

---

## CERTIFICACIÓN

A través de la presente certificamos que la Señorita:

**MAYRA ALEXANDRA SIERRA SIERRA**, ha realizado y concluido el tema de tesis "**MODELO DE GESTIÓN APLICADO A LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS A TRAVÉS DE VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS E INDICADORES FINANCIEROS - BANCARIOS PARA EVALUAR LA RENTABILIDAD, IMPACTO SOCIAL DEL MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR Y ESTABLECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD.**", para obtener el título de **INGENIERIA EN FINANZAS CONTADOR PÚBLICO, AUDITOR**; de acuerdo al plan aprobado previamente por el Consejo Directivo del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio de la Escuela Politécnica del Ejército y en cumplimiento con las disposiciones, reglamentos y normativas vigentes.

Ing. Borys Mejía  
DIRECTOR

Ing. Cesar Llumiquinga  
COORDIRECTOR

# *ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO*



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS -ADMINISTRATIVAS  
INGENIERÍA EN FINANZAS EMPRESARIALES –CONTADOR PÚBLICO –  
AUDITOR.

## **TESIS**

MODELO DE GESTIÓN APLICADO A LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS A TRAVÉS DE VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS E INDICADORES FINANCIEROS - BANCARIOS PARA EVALUAR LA RENTABILIDAD, IMPACTO SOCIAL DEL MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR Y ESTABLECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD.

MAYRA ALEXANDRA SIERRA SIERRA

SANGOLQUÍ - ECUADOR

## AGRADECIMIENTO

“30 radios convergen en el centro de una rueda, pero es su vacío lo que hace útil al vehículo. Se moldea la Arcilla para hacer la vasija pero de su vacío depende el uso de la vasija. En el ser centramos nuestro interés pero del no ser depende la utilidad.”

Anónimo

*El desarrollo integral de un ser humano nunca esta completo sino lleva el aporte de la sociedad consigo, es por ello que quiero agradecer mi crecimiento personal y profesional a mis Padres que son los cimientos más importantes sobre los que ahora descansa parte de mi desarrollo, a mis Profesores, Mi Director y Coodirector que de una u otra manera han contribuido para que esta formación se lleva a cabo y a todos aquellos que han aportado a que ideales como el mío se realicen.*

*Además quiero elevar mi pensamiento al ser más maravilloso que siempre guía mi camino.*

## DEDICATORIA

*A todo aquel que crea que un ideal es posible si trabaja por él.*

## PRÓLOGO

Durante los últimos quince años las microfinanzas se han convertido en un tema ampliamente discutido en el mundo entero especialmente en los círculos financieros. Para algunos las microfinanzas son una cura milagrosa para la pobreza, para otros son meramente otra moda pasajera en el desarrollo y para otros una manera pragmática y sustentable de proveer de servicios financieros a aquellos individuos y empresas medianas y pequeñas quienes hasta la fecha han sido bastante excluidos de los sistemas financieros formales.

A través de las microfinanzas el sector informal de la economía del país se está convirtiendo en una fuerza económica más dinámica. Es por ello que se vuelve necesario realizar un esquema práctico, unificado y flexible que contribuya al éxito de una institución microfinanciera.

El presente modelo ha pretendido Enfatizar la importancia que representa el Sistema de información para institución de microfinanzas de buen desempeño.

Por otra parte se vuelve necesario Proporcionar tanto a los gerentes como al personal del área de sistemas una guía básica en cuanto a la selección, desarrollo y perfeccionamiento de la información.

Además el presente modelo es un aporte al desarrollo social sustentable a través de estrategias de mercado y penetración que permitan un aporte más acertado al desarrollo socioeconómico de los sectores más necesitados.

### RESUMEN

El modelo de Gestión aplicado a las Instituciones de Microfinanzas abarca una gama de aspectos que los he sintetizado en el desarrollo de los capítulos presentados.

En el Capítulo I abordo el Entorno Macroeconómico en el que se desenvuelven las microfinanzas, variables tanto económicas como sociales son analizadas desde su concepto hasta su influencia con el mercado.

El Capítulo II trata el marco legal, su normativa, aspecto regulador, información relacionada con los burós de crédito y legislación relacionada con las microfinanzas, este capítulo se vuelve necesario debido a la importancia de manejar la información de forma regularizada y debidamente controlada.

El Capítulo III es un estudio analítico de las microfinanzas en el mundo y en El Ecuador, las potencialidades que ha dado este tema al desarrollo de la economía de países tercermundistas es relevante, además se analiza las diferentes oportunidades de desarrollo del mercado que podrían tener las microfinanzas a través del modelo de Michael Porter.

El Capítulo IV es un compendio de los principales modelos y metodologías de microfinanzas seguido con un análisis de ventajas y desventajas de aplicarlos en el Ecuador y un comparativo analítico entre ellos.

El Capítulo V propone los diferentes indicadores que contiene el modelo así como un instructivo de uso y referencia de cada uno de los indicadores con sus valuaciones y resultados.

El modelo de Gestión de las Instituciones de Microfinanzas se presenta en

Capítulo VII con los respectivos escenarios y sus resultados, partiendo de esto se realiza un análisis de las estrategias de mercado basadas en el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter.

Al final se propone las Conclusiones y Recomendaciones que se obtuvo durante el desarrollo del presente proyecto.

# ÍNDICE

AGRADECIMIENTO-----	3
DEDICATORIA-----	4
PRÓLOGO-----	5
RESUMEN-----	6
ÍNDICE-----	7
1. ANTECEDENTES DE LAS MICROFINANZAS.-----	12
1. ANTECEDENTES DE LAS MICROFINANZAS.-----	12
INTRODUCCIÓN-----	14
ENTORNO MACROECONÓMICO-----	14
Variables Económicas.-----	15
INFLACIÓN IPCU.-----	15
TASAS DE INTERÉS.-----	16
Tasa de Interés Pasiva.-----	16
Tasa de Interés Activa.-----	17
RIESGO PAÍS.-----	19
PRODUCTO INTERNO BRUTO.-----	20
TIPOS DE CAMBIO.-----	21
EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO.-----	22
GESTIÓN DE LIQUIDEZ.-----	24
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.-----	25
BALANZA COMERCIAL: IMPORTACIONES Y EXPORTACION-----	27
BALANZA PAGOS-----	29
RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL / RESERVA INTERNACIONAL DE LIBRE DISPONIBILIDAD-----	29
TASAS INTERNACIONALES:-----	31
TASA LIBOR.-----	31
TASA PRIME.-----	32
OCUPACIÓN ADECUADA-----	33
REMUNERACIONES-----	35
MOVIMIENTO BURSÁTIL-----	36
Variables Socio – Culturales.-----	38
Migración-----	38
Condiciones de Vida-----	39
Remesas-----	40
Niveles de Pobreza-----	41
Indicadores de Educación-----	42
Indicadores de Salud-----	43
Variables de Infraestructura y Vivienda-----	44
Variables Geográficas.-----	45
Distribución Política del Ecuador.-----	45



