRÉDITO	PIB	PIB - SECTOR INFORMAL	Δ TOTAL CARTERA / PIB	Δ TOTAL CARTERA / PIB-Sector Informal
2005-2006	114.663	41.401.844,00	7.038.313,48	0,28%	1,63%
2006-2007	-10.260	44.489.915,00	7.563.285,55	-0,02%	-0,14%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Villamarín

En el cuadro 4.14 podemos ya ver el aporte de las microfinanzas al crecimiento económico del país en los año 2006, 2007. La relación entre el monto total del crédito inyectado por las por la Instituciones Financieras con relación al PIB no supera el 2% del mismo. Considerando que el “sector informal” aporta con el 17% como conocimos en la Tabla 4.13 al PIB, se observa que el volumen de crédito

con relación al PIB del “sector informal” representa en el año 2006 el 1.63%, en el año 2007 el -0.14%.

En resumen, el aporte de las microfinanzas, en términos conceptuales, ha sido importante a lo largo de el período de análisis (desde 2005 hasta 2007), ya que por su definición atiende a los sectores que sufren de racionamiento de crédito por parte de la banca privada, concretamente el “sector informal”, que se estima que contribuye en alrededor del 17% del valor agregado bruto anual (PIB). Por otro lado, la inyección del crédito a lo largo del período estudiado por parte de las Instituciones Financieras que forman parte del Sistema Financiero del País no supera el 0.20% del PIB, ni el 1.63% del PIB del “sector informal”, porcentajes que indican la limitada cantidad de recursos financieros que son inyectados a un segmento sumamente importante de la economía ecuatoriana y que posiblemente está sujeto a la explotación de prestamistas informales, como son los “chulqueros”, por falta de políticas públicas adecuadas para desarrollar las microfinanzas en el país. En este sentido, en términos del monto de crédito inyectado a la economía, las relaciones presentadas en los cuadros 4 -11 y 4 -12 demuestran que la contribución de las microfinanzas al crecimiento económico del país es mínima y debería ser impulsada como una estrategia de desarrollo económico del país.

V. CAPÍTULO

5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.1 CONCLUSIONES

- La microempresa ecuatoriana representa a todo el sector informal de la economía, esta falta de formalidad limita a esta en su crecimiento, ya que no pueden acceder al financiamiento tradicional.
- La microempresa ecuatoriana a crecido rápidamente en numero de empresas, mas no en el desarrollo económico de cada uno, esto debido a la cultura de celo familiar y la falta de modernización.
- La microempresa es un gran valuarte en la economía del Ecuador debido a que aporta con una participación del 17% al Producto Interno Bruto (PIB) anual.
- La microempresa ecuatoriana genera alrededor de 1,018.135 plazas de trabajo, lo cual representa el 24% de la Población Económicamente Activa Ocupada.
- El Sector Financiero Formal se ha visto a la vanguardia de las microfinanzas tomando experiencias de metodologías de microcrédito aplicadas en países extranjeros demostrando un gran dinamismo en la captación de nuevos clientes; como es el caso del Banco Solidario con su estrategia de Grupos Solidarios.
- Mediante este estudio; se puede concluir que el Sector Bancario tiene una gran concentración en cartera de microcrédito; ya que de veinte y cinco Bancos existentes tan solo cuatro (Solidario, Pichincha, Procredit y Unibanco)

abarcan el 92% de la cartera colocada a microempresarios, lo cual ratifica restricción de este sector hacia el microcrédito.

- En el Ecuador las instituciones que han desarrollado históricamente actividades de microfinanzas 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.
- Dentro de la Sociedades Financieras se destaca la institución extranjera FINCA abarcando el 96% del total de cartera microempresarial colocada, cabe recalcar que la metodología aplicada para el otorgamiento de microcrédito es la de Bancos Comunales siendo la única en el país.
- Este estudio a reflejado que la mayoría de entidades que prestan servicios de financiamiento microempresarial no tienen un sistema de evaluación que audite que el recurso otorgado fue utilizado para la actividad de producción solicitada.
- La restricción de acceso al crédito a microempresarios por parte de la banca tradicional ocasiona que estos acudan a prestatarios informales; como chulqueros.
- La banca privada es un sector que sirve de apoyo a las entidades gubernamentales para la entrega y otorgamiento de créditos microempresariales, como sucede actualmente con la CFN (Corporación Financiera Nacional).
- El otorgamiento de microcrédito en el período estudiado (2005-2007) por parte de las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de bancos y Seguros demuestra que la contribución de las microfinanzas al crecimiento o desarrollo de la microempresa es mínimo, ya que el monto de microcrédito

colocado en el 2006 tan solo representa el 1.63% del PIB del sector informal. Mientras que para el 2007 existe una disminución de -0.14%. Estos porcentajes reflejan la limitada cantidad de recursos financieros canalizados a un segmento sumamente importante de la economía ecuatoriana.

5.1.2 RECOMENDACIONES

- Los microempresarios ecuatorianos deben ampliar sus expectativas de crecimiento, preparación y modernización ante un mundo tan cambiante y las globalizaciones estas deben ser muy competitivos.
- 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.
- Las instituciones gubernamentales encargadas del financiamiento productivo como la CFN deben canalizar en preferencia sus recursos a través del sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito, ya que estas tiene la capacidad de implementar con mayor facilidad políticas tendientes a desarrollar una

regulación financiera que coadyuve al fomento de micro, pequeñas y medianas empresas, y que les dote de mayores niveles de competitividad.

- La banca tradicional debe adoptar nuevas tecnologías de evaluación de otorgamiento de crédito, ya que el actual excluye en gran medida al microempresario informal.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA TEXTUAL

HUGO JÁCOME ESTRELLA; JORGE CORDOVÉZ; *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo*; Agosto del 2003

TORRES L, (2002): “*El microcrédito empresarial en el Ecuador*”, Fundación Avanzar, No. 11, Quito.

USAID-ECUADOR; *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*. Proyecto salto – ecuator.

Zaman, H. (2001): “Assessing the Poverty and Vulnerability Impact of Micro-Credit in Bangladesh: A case study of BRAC”, The World Bank, Washington, D.C.

BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL

Banco Central del Ecuador: *Información estadística mensual*. Disponible en www.bce.fin.ec.

Superintendencia de Bancos y Seguros. *Volumen de Microcrédito otorgado por tipo de Institución Financiera* Disponible en www.sib.gov.com

Banco Central del Ecuador (2000): “Dolarización”, *Publicaciones y actualidad*. Disponible en www.bce.fin.ec.

Superintendencia de Bancos y Seguros: *Estadísticas Cooperativas de Ahorro y Crédito*. Boletines Estadísticos, varios números. Quito.