## MODELO MICROFINANCIERO

Asentamientos poblacionales. ....	46
Variables Tecnológicas. ....	47
INTERNET .....	47
COMUNICACIÓN ELECTRÓNICA .....	47
WWW sites .....	47
2. MARCO LEGAL Y REGULATORIO APLICADO A LAS INSTITUCIONES DE MICRO FINANZAS. ....	48
NORMAS DE BASILEA.....	48
Marco conceptual Basilea I .....	48
DE LA GESTION INTEGRAL Y CONTROL DE RIESGOS .....	49
SECCIÓN II.- FACTORES DEL RIESGO OPERATIVO.....	55
SECCIÓN III.- ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO .....	56
SECCIÓN V.- RESPONSABILIDADES EN LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO .....	57
Marco conceptual Basilea II.....	59
Principios Básicos de la Supervisión Bancaria efectiva .....	59
LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LAS MICROEMPRESAS.....	66
LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS.....	68
LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LOS BURÓS DE CRÉDITO.....	69
LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LAS CALIFICADORAS DE RIESGO EN MICROFINANZAS.....	70
ANÁLISIS LEGAL (COMO UNA BUENA SUPERVISIÓN PUEDE BENEFICIAR A LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS – Y SU APORTE SOCIAL) .....	71
3. LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR. ....	74
Evolución de las microfinanzas en países en vías de desarrollo.....	74
Experiencias en América Latina: Costa Rica, Salvador, México, Perú, Colombia y Bolivia.....	75
Experiencias en otros países subdesarrollados: Bangladesh.....	80
Las micro finanzas en el ecuador.....	83
Orígenes y desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador .....	84
El mercado de las microfinanzas: Análisis de industria, de la competencia y otros participantes de mercado.....	92
Oportunidades de negocio del mercado de microcrédito. ....	98
Análisis de las Necesidades de financiamiento y generación de microempresas a través de proyectos productivos .....	99
Posibilidades y Limitaciones económicas del sector del microcrédito como producto financiero. Aporte y perspectiva de desarrollo social .....	100
Experiencias de desarrollo económico y social. ....	101
4. METODOLOGÍAS Y MODELOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA Y SOCIO – ECONÓMICA UTILIZADOS POR LA BANCA TRADICIONAL. ANÁLISIS	





## MODELO MICROFINANCIERO

---

COMPARATIVO DE SU APLICACIÓN Y LIMITACIONES EN LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.-----	102
METODOLOGÍAS-----	102
Micro Rate. -----	102
M-CRIL. -----	105
MODELOS -----	108
CAMEL -----	108
MODELO PEARLS -----	112
MODELO GIRAFE -----	114
Análisis Comparativo y Limitaciones de los modelos-----	116
5. PROPUESTA DE DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO MICROFINANCIERO SOCIO – ECONÓMICO -----	123
DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MODELO -----	123
DESCRIPCIÓN DE VARIABLES E INDICADORES A DESARROLLARSE. -----	124
VARIABLES SOCIALES.-----	124
Proporción del ingreso familiar provenientes de la microempresa. -	124
Tendencias de endeudamiento. -----	125
Distribución Geográfica de Microempresarios Urbanos y Rurales. ---	127
Expectativas Sociales.-----	127
Razones para iniciar una microempresa.-----	127
Perspectiva de un microempresario.-----	128
INDICADORES MICROFINANCIEROS-----	128
Indicadores de Absorción -----	128
Riesgo Total.-----	128
Riesgo Potencial.-----	129
Riesgo Cartera Deficiente. -----	130
Pérdida.-----	130
Provisiones Totales. -----	131
Provisiones Potenciales. -----	132
Provisiones de Cartera Deficiente. -----	133
Provisiones de Cartera Pérdida-----	133
Indicadores de Calidad de Cartera. -----	133
Cartera Total.-----	134
Cartera Vigente. -----	134
Cartera Vencida -----	135
Cartera Contaminada.-----	136
Indicadores de Remesas. -----	137
Remesas de los Estados Unidos. -----	138
Remesas de España. -----	138
Remesas de Otros Países. -----	138
Indicadores De Fondos IMF.-----	139
Fuentes de Capital. -----	140
Inversión. -----	141



## MODELO MICROFINANCIERO

Ahorro. ....	142
Ingresos .....	142
Indicadores de Eficiencia (Costos Administrativos – Operativos). ....	144
Sueldos. ....	145
Comisiones. ....	145
Costo operativo. ....	146
Clientes nuevos y représtamos. ....	147
Desembolsos. ....	148
Niveles de Endeudamiento .....	149
Información buró de créditos. ....	151
Endeudamiento informal. ....	151
DISEÑO DEL INSTRUCTIVO DE USO. ....	153
6. ANÁLISIS GERENCIAL DE RESULTADOS DEL MODELO DE GESTIÓN MICROFINANCIERO – SOCIAL PROPUESTO. ....	159
RESULTADOS DEL MODELO. ....	159
Sustentabilidad frente a Rentabilidad. ....	159
ROE. ....	160
Margen de Beneficio. ....	160
Nivel Financiero sustentable. ....	160
Costo Promedio de Créditos Nuevos. ....	161
Brecha de Rendimiento. ....	162
Calidad del portafolio. ....	162
Riesgo Total frente a Cartera Total. ....	163
Cobertura de Riego frente a Provisiones. ....	163
Cartera Total frente a Provisiones. ....	165
Cartera Vigente frente a Provisiones. ....	165
Cartera Vencida frente a Cartera Total. ....	165
Cartera Contaminada frente a Cartera Total. ....	166
Eficiencia frente a productividad. ....	166
Nivel de Ingresos frente a nivel Costo Operativo. ....	167
Valor de Créditos desembolsados frente a créditos vencidos. ....	167
Valor de desembolsos frente a Cartera total. ....	168
Portafolio de Inversiones / Desembolsos reales. ....	169
Portafolio de Inversiones / Cartera Total. ....	169
Créditos Nuevos frente a Costos Operativos. ....	169
Gastos Operativos Administrativos frente a Cartera Total. ....	170
Gastos Operativos Administrativos frente a Inversiones. ....	170
Rentabilidad Social. ....	171
Servicios Financieros sin costo. ....	171
Actividades Asociativas y emprendedoras. ....	172
Reducción de Indicadores de pobreza. ....	173
DETERMINACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES MÁS RELEVANTES. ....	174
VARIABLES DE ASPECTO SOCIAL. ....	174



## MODELO MICROFINANCIERO

---

INDICADORES FINANCIEROS. ....	174
EJERCICIO PRÁCTICO – ESCENARIOS. ....	176
ESCENARIO POSITIVO - CARTERA Y RIESGO CONTROLADO. ....	177
ESCENARIO NEGATIVO - CARTERA Y RIESGO CONTROLADO. ....	178
ESCENARIO DE RESULTADOS. ....	179
ESTRATEGIAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA Y A LAS MICROFINANZAS. .....	181
Diseño e implementación de estrategias competitivas. ....	181
Determinación de estrategias a través de la metodología de las cinco fuerzas de Michel Porter con base a los resultados obtenidos del modelo y medición del impacto social generado. ....	181
Propuesta de desarrollo de redes Conexión Digital para la comercialización de productos y servicios microempresariales. Sustento Social. ....	190
Profundización de mercado en la Costa, Amazonía y Región Insular. ....	191
7. CONCLUSIONES - RECOMENDACIONES. ....	193
CONCLUSIONES. ....	193
RECOMENDACIONES. ....	199

## Tablas

Tabla 1	Comparativo de Tipos de Cambio .....	21
Tabla 2	Composición de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad. 30	
Tabla 3	Tasa Libor – Asociación Bancos Británicos. ....	32
Tabla 4	Tasa Prime últimos meses. ....	32
Tabla 5	Total Negociado por títulos Valores .....	36
Tabla 6	PRINCIPALES MOTIVOS DE SALIDAS DE LOS ECUATORIANOS .....	39
Tabla 7	Negocios de los hogares a Nivel Nacional y por área según rama de actividad.....	39
Tabla 8	Comparativo por Segmentos de la Población de Tenencia de Vivienda .....	44
Tabla 9	Análisis de Aplicación de Normas de Basilea .....	65
Tabla 10	Análisis comparativo de Ventajas y Desventajas .....	72
Tabla 11	Programas de Microfinanzas en el mundo .....	74
Tabla 12	División del Sector Empresarial del Perú.....	78
Tabla 13	Intereses en la Cartera de microcrédito.....	89
Tabla 14	Comparativo de ROA y ROE de la Entidades de Microfinanzas Reguladas y no Reguladas.....	91
Tabla 15	Resumen Comparativo de Metodologías de Evaluación .....	117
Tabla 16	Cuadro Comparativo de las Metodología .....	118
Tabla 17	TABLA DE PROVISIONES .....	132
Tabla 18	Evaluación de Riesgo de Cliente .....	150
Tabla 19	Matriz de Parametrización por Cliente .....	150

## Gráficos

Gráfico 1 Evolución de la Inflación.....	15
Gráfico 2 Evolución Tasa de Interés Pasiva .....	17
Gráfico 3 Evolución Tasa de Interés Activa.....	18
Gráfico 4 Evolución Riesgo País.....	19
Gráfico 5 Evolución Producto Interno Bruto.....	20
Gráfico 6 Evolución Cartera Microfinanzas. Entidades Controladas.....	22
Gráfico 7 Evolución Cartera Microfinanzas entidades No Controladas. ....	23
Gráfico 8 Evolución de Depósitos a la Vista. ....	25
Gráfico 9 Comparativo Balanza Comercial. ....	28
Gráfico 10 Cuadros Comparativos de la Balanza Comercial. ....	29
Gráfico 11 Tasa de Subempleo Y Desempleo.....	33
Gráfico 12 Comparativo de Variables Sociales - Inflación.....	38
Gráfico 13 Niveles de Pobreza por Regiones.....	41
Gráfico 14 Niveles de Educación Regiones. ....	42
Gráfico 15 Indicadores de Salud por Regiones .....	43
Gráfico 16 Índices de Vivienda por Regiones .....	44
Gráfico 17 Distribución Geográfica del Ecuador .....	45
Gráfico 18 Distribución de Zonas de Producción.....	46
Gráfico 19 Evolución del Microcrédito en Bolivia. ....	80
Gráfico 20 Crecimiento de Cuentas del Sistema Financiero .....	86
Gráfico 21 Evolución de Cartera Instituciones Microfinancieras Controladas.....	87
Gráfico 22 Evolución Niveles de Morosidad.....	88
Gráfico 23 Comparativo de Cartera y Clientes. ....	89
Gráfico 24 Distribución de los Microempresarios por Regiones .....	95
Gráfico 25 Distribución de la Cartera de Microcrédito.....	96
Gráfico 26 Evolución de Cartera de Crédito.....	97
Gráfico 27 Flujograma de MICRO RATE. ....	104
Gráfico 28 Flujograma de M_CRIL .....	106
Gráfico 29 Flujograma de CAMEL.....	111
Gráfico 30 Flujograma de PEARLS.....	113
Gráfico 31 Flujograma Girafe .....	115

---

## 1. ANTECEDENTES DE LAS MICROFINANZAS.

### **INTRODUCCIÓN**

Un estado nacional es un conjunto de elementos tales como el área geográfica, una entidad políticamente independiente con su propio gobierno, administración, leyes, fuerzas armadas, y un grupo humano, que forman y desarrollan un país.

En tal sentido el presente capítulo se vuelve necesario para analizar el desenvolvimiento económico, político y social del país en cuyo marco se desenvuelven las microempresas y las instituciones Microfinancieras.

### **ENTORNO MACROECONÓMICO**

“La macroeconomía es el estudio global de la economía en términos del monto total de bienes y servicios producidos, el total de los ingresos, el nivel de empleo, de recursos productivos, y el comportamiento general de los precios”.<sup>1</sup>

El conocimiento sobre el comportamiento de la economía en el presente y en el futuro es uno de los elementos más importante en el proceso de la toma de decisiones de los agentes económicos y sociales. Al poder contar con una visión completa de lo que podría ser el desempeño de la economía, se puede realizar una planificación más adecuada en función de los resultados que se esperan obtener.

---

<sup>1</sup> Página [www.googledefiniciones.com](http://www.googledefiniciones.com)

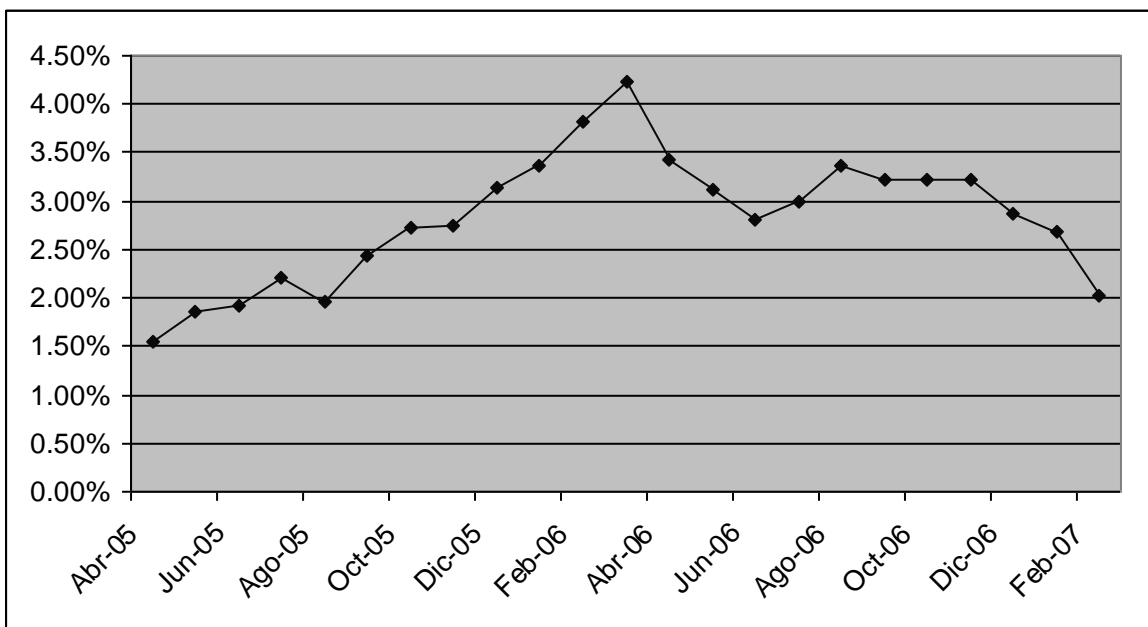
**Variables Económicas.**

**INFLACIÓN IPCU.**

El fenómeno de la inflación se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo.

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) correspondiente al mes de Octubre del 2006 fue de 106.29. Si se lo compara con el Índice del mes anterior (105.92) la inflación mensual es de 0.35%, frente al índice de Octubre del 2005 (102.98), la inflación anual asciende al 3.21%; en cambio, la inflación en lo que va del año es 2.73%.<sup>2</sup>

**Gráfico 1 Evolución de la Inflación**



Fuente y Elaboración: Datos Banco Central del Ecuador. Años 2005 – 2007, desarrollo personal.

<sup>2</sup> Datos Banco Central del Ecuador.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Por otro lado, la inflación del mes de Octubre se debe al incremento en los precios de los artículos relacionados únicamente a tres de las doce divisiones consideradas, la misma que representan 0.28 puntos así:

- ☎ ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHOLICAS (0.17);
- ☎ TRANSPORTE (0.07), Y;
- ☎ ALOJAMIENTO, AGUA, ELECTRICIDAD, GAS Y OTROS COMBUSTIBLES (0.04).

La inflación no debería ser un problema si se maneja una política controlada de aumento de los salarios y del gasto fiscal.