Superintendencia de Bancos y Seguros: *Memoria Anual*, varios números, Quito.

Superintendencia de Bancos y Seguros (1980): *"Síntesis Histórica del Cooperativismo en General y del Sistema de Ahorro y Crédito en Ecuador"*, Estudios Económicos, Quito.

ANEXOS

Anexo N° 1 Población Económicamente Activa Ocupada

Distribución de la PEA ocupada- Total País					
<i>Mes</i>	<i>Número de Ocupados</i>				
	<i>Total</i>	<i>Sector Moderno</i>	<i>Sector Informal</i>	<i>Sector Agrícola</i>	<i>Sector Doméstico</i>
Ene-05	1,387,383	632,400	667,646	8,695	78,642
Feb-05	1,368,991	632,818	646,325	10,958	78,890
Mar-05	1,400,584	621,672	699,971	12,350	66,591
Abr-05	1,418,944	648,497	694,401	8,693	67,353
May-05	1,421,860	624,069	720,342	5,785	71,664
Jun-05	1,397,501	638,361	684,142	3,925	71,073
Jul-05	1,407,349	652,671	678,336	5,714	70,628
Ago-05	1,447,393	682,899	690,835	7,701	65,958
Sep-05	1,454,088	693,553	672,535	6,946	81,054
Oct-05	1,467,928	696,762	694,111	5,767	71,288
Nov-05	1,474,223	684,718	709,130	6,029	74,346
Dic-05	1,475,815	672,964	719,926	9,132	73,793
Ene-06	1,443,995	658,023	697,167	7,012	81,793
Feb-06	1,431,168	661,437	679,085	8,361	82,285
Mar-06	1,460,272	642,890	733,431	7,969	75,982
Abr-06	1,432,042	629,930	715,289	7,702	79,121
May-06	1,420,610	635,537	689,157	6,400	89,516
Jun-06	1,443,827	678,350	668,831	7,400	89,246
Jul-06	1,511,667	716,080	698,392	8,068	89,127
Ago-06	1,561,396	748,133	724,664	8,228	80,371
Sep-06	1,551,572	723,185	740,346	7,150	80,891
Oct-06	1,564,167	690,930	789,406	7,508	76,323
Nov-06					
Dic-06	4,373,435	2,018,463	1,853,326	333,924	167,722
Ene-07					
Feb-07					
Mar-07	4,149,647	1,682,400	2,013,871	294,189	159,186
Abr-07					
May-07					
Jun-07	4,237,238	1,742,075	2,220,573	107,167	167,422
Jul-07					
Ago-07					
Sep-07	4,261,419	1,795,118	2,182,675	108,666	174,960
Oct-07					
Nov-07					
Dic-07					
Ene-08					
Feb-08					
Mar-08					
Abr-08	2,183,164	969,632	1,005,883	92,928	114,722
May-08	2,197,652	992,191	1,025,630	90,422	89,479

Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección Técnica CIP

ANEXO N° 2 BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

TIPO DE INSTITUCION: BANCOS PRIVADOS NACIONALES

	Nombre Institución	Ultimo Estado
1	BP AMAZONAS	ACTIVA
2	BP AUSTRO	ACTIVA
3	BP BOLIVARIANO	ACTIVA
4	BP CAPITAL	ACTIVA
5	BP COFIEC	ACTIVA
6	BP COMERCIAL DE MANABI	ACTIVA
7	BP DELBANK	ACTIVA
8	BP FINCA	ACTIVA
9	BP GENERAL RUMIÑAHUI	ACTIVA
10	BP GUAYAQUIL	ACTIVA
11	BP INTERNACIONAL	ACTIVA
12	BP LITORAL	ACTIVA
13	BP LOJA	ACTIVA
14	BP MACHALA	ACTIVA
15	BP PACIFICO	ACTIVA
16	BP PICHINCHA	ACTIVA
17	BP PROCREDIT	ACTIVA
18	BP PRODUBANCO	ACTIVA
19	BP PROMERICA S.A.	ACTIVA
20	BP SOLIDARIO	ACTIVA
21	BP SUDAMERICANO	ACTIVA
22	BP TERRITORIAL	ACTIVA
23	BP UNIBANCO	ACTIVA
24	BP CENTRO MUNDO, INACTIVO	INACTIVA
25	BP PROGRESO II	INACTIVA
26	BP ANDES C.A., EN LIQUIDACION	LIQUIDACION

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

ANEXO N° 3 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL ECUADOR

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

TIPO DE INSTITUCION: COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

	Nombre Institución	Ultimo Estado
1	COOP 11 DE JUNIO	ACTIVA
2	COOP 15 DE ABRIL	ACTIVA
3	COOP 23 DE JULIO	ACTIVA
4	COOP 29 DE OCTUBRE	ACTIVA
5	COOP 9 DE OCTUBRE	ACTIVA
6	COOP ALIANZA DEL VALLE	ACTIVA
7	COOP ANDALUCIA	ACTIVA
8	COOP ATUNTAQUI	ACTIVA
9	COOP CACPE BIBLIAN	ACTIVA
10	COOP CACPE LOJA LTDA.	ACTIVA
11	COOP CACPE PASTAZA	ACTIVA
12	COOP CACPECO	ACTIVA
13	COOP CALCETA	ACTIVA
14	COOP CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	ACTIVA
15	COOP CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	ACTIVA
16	COOP CHONE	ACTIVA
17	COOP CODESARROLLO	ACTIVA
18	COOP COMERCIO	ACTIVA
19	COOP COOPAD	ACTIVA
20	COOP COTOCOLLAO	ACTIVA
21	COOP EL SAGRARIO	ACTIVA
22	COOP FINANCOOP	ACTIVA
23	COOP GUARANDA	ACTIVA
24	COOP JARDIN AZUAYO	ACTIVA
25	COOP JUVENTUD ECUATORIANA	ACTIVA
26	COOP LA DOLOROSA	ACTIVA
27	COOP MEGO	ACTIVA
28	COOP MUSHUC RUNA LTDA.	ACTIVA
29	COOP NACIONAL	ACTIVA
30	COOP OSCUS	ACTIVA
31	COOP PABLO MUNOZ VEGA	ACTIVA
32	COOP PADRE JULIAN LORENTE	ACTIVA
33	COOP PROGRESO	ACTIVA
34	COOP RIOBAMBA	ACTIVA
35	COOP SAN FRANCISCO	ACTIVA
36	COOP SAN FRANCISCO DE ASIS	ACTIVA
37	COOP SAN JOSE	ACTIVA
42	COOP 8 DE SEPTIEMBRE, EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
43	COOP SERFIN, EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
44	COOP UNIDAD FAMILIAR, EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
45	COOP CARCHI	INACTIVA POR FUSION
46	COOP JESUS DEL GRAN PODER, EXTINGUIDA	CERRADA
47	COOP METROPOLITANA, CERRADA	CERRADA
48	COOP EL PORVENIR LTDA., EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