### **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.

#### **Tasa de Interés Pasiva.**

La tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros (entidades financieras) a los oferentes de recursos por el dinero captado.<sup>3</sup>

El cálculo de la Tasa Pasiva Referencial es igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo captados entre 84 y 91 días de los cinco mayores bancos privados.

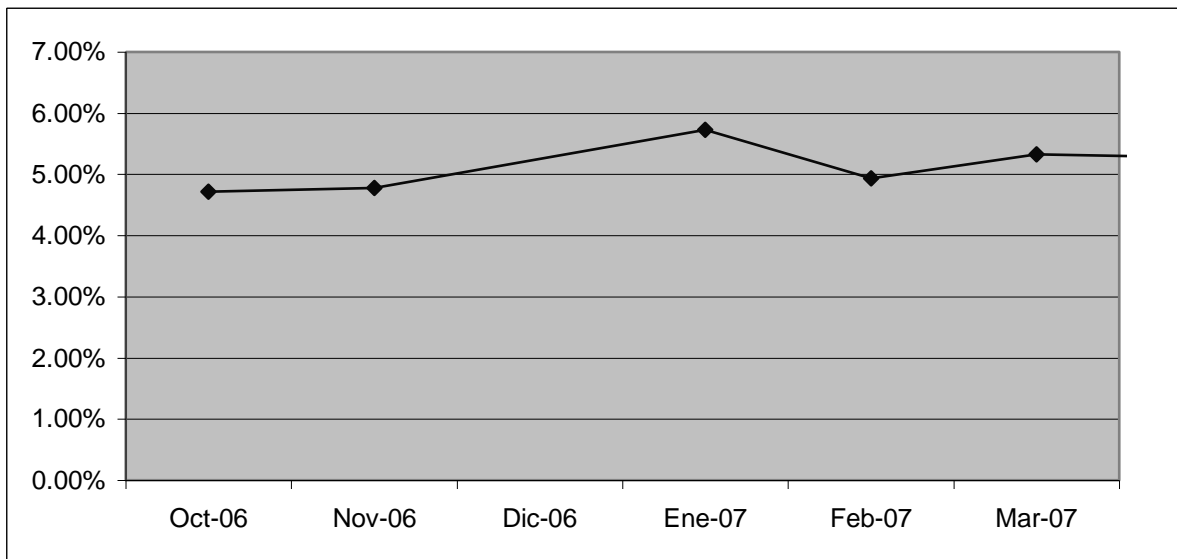
---

<sup>3</sup> Conceptos [www.googledefiniciones.com.ec](http://www.googledefiniciones.com.ec)





**Gráfico 2 Evolución Tasa de Interés Pasiva**



Fuente y Elaboración: Datos Banco Central del Ecuador. Años 2005 – 2007, desarrollo personal

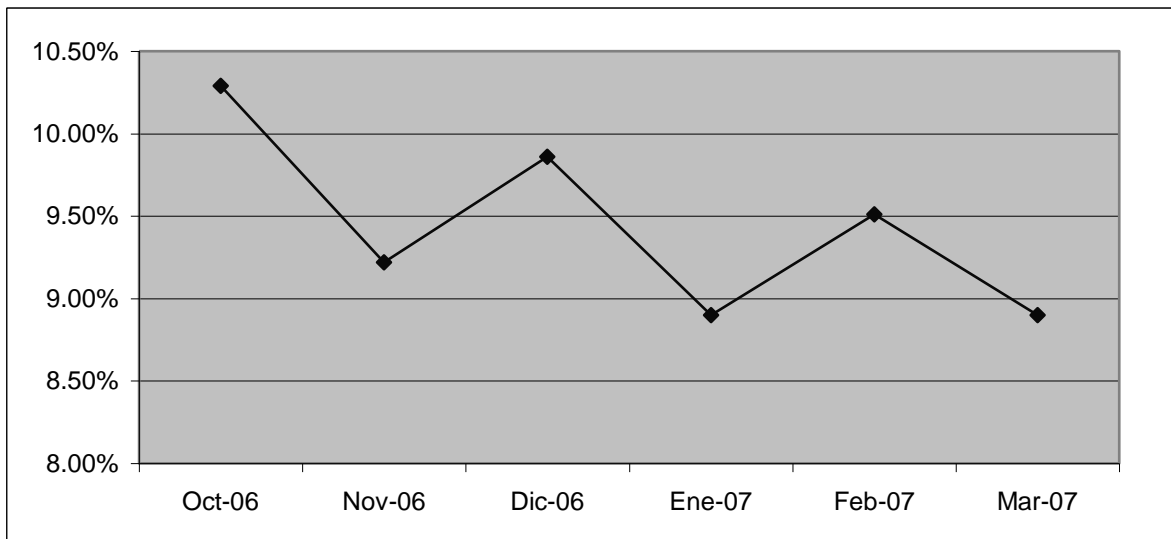
### Tasa de Interés Activa.

La tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. <sup>4</sup>

El cálculo de la Tasa Activa Referencial es igual al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por bancos privados, al sector corporativo (Créditos comerciales)

<sup>4</sup> Concepto página web [www.financiero.com](http://www.financiero.com)

**Gráfico 3 Evolución Tasa de Interés Activa**



**Fuente y Elaboración: Datos Banco Central del Ecuador. Años 2005 – 2007, desarrollo personal**

La tasa de interés activa 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, esta diferencia es conocida como spread.

El spread representa el costo de la intermediación bancaria, por lo cual es importante.

Analizando la situación de nuestro país podemos observar que la ausencia de la intervención gubernamental en las actividades bancarias, el panorama político nada beneficioso y la gran brecha entre las tasas de interés podría ser una señal de ineficiencia, lo cual, sin duda, tiene un efecto negativo sobre el ahorro real y la inversión. De hecho, un gran spread puede significar una pérdida de competitividad y una reducción de la disponibilidad del crédito.

De la misma forma, en un ambiente de liberalización financiera, los bancos y no el Estado, son las instituciones encargadas de la distribución descentralizada de las nuevas inversiones y, en este sentido, las tasas de

interés y la brecha entre las mismas constituyen un reflejo de cómo los bancos se desenvuelven en este nuevo rol.

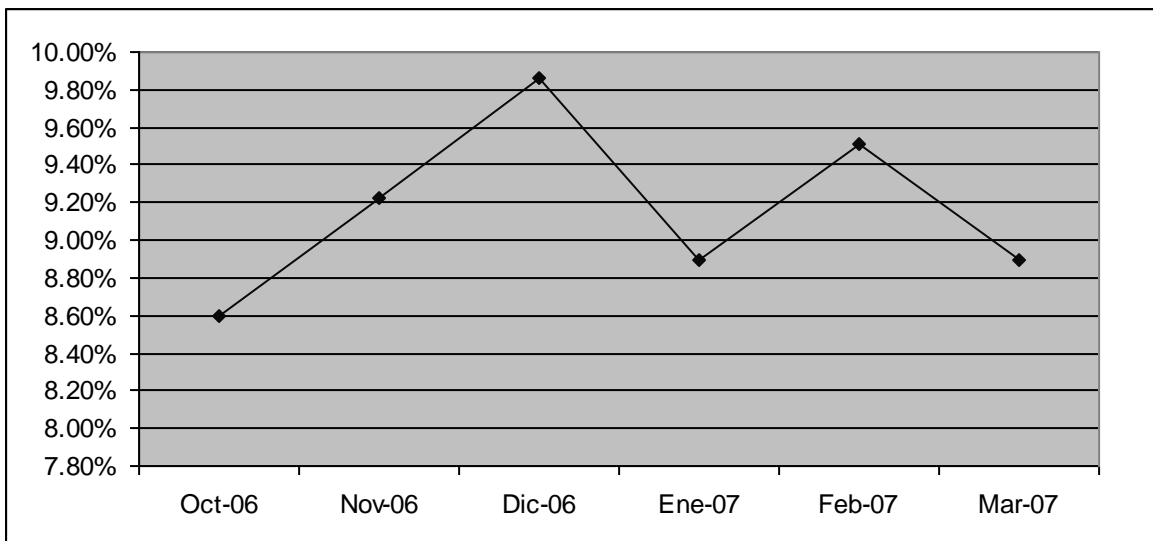
### RIESGO PAÍS.

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de JPMorgan Chase hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras.

El Riesgo país no es más que la calificación que nos da en el entorno internacional al Ecuador como un escenario de inversión y desarrollo.

Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.<sup>5</sup>

#### Gráfico 4 Evolución Riesgo País



**Fuente y Elaboración: Datos Banco Central del Ecuador. Años 2005 – 2007, desarrollo personal**

A nivel internacional el Ecuador está entre los puntos más altos de riesgo país, lo cual perjudica al ingreso de fuentes de financiamiento y genera menores plazos para el sector productivo y para el propio gobierno.

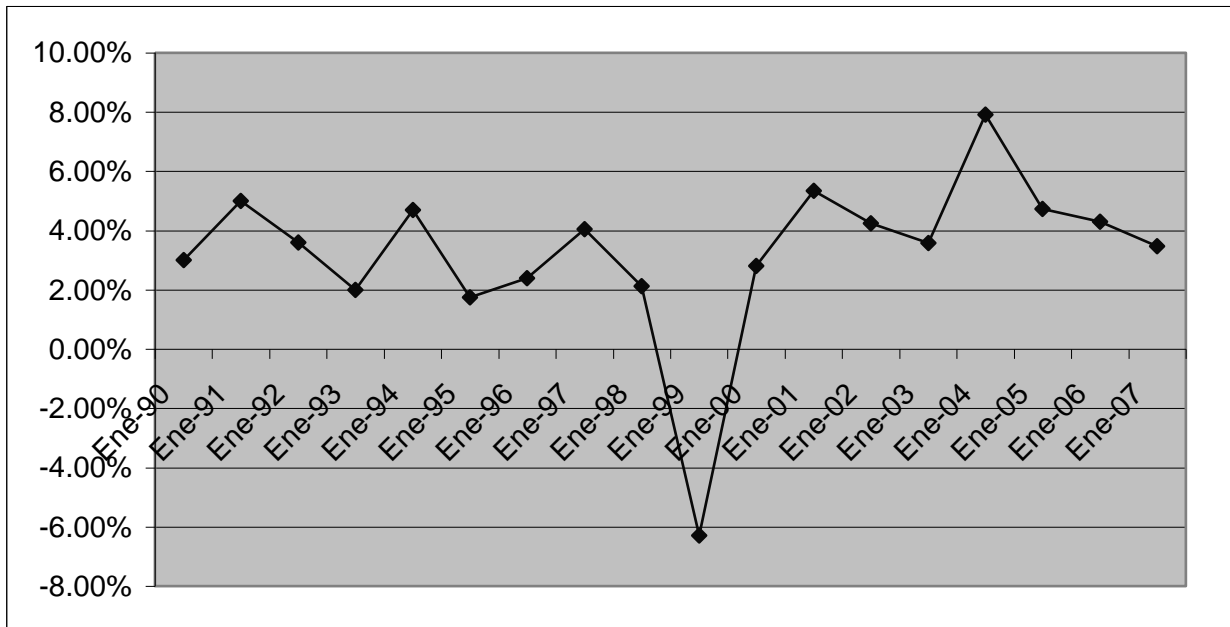
<sup>5</sup> Banco Central del Ecuador.

### PRODUCTO INTERNO BRUTO.

El producto interno bruto o producto interior bruto (PIB) es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un período de tiempo determinado, que generalmente es un trimestre o un año. Menos frecuentemente llamado también producto bruto interno (PBI).

Como se puede observar este indicador muestra una tendencia creciente esto se debe a varios factores entre ellos el crecimiento de las remesas y el incremento de las exportaciones en especial en el sector productivo, el precio del crudo influyó de forma positiva e el indicador, esto es positivo pues fortalecen la demanda interna, pero se vuelve un factor vulnerable en especial en este período de cambio de Gobierno.

**Gráfico 5 Evolución Producto Interno Bruto.**



Fuente y Elaboración: Datos Banco Central del Ecuador. Años 2005 – 2007, desarrollo personal

El Ecuador debe aprovechar su crecimiento para estructurar mejor su economía interna y atraer mayor inversión que vincule el ingreso de nueva tecnología, de esta forma la industria local se verá fortalecida y podrá aprovechar oportunidades en el ámbito nacional y regional.

### TIPOS DE CAMBIO.

El tipo de cambio se refiere al número de unidades de divisa de un país que hay que entregar para obtener una unidad de la divisa de otro país.<sup>6</sup>

**Tabla 1 Comparativo de Tipos de Cambio**

	Indicadores internacionales		
	Oct-06	Oct-05	Diferencia
Libor (%)	5.37	4.26	1.11
Prime (%)	8.25	6.75	1.50
EMBI	535	682	-147.0
Global 12	100.88	98.75	2.1
Global 30	97.63	89.00	8.6
Peso colombiano	2,356.82	2,288.85	67.97
Real brasileño	2.14	2.27	-0.13
Nuevo Sol peruano	3.25	3.38	-0.13
Bolívar Venezolano	2,144.54	2,144.54	0.00
Peso mexicano	10.88	10.83	0.05
Peso argentino	3.10	3.01	0.09
Euro	0.80	0.83	-0.03
Libra esterlina	0.54	0.56	-0.02
Yen japonés	119.73	115.53	4.20
Oro AM (USD) oz. Troy	594.9	473.7	121.3
Oro FM (USD) oz. Troy	590.0	470.8	119.3
Dow Jones	11,991.16	10,440.07	1,551.1
Nasdaq	2,342.56	2,120.30	222.3

<sup>6</sup> Fuente yahoo.com

## MODELO MICROFINANCIERO

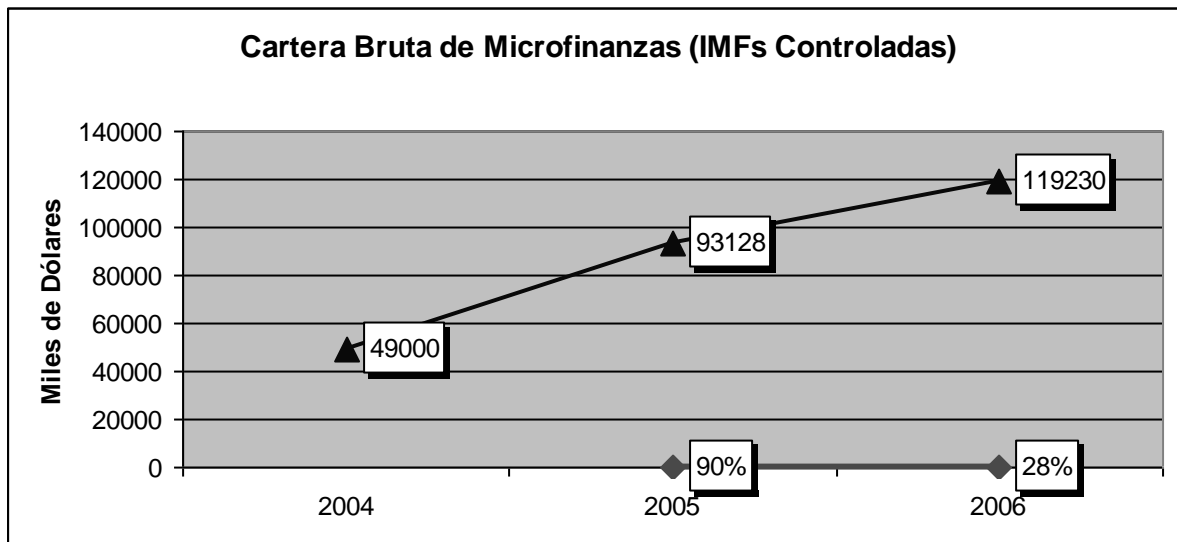
Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador, JP Morgan, Bloomberg, ESV, Econestad S.A. Desarrollo personal.