ANEXO N° 4 MUTUALISTAS

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL TIPO DE INSTITUCION: MUTUALISTAS

	Nombre Institución	Ultimo Estado
1	MUT AMBATO	ACTIVA
2	MUT AZUAY	ACTIVA
3	MUT IMBABURA	ACTIVA
4	MUT PICHINCHA	ACTIVA
5	GUAYAQUIL EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
6	MUT BENALCAZAR, INACTIVA	LIQUIDACION
7	MUTUALISTA MANABI EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
8	PREVISION Y SEGURIDAD EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
9	CHIMBORAZO, FUSIÓN POR ABSORCIÓN.	FUSION POR ABSORCION
10	ABSORCIÓN	FUSION POR ABSORCION
11	EL ORO, EXTINGUIDA	LEGAL

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

ANEXO N° 5 SOCIEDADES FINANCIERAS

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL TIPO DE INSTITUCION: SOCIEDADES FINANCIERAS

	Nombre Institución	Ultimo Estado
1	SF CONSULCREDITO	ACTIVA
2	SF DINERS CLUB	ACTIVA
3	SF FIDASA	ACTIVA
4	SF FIRESA	ACTIVA
5	SF GLOBAL	ACTIVA
6	SF INTERAMERICANA	ACTIVA
7	SF LEASINGCORP	ACTIVA
8	SF PROINCO	ACTIVA
9	SF UNIFINSA	ACTIVA
10	SF VAZCORP	ACTIVA
11	FINCA SA	ACTIVA
12	AMERCA S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
13	CONFIANZA S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
14	ECUACAMBIO S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
15	ECUACORP S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
16	FIMASA EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
17	FINIBER S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
18	HEMISFERIO S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
19	INTERMIL S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
20	VALORFINSA S.A. EN LIQUIDACION	LIQUIDACION
21	FINANCAPITAL, EXTINGUIDA	INACTIVA POR FUSION
22	M.M. JARAMILLO ARTEAGA, EXTINGUIDA	INACTIVA POR FUSION
23	TECFINSA, LIQUIDACION	ANTICIPADA
24	ALFA S.A. EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
25	ECUAFACOR S.A. EN LIQUIDACION	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
26	FILASA EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
27	FINANCIERA UNO S.A. EN LIQUIDACION	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
28	FINANNOVA, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
29	FINANSA, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
30	FINVERORO S.A., EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
31	NAFINSA, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
32	NECMAN CORP, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL
33	PRINCIPAL S.A., EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

ANEXO N° 6 VOLUMEN DE CRÉDITO BANCOS 2005

VOLUMEN DE CREDITO POR TIPO DE CREDITO

2005/01/01 - 2005/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE											
1	EXT BANCO PICHINCHA PANAMA S.A.	810	87,202,489	388	8,449,829	-	-	-	-	1,198	95,652,318
2	GUAYAQUIL BANK TRUST	274	350,715,762	641	5,846,193	-	-	-	-	915	356,561,955
3	PRODUBANK	1,977	340,046,304	1,230	14,207,891	-	-	-	-	3,207	354,254,195
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS											
1	BP CITIBANK	650	238,343,600	220	455,066	-	-	79	2,696,088	949	241,494,754
2	BP LLOYDS BANK	1,283	164,072,396	609	848,045	-	-	5	217,632	1,897	165,138,073
BANCOS PRIVADOS NACIONALES											
1	BP AMAZONAS	976	35,959,556	350	1,059,469	-	-	22	1,291,959	1,348	38,310,984
2	BP ANDES C.A., EN LIQUIDACION	420	16,885,625	1,451	3,254,801	500	2,076,168	-	-	2,371	22,216,594
3	BP AUSTRO	13,903	100,826,023	66,376	72,865,444	33	140,504	1,009	11,254,806	81,321	185,086,777
4	BP BOLIVARIANO	267,764	1,097,221,094	1,675	10,465,670	-	-	318	13,748,626	269,757	1,121,435,390
5	BP CENTRO MUNDO, INACTIVO	-	-	82,472	94,585,835	40,084	46,744,675	-	-	122,556	141,330,510
6	BP COFIEC	257	13,613,987	-	-	-	-	1	32,000	258	13,645,987
7	BP COMERCIAL DE MANABI	983	12,807,912	9,698	6,676,562	192	580,400	-	-	10,873	20,064,874
8	BP DELBANK	10	633,000	258	740,509	163	448,500	11	427,706	442	2,249,715
9	BP GENERAL RUMIÑAHUI	4,556	63,092,211	28,178	14,263,371	-	-	923	28,487,310	33,657	105,842,891
10	BP GUAYAQUIL	24,317	340,596,987	130,193	133,647,541	5,830	8,320,732	273	8,644,042	160,613	491,209,302
11	BP INTERNACIONAL	8,297	522,982,160	12,256	13,751,413	-	-	794	27,786,948	21,347	564,520,521
12	BP LITORAL	362	3,664,581	796	4,457,646	-	-	74	1,231,814	1,232	9,354,042
13	BP LOJA	8,762	53,865,218	1,734	8,993,854	249	2,382,608	576	11,040,865	11,321	76,282,545
14	BP MACHALA	14,689	217,222,445	10,061	21,464,719	-	-	54	1,260,332	24,804	239,947,496
15	BP PACIFICO	4,242	163,598,896	14,412	10,376,038	449	4,426,780	1,033	41,789,184	20,136	220,190,897
16	BP PICHINCHA	122,320	1,376,276,621	100,753	223,172,096	56,711	120,887,210	2,727	91,635,246	282,511	1,811,971,174
17	BP PROCREDIT	291	11,692,205	51	37,492	34,629	74,972,228	75	840,182	35,046	87,542,107
18	BP PRODUBANCO	55,750	1,106,581,204	203,821	191,097,843	-	-	695	27,108,251	260,266	1,324,787,298
19	BP PROMERICA S.A.	15,188	120,569,378	20,769	174,803,369	-	-	674	17,159,974	36,631	312,532,721
20	BP SOLIDARIO	1,061	301,946,959	388,895	278,447,892	207,046	531,740,983	272	4,429,409	597,274	1,116,565,242
21	BP SUDAMERICANO	398	1,316,835	10,232	6,552,720	21	162,883	1	600,000	10,652	8,632,438
22	BP TERRITORIAL	557	12,897,179	2,679	4,087,967	-	-	39	1,949,929	3,275	18,935,075
23	BP UNIBANCO	108	736,164	3,661,793	314,227,389	199,481	33,698,716	-	-	3,861,382	348,662,270

Fuente Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 7 VOLUMEN DE CRÉDITO BANCOS 2006

VOLUMEN DE CRÉDITO POR TIPO DE CREDITO.

2006/01/01 - 2006/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE											
1	EXT BANCO PICHINCHA PANAMA S.A.	304	56,464,146	111	2,486,546	-	-	-	-	415	58,950,692
2	GUAYAQUIL BANK TRUST	245	150,016,844	618	4,546,050	-	-	-	-	863	154,562,894
3	PRODUBANK	623	106,080,185	376	3,692,456	-	-	-	-	999	109,772,641
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS											
1	BP CITIBANK	740	328,063,125	71	115,588	-	-	7	343,884	818	328,522,598
2	BP LLOYDS BANK	1,224	186,850,098	558	2,100,499	-	-	8	338,237	1,790	189,288,834
BANCOS PRIVADOS NACIONALES											
1	BP AMAZONAS	1,851	55,594,444	349	1,159,184	68	1,391,942	13	699,798	2,281	58,845,367
2	BP ANDES C.A., EN LIQUIDACION	430	15,347,075	2,466	5,309,369	84	624,232	2	65,000	2,982	21,345,676
3	BP AUSTRO	12,497	123,064,706	69,850	83,196,057	-	-	2,042	16,439,977	84,389	222,700,740
4	BP BOLIVARIANO	282,723	1,127,643,882	2,686	14,681,913	-	-	533	28,366,230	285,942	1,170,692,024
5	BP CENTRO MUNDO, INACTIVO	-	-	77,184	105,716,620	29,740	43,750,340	-	-	106,924	149,466,960
6	BP COFIEC	225	9,840,456	23	245,500	-	-	-	-	248	10,085,956
7	BP COMERCIAL DE MANABI	733	11,776,384	10,043	7,410,301	320	1,077,920	-	-	11,096	20,264,605
8	BP DELBANK	69	2,021,870	731	1,481,433	122	581,140	19	661,430	941	4,745,874
9	BP GENERAL RUMIÑAHUI	8,725	77,757,147	30,700	21,941,754	-	-	1,171	40,969,882	40,596	140,668,784
10	BP GUAYAQUIL	19,903	430,397,157	114,749	124,857,255	6,175	7,885,125	459	17,136,810	141,286	580,276,348
11	BP INTERNACIONAL	7,842	638,700,717	12,983	14,121,738	-	-	1,340	53,068,197	22,165	705,890,653
12	BP LITORAL	279	3,610,462	924	5,599,448	-	-	50	934,034	1,253	10,143,944
13	BP LOJA	8,428	53,610,536	2,356	13,142,146	2,496	15,025,177	498	10,192,250	13,778	91,970,108
14	BP MACHALA	13,907	209,334,993	11,589	31,118,619	414	1,728,875	216	8,479,321	26,126	250,661,808
15	BP PACIFICO	7,417	228,452,016	9,487	11,724,255	605	5,557,946	1,174	43,577,824	18,683	289,312,041
16	BP PICHINCHA	68,515	1,489,657,820	217,446	313,754,257	76,084	192,757,128	4,302	158,304,844	366,347	2,154,474,049
17	BP PROCREDIT	513	20,110,453	174	436,624	40,075	106,849,392	47	642,427	40,809	128,038,897
18	BP PRODUBANCO	61,110	1,261,776,590	208,230	216,502,683	-	-	689	28,684,336	270,029	1,506,963,610
19	BP PROMERICA S.A.	19,072	164,801,608	16,927	146,163,072	-	-	994	31,585,973	36,993	342,550,653
20	BP SOLIDARIO	2,359	186,153,789	381,595	250,109,925	137,424	428,440,963	331	5,422,458	521,709	870,127,134
21	BP SUDAMERICANO	424	782,836	13,824	8,280,608	106	1,241,333	3	150,000	14,357	10,454,776
22	BP TERRITORIAL	1,068	28,040,827	6,734	8,527,884	2,726	3,901,121	14	792,273	10,542	41,262,105
23	BP UNIBANCO	72	4,869,389	927,510	125,998,527	215,326	48,266,773	-	-	1,142,908	179,134,688

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 8 VOLUMEN DE CRÉDITO BANCOS 2007

VOLUMEN DE CREDITO POR TIPO DE CREDITO

2007/01/01 - 2007/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE											
1	GUAYAQUIL BANK TRUST	203	82,318,306	582	5,061,017	-	-	-	-	785	87,379,324
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS											
1	BP CITIBANK	531	309,922,035	-	-	-	-	-	-	531	309,922,035
2	BP LLOYDS BANK	1,487	318,737,300	553	585,443	-	-	6	380,338	2,046	319,703,082
BANCOS PRIVADOS NACIONALES											
1	BP AMAZONAS	1,304	41,530,218	415	1,257,468	35	904,715	6	335,476	1,760	44,027,878
2	BP AUSTRO	13,401	182,125,827	63,748	70,367,310	-	-	1,722	18,800,184	78,871	271,293,321
3	BP BOLIVARIANO	308,696	1,307,898,408	2,769	16,334,888	-	-	659	30,800,706	312,124	1,355,034,002
4	BP CAPITAL	981	14,529,671	1,288	16,601,385	49	703,993	-	-	2,318	31,835,050
5	BP CENTRO MUNDO, INACTIVO	-	-	9,620	14,312,391	3,374	6,233,778	-	-	12,994	20,546,169
6	BP COFIEC	134	4,326,620	9	66,800	-	-	-	-	143	4,393,420
7	BP COMERCIAL DE MANABI	661	11,191,531	8,533	7,441,347	443	2,174,020	-	-	9,637	20,806,897
8	BP DELBANK	122	1,227,407	1,549	2,551,986	90	474,874	29	1,491,360	1,790	5,745,627
9	BP GENERAL RUMIÑAHUI	22,773	78,151,490	17,058	23,981,639	-	-	980	36,641,753	40,811	138,774,881
10	BP GUAYAQUIL	28,408	410,081,939	157,035	199,989,900	1,468	2,025,127	1,421	40,210,120	188,332	652,307,087
11	BP INTERNACIONAL	7,336	673,581,751	12,212	12,340,640	-	-	1,581	71,203,131	21,129	757,125,522
12	BP LITORAL	156	2,207,936	775	3,513,465	-	-	35	513,113	966	6,234,515
13	BP LOJA	7,745	57,384,235	1,929	10,402,625	3,808	22,649,808	399	8,321,700	13,881	98,758,368
14	BP MACHALA	11,228	203,526,133	11,812	34,616,167	2,379	11,425,554	254	10,480,708	25,673	260,048,562
15	BP PACIFICO	8,014	195,987,340	5,809	16,864,921	168	1,254,365	602	25,482,444	14,593	239,589,070
16	BP PICHINCHA	70,967	1,605,074,215	234,071	325,878,672	91,151	248,736,450	5,083	182,127,943	401,272	2,361,817,280
17	BP PROCREDIT	914	39,950,591	280	568,031	53,672	146,346,677	122	1,718,697	54,988	188,583,995
18	BP PRODUBANCO	68,893	1,440,940,411	218,460	238,663,197	-	-	640	27,221,778	287,993	1,706,825,386
19	BP PROMERICA S.A.	17,869	216,448,954	8,439	75,903,404	-	-	592	21,677,353	26,900	314,029,712
20	BP SOLIDARIO	884	83,583,083	218,969	162,224,141	230,348	308,076,486	285	4,607,749	450,486	558,491,460
21	BP SUDAMERICANO	473	676,918	15,148	7,426,541	82	969,909	6	300,000	15,709	9,373,367
22	BP TERRITORIAL	614	25,551,421	2,303	1,600,231	922	1,403,660	9	533,464	3,848	29,088,776
23	BP UNIBANCO	128	871,443	78,836	59,220,108	28,595	18,802,388	-	-	107,559	78,893,939