En el Ecuador el tipo de cambio es utilizado mayormente para realizar negociaciones bancarias a nivel de tesorería lo que permite generar liquidez en las Instituciones financieras, pero también nos permite generar actividad en el mercado bursátil.

### EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO.

Las entidades controladas mantienen una tendencia de crecimiento con una leve desaceleración en el último año. A diferencia del período 2004 - 2005 en el que se incremento la cartera en más de US\$ 275 millones, en el 2006 se incrementó algo más de US\$ 226 millones. A nivel de incremento porcentual pasó de 120% a 44%.

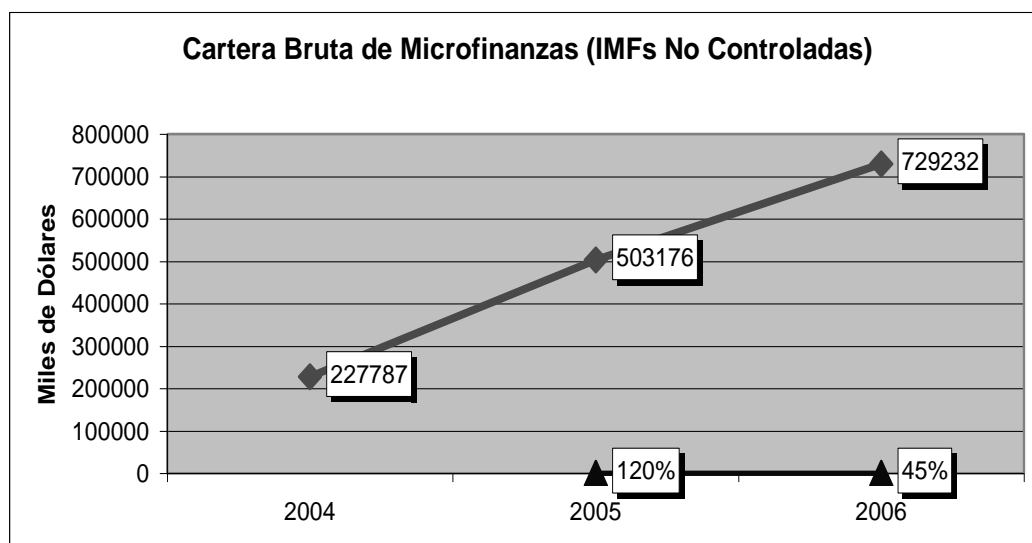
**Gráfico 6 Evolución Cartera Microfinanzas. Entidades Controladas.**



Fuente: Datos Superintendencia de Bancos y Seguros. Elaboración personal

En cuanto a las no controladas de igual forma disminuye su ritmo de colocación, debido a que en el período 2004 -2005, incrementaron cartera en alrededor de US\$ 44 millones, en el 2005 - 2006 fue de US\$ 26 millones. En términos porcentuales se produce un decrecimiento del 90% al 28% en el mismo período.

**Gráfico 7 Evolución Cartera Microfinanzas entidades No Controladas.**



**Fuente: Datos Superintendencia de Bancos y Seguros. Elaboración personal**

Los niveles de depósitos y crédito son dos indicadores de gran importancia a la hora de determinar la estabilidad y posibilidad de crecimiento de una economía, puesto que ayudan a determinar los niveles de ahorro e inversión de las economías domésticas y de las empresas. Las teorías macroeconómicas sostienen que si existe ahorro e inversión aumentará el consumo y la producción, disminuirá el desempleo y fomentará al aumento del crecimiento económico.

Con una tasa de crecimiento promedio anual de 57,59% la cartera para la microempresa es la que registra la tasa de crecimiento más alta comparada con el crecimiento de las demás carteras, sin embargo el crecimiento de la cartera microempresa viene reduciéndose de forma acelerada en los dos últimos años, pasando de registrar un crecimiento del 151% en enero de 2004 al 43,31% en Agosto de 2006. Este hecho se explica por el ingreso al mercado de las microfinanzas de nuevos competidores, en especial de la banca tradicional, que ante la alta demanda por este tipo de crédito ingresó a este segmento de mercado generando ese alto crecimiento observado.

### **GESTIÓN DE LIQUIDEZ.**

Los depósitos del público constituyen aquellos fondos, que al no ser utilizados para consumo o para inversión por los agentes económicos se convierten en un excedente que se constituye en una fuente de reserva, generalmente en las instituciones financieras, para garantizar un consumo o inversión futura.

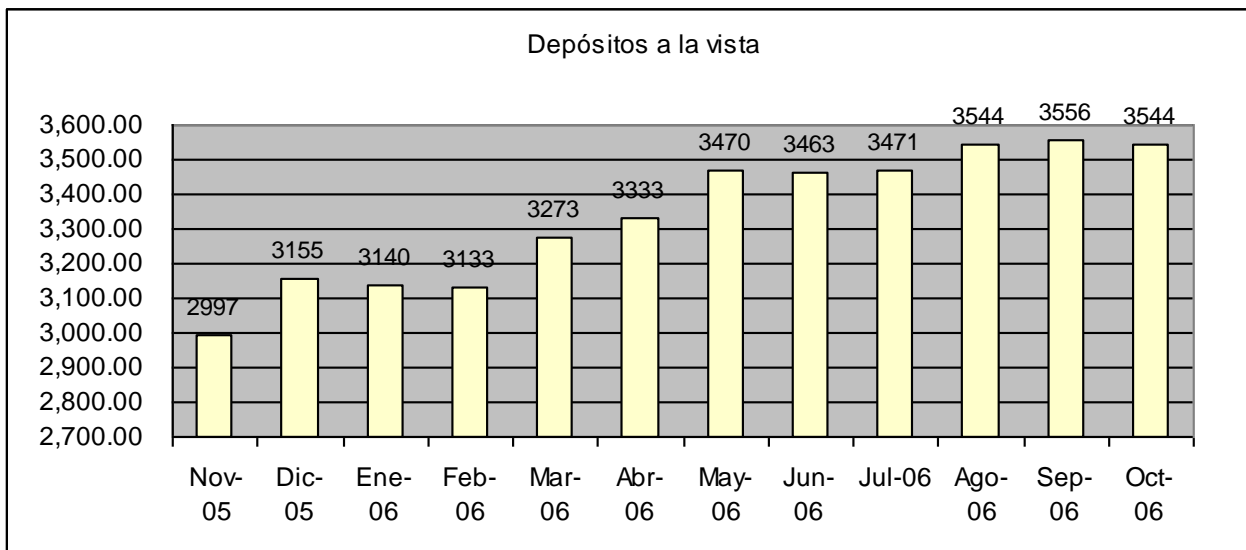
En septiembre de 2006, el sistema bancario, conformado por el Banco Central del Ecuador (BCE) y las Otras Sociedades de Depósito (OSD), incrementaron sus fuentes de liquidez en USD 530 millones, cifra inferior en USD 35 millones al monto registrado en el mes anterior, que fue de USD 565 millones. Sin embargo, la evolución de la gestión de la liquidez ha sido mayor entre enero y septiembre de este año, ya que presenta un aumento promedio de USD 165 millones con relación al valor registrado en el mismo período del año 2005.