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 9 VOLUMEN DE CRÉDITO COOPERATIVAS 2005

2005/01/01 - 2005/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcrédito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO											
1	COOP 11 DE JUNIO	-	-	827	1,574,044	635	1,277,094	133	1,192,150	1,595	4,043,288
2	COOP 15 DE ABRIL	300	1,635,730	7,881	15,368,737	1,778	6,503,149	311	2,758,075	10,270	26,265,691
3	COOP 23 DE JULIO	196	1,322,970	2,253	7,102,903	1,610	8,496,357	378	3,499,790	4,437	20,422,020
4	COOP 29 DE OCTUBRE	15	69,350	20,141	30,449,276	3,666	11,694,326	559	6,355,810	24,381	48,568,763
5	COOP 9 DE OCTUBRE	-	-	298	566,207	387	997,527	106	658,956	791	2,222,690
6	COOP ALIANZA DEL VALLE	9	36,970	5,917	10,120,699	2,563	7,854,527	109	868,588	8,598	18,880,784
7	COOP ANDALUCIA	-	-	6,338	15,798,163	3,625	10,199,868	121	912,158	10,084	26,910,189
8	COOP ATUNTAQUI	222	1,342,704	1,889	5,190,935	2,182	10,365,410	543	4,550,230	4,836	21,449,279
9	COOP CACPE BIBLIAN	-	-	1,744	3,517,521	123	433,610	130	1,229,135	1,997	5,180,266
10	COOP CACPE PASTAZA	12	427,490	1,420	2,994,792	1,760	6,255,544	98	989,457	3,290	10,667,284
11	COOP CACPECO	6	233,950	1,187	4,539,810	3,552	15,616,609	449	3,524,670	5,194	23,915,039
12	COOP CALCETA	-	-	601	808,610	148	179,705	15	65,000	764	1,053,315
13	COOP CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	5	72,750	2,028	5,256,025	1,692	5,573,621	55	671,950	3,780	11,574,346
14	COOP CHONE	175	499,930	1,175	2,666,190	1,215	2,925,980	130	814,260	2,695	6,906,360
15	COOP CODESARROLLO	17	435,600	1,128	2,874,875	8,673	17,686,702	229	1,185,750	10,047	22,182,927
16	COOP COMERCIO	16	532,000	2,901	6,317,740	1,318	3,439,885	37	442,100	4,272	10,731,725
17	COOP COOPAD	-	-	3,115	4,478,545	83	170,700	9	105,002	3,207	4,754,247
18	COOP COTOCOLLAO	1	5,000	1,397	2,501,635	1,292	3,397,800	59	564,000	2,749	6,468,435
19	COOP EL PORVENIR LTDA., EXTINGUIDA	12	44,390	174	328,022	6	12,360	-	-	192	384,772
20	COOP EL SAGRARIO	119	502,349	1,476	4,751,823	1,937	8,073,111	581	6,143,658	4,113	19,470,942
21	COOP FINANCOOP	55	5,087,000	-	-	-	-	-	-	55	5,087,000
22	COOP GUARANDA	-	-	1,104	2,151,348	1,673	2,504,037	34	155,700	2,811	4,811,085
23	COOP JESUS DEL GRAN PODER, EXTINGUIDA	-	-	256	587,480	164	345,660	87	520,300	507	1,453,440
24	COOP JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	1	20,000	6,459	15,687,353	8,062	22,173,169	261	3,308,130	14,783	41,188,652
25	COOP LA DOLOROSA	-	-	1,242	1,646,941	382	1,849,630	29	400,500	1,653	3,897,071
26	COOP MEGO	2	78,015	4,491	18,466,386	5,257	20,282,740	14	195,840	9,764	39,022,980
27	COOP METROPOLITANA, CERRADA	5	230,000	1,084	942,952	-	-	-	-	1,089	1,172,952
28	COOP NACIONAL	-	-	18,370	19,692,514	28,060	42,602,653	288	2,797,746	46,718	65,092,913
29	COOP OSCUS	-	-	4,111	12,683,999	4,908	18,935,439	253	3,828,885	9,272	35,448,323
30	COOP PABLO MUÑOZ VEGA	57	592,924	3,122	7,743,076	1,744	3,989,885	140	1,668,053	5,063	13,993,938
31	COOP PADRE JULIAN LORENTE	83	338,631	2,907	7,956,205	438	830,696	302	1,800,887	3,730	10,926,419
32	COOP PROGRESO	2	13,100	8,525	13,369,249	5,468	14,259,653	389	4,644,010	14,384	32,286,012
33	COOP RIOBAMBA	210	645,450	4,097	9,659,083	6,467	21,223,897	500	3,762,571	11,274	35,291,001
34	COOP SAN FRANCISCO	1	10,000	12,929	12,179,672	5,335	12,835,681	423	2,476,060	18,688	27,501,413
35	COOP SAN FRANCISCO DE ASIS	-	-	88	265,400	117	554,549	-	-	205	819,949
36	COOP SAN JOSE	-	-	5,773	4,157,270	1,583	3,456,127	50	574,696	7,406	8,188,093
37	COOP SANTA ANA	6	16,065	512	782,553	269	702,387	9	25,500	796	1,526,505
38	COOP SANTA ROSA	459	2,969,700	4,949	9,191,432	1,469	5,945,305	295	3,460,800	7,172	21,567,237
39	COOP SERFIN, EN LIQUIDACION	145	3,721,905	149	510,434	3	54,000	-	-	297	4,286,339
40	COOP TULCAN	35	439,700	2,831	3,199,447	2,369	4,515,180	301	2,635,404	5,536	10,789,731

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 10 VOLUMEN DE CRÉDITO COOPERATIVAS 2006

2006/01/01 - 2006/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO											
1	COOP 11 DE JUNIO	-	-	912	1,770,827	1,374	2,301,177	84	707,850	2,370	4,779,853
2	COOP 15 DE ABRIL	28	1,227,900	8,139	19,399,612	1,802	6,326,085	294	3,675,780	10,263	30,629,377
3	COOP 23 DE JULIO	7	123,100	2,855	8,697,411	2,390	11,729,753	270	2,411,265	5,522	22,961,529
4	COOP 29 DE OCTUBRE	4	109,000	16,930	23,785,516	4,110	15,723,928	395	4,281,067	21,439	43,899,511
5	COOP 9 DE OCTUBRE	-	-	744	1,638,899	588	1,687,208	83	490,484	1,415	3,816,591
6	COOP ALIANZA DEL VALLE	14	64,865	5,559	10,225,556	3,185	11,882,045	79	843,385	8,837	23,015,851
7	COOP ANDALUCIA	-	-	5,495	16,485,327	3,260	10,779,447	100	978,151	8,855	28,242,925
8	COOP ATUNTAQUI	-	-	2,194	7,257,737	2,574	12,870,801	218	2,573,570	4,986	22,702,108
9	COOP CACPE BIBLIAN	-	-	3,004	5,925,539	480	2,435,289	126	1,282,150	3,610	9,642,978
10	COOP CACPE PASTAZA	-	-	1,750	4,235,224	1,609	6,275,823	74	641,213	3,433	11,152,260
11	COOP CACPECO	4	260,000	1,413	6,375,740	3,605	19,808,006	266	3,865,430	5,288	30,309,176
12	COOP CALCETA	-	-	1,577	2,640,720	335	501,911	9	32,350	1,921	3,174,981
13	COOP CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	1	35,000	1,911	5,509,188	1,317	5,247,882	177	3,160,472	3,406	13,952,542
14	COOP CHONE	-	-	1,190	2,966,510	1,863	5,416,905	73	508,300	3,126	8,891,715
15	COOP CODESARROLLO	9	330,500	1,461	3,882,665	7,919	16,835,368	380	2,364,613	9,769	23,413,146
16	COOP COMERCIO	17	503,380	2,915	7,384,095	1,135	3,372,200	66	760,650	4,133	12,020,325
17	COOP COOPAD	-	-	1,954	3,135,049	104	299,801	27	300,650	2,085	3,735,500
18	COOP COTOCOLLAO	-	-	1,279	2,500,163	1,599	4,109,520	74	1,097,700	2,952	7,707,383
19	COOP EL SAGRARIO	20	118,875	1,780	6,405,494	1,782	9,704,449	450	5,837,595	4,032	22,066,413
20	COOP FINANCOOP	50	6,933,251	-	-	-	-	-	-	50	6,933,251
21	COOP GUARANDA	-	-	1,223	2,097,520	1,953	3,010,958	21	129,200	3,197	5,237,678
22	COOP JESUS DEL GRAN PODER, EXTINGUIDA	-	-	347	862,300	155	517,720	59	352,400	561	1,732,420
23	COOP JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	2	55,000	7,170	23,213,043	7,725	29,778,260	63	1,131,000	14,960	54,177,303
24	COOP LA DOLOROSA	2	90,000	1,175	1,707,176	574	2,644,330	57	897,400	1,808	5,338,906
25	COOP MEGO	5	207,975	4,885	23,391,494	4,958	23,924,116	29	609,860	9,877	48,133,445
26	COOP METROPOLITANA, CERRADA	20	510,000	1,686	1,603,405	-	-	-	-	1,706	2,113,405
27	COOP NACIONAL	-	-	17,132	21,141,425	24,163	33,738,677	228	1,904,046	41,523	56,784,148
28	COOP OSCUS	-	-	3,215	11,498,939	5,517	24,462,910	200	3,723,285	8,932	39,685,134
29	COOP PABLO MUÑOZ VEGA	3	44,500	2,580	7,966,461	2,472	7,643,399	105	1,437,410	5,160	17,091,770
30	COOP PADRE JULIAN LORENTE	1	840	3,301	12,573,119	251	662,579	200	1,733,456	3,753	14,969,994
31	COOP PROGRESO	4	36,400	7,739	15,374,483	6,698	23,885,707	463	6,888,211	14,904	46,184,801
32	COOP RIOBAMBA	6	106,050	4,571	12,920,087	6,542	22,974,302	273	2,411,070	11,392	38,411,509
33	COOP SAN FRANCISCO	1	50,000	8,033	9,683,393	12,734	21,183,570	83	896,972	20,851	31,813,935
34	COOP SAN FRANCISCO DE ASIS	3	104,000	682	2,371,970	648	2,817,533	53	958,570	1,386	6,252,073
35	COOP SAN JOSE	-	-	8,332	7,192,337	2,654	6,085,592	80	1,222,866	11,066	14,500,796
36	COOP SANTA ANA	-	-	531	969,400	411	833,000	13	43,400	955	1,845,800
37	COOP SANTA ROSA	69	2,500,200	4,828	10,517,953	838	3,088,085	343	4,339,150	6,078	20,445,388
38	COOP SERFIN, EN LIQUIDACION	4	21,200	2	16,000	2	20,450	27	178,572	35	236,222
39	COOP TULCAN	27	610,200	2,703	3,363,005	2,893	6,985,896	297	3,262,785	5,920	14,221,886

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 10 VOLUMEN DE CRÉDITO COOPERATIVAS 2007