La labor de las instituciones que componen el sistema financiero y su estabilidad, resultan de vital importancia dentro del marco de una economía de tipo de cambio fijo como la ecuatoriana, porque a través de la circulación del dinero y de la intermediación de fondos en actividades productivas, se contribuye a generar en el país las condiciones necesarias para mantener el esquema de dolarización y por tanto la estabilidad monetaria, cambiaria e inflacionaria que se ha experimentado en los últimos años.

Los depósitos a la vista constituyen una fuente importante de fondeo de las instituciones financieras, además demuestran el grado de confianza que va adquiriendo el mercado ecuatoriano en las Instituciones Financieras. De acuerdo al gráfico siguiente el crecimiento ha sido ligero el principal incremento se da en los meses de Abril y Septiembre.



**Gráfico 8 Evolución de Depósitos a la Vista.**



Fuente: Datos Dinediciones- Gestión -Cifras Octubre 2006, Elaboración Personal.

## INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Además de los depósitos, otra fuente importante de apalancamiento de la banca privada constituyen los recursos provenientes del exterior, que se miden vía la evolución del saldo de la exposición de la banca con el exterior.

Al 30 de septiembre del 2006, la exposición de la banca privada con el exterior registró un saldo de US\$ 1036.2 millones, equivalente a una tasa de crecimiento anual de 20.1%; y, con una participación del 8 % del total de pasivos y contingentes del sistema. En septiembre de 2006, la mayor parte de esta exposición, se registró en "líneas de crédito externas" con el 48%; y, en "cartas de crédito" con una participación similar del 47.7%, dejando el 4.3% restante para las "aceptaciones bancarias". Esta información indica que la dinámica de la exposición de la banca en el exterior está basada en el financiamiento a las operaciones del comercio exterior y en el apalancamiento externo; aunque si relacionamos esta fuente de recursos con el total de depósitos que llegó a los US\$ 7.216 millones se observa que la importancia de esta fuente externa en la provisión de liquidez es mínima; más aún si se la relaciona con los activos externos de la



## MODELO MICROFINANCIERO

---

banca que ascienden a US\$ 3.190. Es de esperar que esta posición se traduzca efectivamente en una garantía contingente para el sistema.

Al comparar la exposición de la banca con el exterior entre los períodos Dic.-Sep.2006 vs Dic- Sep.2005 se aprecia un aumento de 14.0%. Este resultado obedece al incremento relativo del financiamiento a través de cartas de crédito (20.8%) y de las líneas de crédito con el exterior (7.1 %), según se puede apreciar en el gráfico No 7. Se observa también un aumento de las aceptaciones con el exterior (26.7%), sin embargo, este rubro no es significativo como componente de la exposición externa de la banca.

En cuanto al plazo de las líneas de crédito externas, el 23 % del total tienen vigencia hasta un año; y, el 77% con un plazo mayor de un año. La tasa de interés promedio ponderada de las líneas de crédito externas es de 6.2%, fluctuando entre 5.6% y 8.9%. El 3.8% de las líneas de crédito del exterior proviene de las mismas subsidiarias offshore de la banca del Ecuador.

Cabe mencionar que existe una disponibilidad de líneas de crédito del exterior no utilizadas, así, en enero del presente año presentan un valor por US\$ 396,5 millones de dólares, en tanto que, en septiembre disminuyeron a \$343.8 millones de dólares. Los Bancos Pichincha y Bolivariano presentan una mayor contribución, 49 % y el 26%, respectivamente. Los bancos que mayor participación de líneas de crédito con el exterior tienen; y, por tanto, más contribuyen en la tasa de interés externa son: Guayaquil (56.3%), Solidario (12.4%), Procredit (10.6%), Pichincha (9.0%), Pacífico (5.5%) y Bolivariano (4.6%).

De acuerdo con los balances publicados por la banca en septiembre del presente año, los cinco bancos que más utilizaron este instrumento de crédito documentario fueron los siguientes: Produbanco (22.8%), Internacional (20.2%), Pichincha (19.6%), Bolivariano (14.5), Pacífico (11.0) y Guayaquil (6.9%).

### **BALANZA COMERCIAL: IMPORTACIONES Y EXPORTACION**

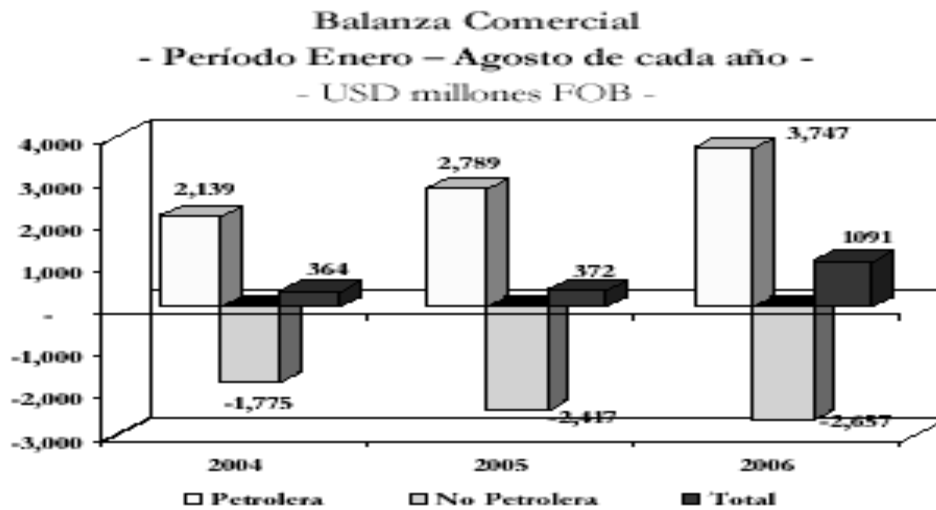
La balanza comercial es la diferencia que resulta entre las exportaciones y las importaciones de bienes que realiza un país con el exterior en un tiempo determinado, generalmente un año.

De acuerdo a la información publicada por el Banco Central durante el período enero – agosto de 2006, el Ecuador registró un superávit comercial de USD 1090.6 millones, lo que representa un incremento frente al resultado obtenido en igual período del año 2005, en el cual se alcanzó un saldo comercial cercano a la tercera parte de dicho valor, USD 372.0 millones. Este resultado es fruto de un crecimiento del valor de las exportaciones para los ocho primeros meses del año 2006 de 28.3%, superior al registrado por las importaciones (18.2%). En el caso de las exportaciones totales del período, éstas alcanzaron un nivel FOB de USD 8272.2 millones; mientras que las importaciones registraron un valor FOB de USD 7181.7 millones.

La balanza comercial petrolera a agosto del 2006, fue de USD 3747.2 millones, y presentó un crecimiento importante de 34.4% frente a similar período del año anterior como consecuencia principalmente del elevado precio del petróleo registrado en lo que va del año 2006 y de un mayor volumen de producción (3.2%) y exportación de crudo (5.4%) que el alcanzado durante el los primeros ocho meses del año 2005.

Por su parte, el saldo de la balanza comercial no petrolera ascendió a USD -2656.7 millones, aumentando su déficit en USD 240 millones (9.9%), frente al registrado en período similar del 2005, USD 2417.0 millones.