2007/01/01 - 2007/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO											
1	COOP 11 DE JUNIO	-	-	1,678	3,161,426	1,330	2,564,424	67	708,375	3,075	6,434,225
2	COOP 15 DE ABRIL	40	1,902,700	7,180	19,850,679	1,411	6,739,755	280	2,878,400	8,911	31,371,534
3	COOP 23 DE JULIO	11	513,700	3,303	11,038,124	2,713	14,804,578	280	3,346,750	6,307	29,703,152
4	COOP 29 DE OCTUBRE	3	33,000	19,764	27,566,062	4,375	20,739,087	592	7,915,820	24,734	56,253,969
5	COOP 9 DE OCTUBRE	-	-	805	2,041,530	560	1,611,655	48	399,615	1,413	4,052,800
6	COOP ALIANZA DEL VALLE	2	34,000	5,820	12,613,507	2,857	11,834,261	68	680,400	8,747	25,162,168
7	COOP ANDALUCIA	-	-	4,671	16,495,043	3,158	13,547,554	117	1,354,599	7,946	31,397,196
8	COOP ATUNTAQUI	-	-	2,356	8,366,554	3,187	14,364,024	182	2,506,538	5,725	25,237,116
9	COOP CACPE BIBLIAN	-	-	3,585	8,562,419	714	3,427,848	96	1,017,627	4,395	13,007,893
10	COOP CACPE PASTAZA	-	-	2,554	5,772,781	1,890	7,351,360	31	364,070	4,475	13,488,211
11	COOP CACPECO	12	770,775	1,864	9,477,775	4,183	24,028,254	44	798,620	6,103	35,075,424
12	COOP CALCETA	-	-	1,515	3,109,280	812	1,506,590	37	320,300	2,364	4,936,170
13	COOP CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	8	93,000	2,981	8,360,942	6,798	6,681,017	232	3,195,357	10,019	18,330,316
14	COOP CHONE	1	20,000	1,037	3,159,230	2,865	6,749,667	68	713,100	3,971	10,641,997
15	COOP CODESARROLLO	10	457,200	1,308	3,937,016	6,512	15,694,994	382	2,295,134	8,212	22,384,344
16	COOP COMERCIO	11	823,000	2,436	6,549,110	808	2,979,630	44	640,400	3,299	10,992,140
17	COOP COOPAD	-	-	2,220	3,950,823	264	663,451	26	321,600	2,510	4,935,874
18	COOP COTOCOLLAO	-	-	1,331	2,872,888	1,138	3,790,920	39	504,700	2,508	7,168,508
19	COOP EL SAGRARIO	2	26,232	1,464	6,882,197	1,856	11,424,773	317	4,424,914	3,639	22,758,117
20	COOP FINANCOOP	58	7,834,896	-	-	-	-	-	-	58	7,834,896
21	COOP GUARANDA	-	-	1,216	3,156,446	2,009	4,158,277	13	88,000	3,238	7,402,723
22	COOP JESUS DEL GRAN PODER, EXTINGUIDA	-	-	399	1,305,200	313	1,152,410	15	106,900	727	2,564,510
23	COOP JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	1	20,000	10,857	35,983,026	8,303	35,476,899	9	225,000	19,170	71,704,925
24	COOP LA DOLOROSA	-	-	1,080	1,600,876	1,305	3,003,720	39	550,465	2,424	5,155,061
25	COOP MEGO	10	412,681	4,619	25,899,399	4,011	22,959,213	3	77,500	8,643	49,348,793
26	COOP METROPOLITANA, CERRADA	12	300,000	1,933	1,718,944	-	-	-	-	1,945	2,018,944
27	COOP NACIONAL	-	-	15,025	18,701,221	24,438	37,622,623	109	843,634	39,572	57,167,478
28	COOP OSCUS	-	-	3,075	12,887,016	5,964	29,238,883	251	5,319,981	9,290	47,445,880
29	COOP PABLO MUÑOZ VEGA	-	-	2,525	8,998,458	2,578	9,724,818	150	1,569,045	5,253	20,292,321
30	COOP PADRE JULIAN LORENTE	-	-	3,316	13,299,945	44	104,780	112	2,324,150	3,472	15,728,875
31	COOP PROGRESO	3	48,400	6,388	13,502,781	6,096	28,856,081	445	7,329,872	12,932	49,737,134
32	COOP RIOBAMBA	10	235,350	5,350	17,542,409	7,809	33,174,461	287	3,357,317	13,456	54,309,537
33	COOP SAN FRANCISCO	6	190,000	7,763	11,838,486	13,251	25,396,542	56	759,430	21,076	38,184,459
34	COOP SAN FRANCISCO DE ASIS	1	13,100	637	1,941,080	1,062	4,342,310	46	924,492	1,746	7,220,982
35	COOP SAN JOSE	-	-	7,035	6,004,036	2,665	7,837,199	65	1,228,805	9,765	15,070,039
36	COOP SANTA ANA	-	-	426	1,024,500	1,286	1,080,513	3	14,000	1,715	2,119,013
37	COOP SANTA ROSA	76	2,275,050	4,857	13,024,427	1,345	2,163,631	441	7,433,100	6,719	24,896,208
38	COOP TULCAN	24	391,100	2,577	3,914,450	2,992	9,738,350	198	1,718,091	5,791	15,761,991

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 11 VOLUMEN DE CRÉDITO SOCIEDADES FINANCIERAS 2007

2005/01/01 - 2005/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
SOCIEDADES FINANCIERAS											
1	BP CAPITAL	1,554	23,425,811	1,192	13,080,859	2	18,872	-	-	2,748	36,525,541
2	BP FINCA	-	-	-	-	91,488	56,676,076	-	-	91,488	56,676,076
3	SF CONSULCREDITO	62	1,503,130	207	663,975	287	951,617	308	3,652,085	864	6,770,806
4	SF DINERS CLUB	30	2,887,655	225	837,231	-	-	-	-	255	3,724,886
5	SF FIDASA	63	968,600	109	1,189,649	62	394,760	69	1,012,060	303	3,565,069
6	SF FIRESA	1	10,000	40	48,774	-	-	-	-	41	58,774
7	SF GLOBAL	117	2,831,208	515	3,476,288	80	1,039,413	2	21,123	714	7,368,032
8	SF INTERAMERICANA	18	1,474,229	15	92,394	-	-	28	1,163,423	61	2,730,046
9	SF LEASINGCORP	1,228	18,356,972	133	609,927	-	-	58	689,230	1,419	19,656,129
10	SF UNIFINSA	3,174	42,503,314	1,374	8,173,037	-	-	274	5,590,780	4,822	56,267,131
11	SF VAZCORP	69	1,329,402	699	7,192,956	73	903,344	66	2,011,391	907	11,437,093

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 12 VOLUMEN DE CRÉDITO SOCIEDADES FINANCIERAS 2006

2006/01/01 - 2006/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
SOCIEDADES FINANCIERAS											
1	BP CAPITAL	1,435	24,704,184	1,888	27,151,315	-	-	6	181,998	3,329	52,037,497
2	BP FINCA	-	-	-	-	114,022	72,310,374	-	-	114,022	72,310,374
3	SF CONSULCREDITO	74	2,131,803	309	1,428,405	74	355,130	236	3,898,413	693	7,813,751
4	SF DINERS CLUB	28	1,401,428	222	1,006,674	-	-	-	-	250	2,408,102
5	SF FIDASA	24	615,000	115	1,170,775	68	529,800	75	1,345,150	282	3,660,725
6	SF FIRESA	6	40,000	62	102,627	-	-	-	-	68	142,627
7	SF GLOBAL	62	2,152,171	910	6,461,676	24	423,384	3	44,527	999	9,081,758
8	SF INTERAMERICANA	19	1,109,479	17	103,046	-	-	21	1,151,047	57	2,363,572
9	SF LEASINGCORP	891	17,840,631	133	877,623	-	-	25	369,150	1,049	19,087,404
10	SF PROINCO	23	512,637	63	821,827	-	-	-	-	86	1,334,464
11	SF UNIFINSA	2,318	41,625,856	2,603	19,005,735	-	-	268	5,768,452	5,189	66,400,042
12	SF VAZCORP	56	1,288,807	710	6,512,476	63	899,315	9	242,000	838	8,942,598

Fuente: Superintendencia de Bancos

ANEXO N° 13 VOLUMEN DE CRÉDITO SOCIEDADES FINANCIERAS 2007

2007/01/01 - 2007/12/31

No.	INSTITUCIONES	Comercial		Consumo		Microcredito		Vivienda		Total	
		No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
SOCIEDADES FINANCIERAS											
1	BP CAPITAL	130	2,046,057	93	1,276,529	-	-	-	-	223	3,322,586
2	BP FINCA	-	-	22	35,285	144,560	89,571,554	-	-	144,582	89,606,839
3	SF CONSULCREDITO	97	3,205,705	1,095	3,869,827	25	102,370	119	2,308,241	1,336	9,486,142
4	SF DINERS CLUB	30	1,652,323	297	1,406,170	-	-	-	-	327	3,058,493
5	SF FIDASA	45	1,919,600	134	1,671,215	53	420,900	32	620,680	264	4,632,395
6	SF FIRESA	3	19,000	43	86,320	-	-	-	-	46	105,320
7	SF GLOBAL	40	893,088	831	5,774,794	1	16,508	3	59,055	875	6,743,444
8	SF INTERAMERICANA	18	1,092,958	7	38,104	-	-	16	676,700	41	1,807,762
9	SF LEASINGCORP	664	11,208,336	170	884,127	2	59,076	12	314,400	848	12,465,939
10	SF PROINCO	31	561,213	125	1,193,549	-	-	-	-	156	1,754,762
11	SF UNIFINSA	1,734	39,820,230	2,219	18,848,947	-	-	83	1,339,141	4,036	60,008,319
12	SF VAZCORP	74	1,132,900	1,028	8,865,598	353	2,853,477	14	319,000	1,469	13,170,976

ANEXO N° 14 PRODUCTO INTERNO BRUTO 2005-2007

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA			
EN MILES DE DOLARES			
RAMAS / ACTIVIDAD	2005	2006	2007
A. Agricultura, Ganadería, Selvicultura, Caza, y pesca	2.462.811,00	2.777.461,00	2.972.297,00
1. Cultivo de banano café y cacao	537.155,00	655.598,00	710.995,00
2. Otros cultivos agrícolas	850.291,00	948.728,00	1.032.697,00
3. Producción animal	505.879,00	549.078,00	595.574,00
4. Selvicultura y extracción de madera	260.556,00	276.933,00	298.955,00
5. Productos de caza y de la pesca	308.930,00	347.124,00	371.621,00
B. Explotación de Minas y Canteras	5.396.171,00	6.557.045,00	6.876.177,00
6. Extracción de petróleo crudo y gas natural	7.383.041,00	9.309.675,00	9.656.926,00
7. Fabricación de productos de la fabricación de petróleo	-2.078.955,00	-2.854.474,00	-2.888.785,00
8. Otros productos mineros	92.085,00	101.844,00	108.036,00
C. Industrias Manufactureras (excluye explotación de petróleo)	3.295.962,00	3.725.253,00	4.062.622,00
9. Carnes y pescado elaborado	856.514,00	1.002.748,00	1.084.684,00
10. Cereales y Panadería	150.724,00	166.287,00	177.902,00
11. Elaboración de azúcar	111.928,00	145.280,00	160.761,00
12. Productos alimenticios diversos	386.128,00	411.844,00	448.497,00
13. Elaboración de bebidas	170.426,00	174.940,00	190.629,00
14. Elaboración de productos de tabaco	13.903,00	15.548,00	17.060,00
15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	450.969,00	483.286,00	540.418,00
16. Producción de madera y fabricación de productos de madera	381.300,00	426.519,00	462.731,00
17. Papel y productos de papel	168.495,00	189.546,00	202.504,00
18. Fabricación de productos químicos, caucho y plástico	260.330,00	281.253,00	313.307,00
19. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	227.730,00	278.651,00	296.406,00
20. Fabricación de maquinaria y equipo	112.891,00	139.982,00	157.486,00
21. Industrias Manufactureras	4.624,00	9.369,00	10.237,00
D. Suministros de Electricidad y Agua	541.106,00	554.266,00	616.690,00
22. Suministros de electricidad y agua	541.106,00	554.266,00	616.690,00
E. Construcción y Obras Publicas	3.099.723,00	3.481.567,00	3.783.767,00
23. Construcción	3.099.723,00	3.481.567,00	3.783.767,00
F. Comercial al por Mayor y por Menor	4.402.323,00	4.827.922,00	5.264.403,00
24. Comercial al por mayor y por menor	4.402.323,00	4.827.922,00	5.264.403,00
G. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	2.861.705,00	2.998.741,00	3.304.223,00
25. Transporte y almacenamiento	2.861.705,00	2.998.741,00	3.304.223,00
H. Servicios de Intermediación Financiera	895.357,00	1.086.667,00	1.233.030,00
26. Intermediación Financiera	895.357,00	1.086.667,00	1.233.030,00
I. Otros Servicios	10.118.180,00	11.276.157,00	12.020.541,00
27. Otros Servicios	10.118.180,00	11.276.157,00	12.020.541,00
J. Servicios Gubernamentales	1.945.857,00	2.147.631,00	2.338.384,00
28. Servicios gubernamentales	1.945.857,00	2.147.631,00	2.338.384,00
K. Servicios Domésticos	48.163,00	59.818,00	62.537,00
29. Servicios domésticos	48.163,00	59.818,00	62.537,00
Serv. De Intermediación financiera medidos indirectamente	-783.616,00	-1.005.368,00	-1.143.888,00
Otros elementos PIB	2.903.200,00	2.914.684,00	3.099.132,00
PRODUCTO INTERNO BRUTO	37.186.942,00	41.401.844,00	44.489.915,00

Fuente: Banco Central del Ecuador