**Gráfico 9 Comparativo Balanza Comercial.**

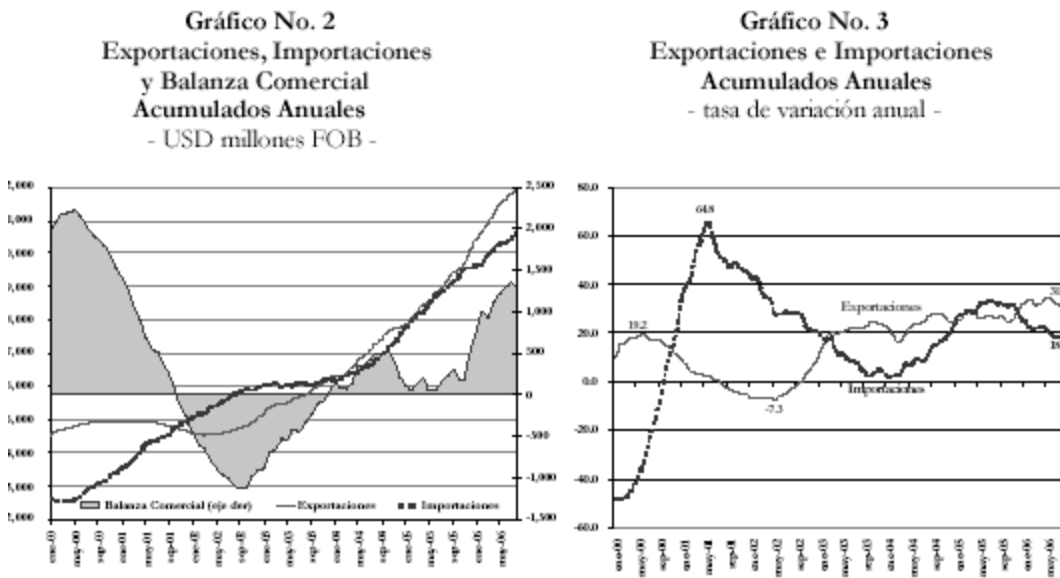


Fuente: Banco Central del Ecuador

El gráfico N° 2 nos muestra las tendencias de mediano y largo plazo del comercio exterior del país, en sus valores acumulados anuales, la tendencia en el mediano plazo de los valores totales del flujo comercial y el área azul, que representa el saldo de la balanza comercial anual acumulada, mes a mes, señala valores positivos crecientes a partir de enero del 2004, sin embargo, se alcanza un pico en julio de 2006 (USD 1.339 millones) y una ligera disminución para el último dato (USD 1.267 millones a agosto de 2006), lo que podría indicar la posibilidad de que se registre una trayectoria descendente en el dinamismo comercial del país.

Por otra parte el Gráfico 3 muestra las tasas de crecimiento mes a mes de los valores anuales acumulados y desestacionalizados de las exportaciones e importaciones. A partir de 2005 se observa tasas de crecimiento de las exportaciones superiores a las de las importaciones, dicha brecha aumenta, alcanzando un pico de 14% en junio de 2006, lo que permite explicar los saldos positivos de la balanza comercial obtenidos durante este año; sin embargo, al final de la serie se observa una ligera reducción de la diferencia entre las tasas de crecimiento (11.0%).

**Gráfico 10 Cuadros Comparativos de la Balanza Comercial.**



Fuente: Banco Central del Ecuador

**BALANZA PAGOS**

La balanza de pagos es un documento contable en el que se registran las transacciones realizadas por un país con el resto del mundo durante un período de tiempo determinado (por lo general de un año). La balanza de pagos suministra información detallada sobre todas las transacciones financieras. La diferencia entre ingresos y pagos se denomina saldo.

**RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL / RESERVA INTERNACIONAL DE LIBRE DISPONIBILIDAD**

La Reserva Monetaria Internacional es aquella que se utilizan para intervenir en el mercado de divisas con el fin de estabilizar el valor del mismo, vendiéndolas cuando existe un exceso de demanda de divisas y comprando cuando existe un exceso de oferta. En ese sentido es un indicador de las presiones sobre la balanza de pagos. Se utiliza también como un indicador de la capacidad de un país para financiar sus importaciones. A partir de la dolarización oficial de la economía ecuatoriana, el concepto relevante es el de reserva internacional de libre disponibilidad (RILD) que es el monto neto de recursos en moneda

## MODELO MICROFINANCIERO

extranjera que están disponibles de manera inmediata por el Banco Central. Esta conformado por la posición neta en divisas, oro monetario y no monetario, derechos especiales de giro, posiciones de reserva en el FMI y posición de la ALADI. La RILD está destinada a respaldar principalmente el cien por cien de las especies monetarias en circulación emitidas por el BCE y los depósitos del sistema financiero público y privado en el BCE.

Se considera un buen sistema monetario internacional a aquél que debe proporcionar una oferta adecuada y creciente de reservas (tenencias oficiales de oro, de monedas externas convertibles, de los derechos especiales de giro y de las posiciones netas en el FMI). La disponibilidad de financiación permite a las autoridades monetarias de un país adoptar una política que asegure la combinación más eficiente de financiación y ajuste.

Las economías emergentes han sido presa fácil de la especulación de los operadores financieros internacionales.

La especulación consiste en asumir en forma deliberada el riesgo cambiario con la expectativa de una utilidad. El especulador tiene expectativas definidas acerca de las tasas futuras de cambio y está interesado en lograr una ganancia comprando moneda extranjera cuando está barata y vendiéndola cuando está cara.

**Tabla 2 Composición de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Posición Neta en Divisas	944,1	820,9	694,7	788,6	984,4	1667,9
Oro	232,7	233,8	293,3	348	368,0	433,4
DEGS	0,4	2,6	2,0	1,0	55,9	21,8
Posición de Reserva en FMI	22,3	21,5	23,2	25,3	26,5	24,5
Posición con ALADI	-19,8	-5,0	-5,2	-2,5	2,5	-3,2
<b>Reserva Internacional de Libre Disponibilidad</b>	<b>1.179,70</b>	<b>1.073,80</b>	<b>1008,0</b>	<b>1.160,40</b>	<b>1.437,30</b>	<b>1.983,20</b>

Fuente y Elaboración : Banco Central del Ecuador - EMBI. RILD

En septiembre de 2006 la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad aumento en USD 193 millones, al pasar su saldo de USD 2.660 millones en agosto a USD 2.853 millones en septiembre. Los principales rubros de ingresos fueron recaudación de impuestos por USD 442 millones (por IVA USD 217 millones, a la renta USD 114 millones, arancelarios USD 55 millones, entre otros) las exportaciones de petróleo y derivados por USD 292 millones, acumulación de depósitos del IESS por USD 210 millones, emisión



## MODELO MICROFINANCIERO

---

de deuda interna por USD 104 millones (colocación de CETES ), aumento de depósitos de las empresas públicas no financieras por USD 52 millones. Y desembolsos US\$ 17 millones. Estos flujos positivos se contrarrestaron principalmente por los siguientes egresos: servicio de la deuda externa e interna (amortizaciones e intereses) por USD 417 millones (pago de CETES por USD 341 millones, amortización deuda externa USD 46 millones, intereses USD 29 millones), pago de gasto corriente USD 313 millones, pagos por importaciones USD 129 millones, otros servicios y transferencias por USD 40 millones y retiro de depósitos de gobiernos locales US\$ 20 millones.

Por otra parte podemos observar que en nuestro país a pesar de que se ha dejado de lado el concepto de salvamento aún existen problemas de liquidez, pues la demanda del mercado es alta, pero el Ecuador no posee las herramientas correctas de negociación ni un nivel de Riesgo País que le respalde al momento de transaccionar en el mercado internacional.

### **TASAS INTERNACIONALES:**

Las tasas Internacionales no son más que los indicadores bajo los cuales se maneja el mercado internacional: mencionaré las más importantes.

### **TASA LIBOR.**

Siglas del inglés "London Interbank Offered Rate". Es el tipo de interés promedio diario en el mercado interbancario de Londres.

La tasa LIBOR (London Interbank Offered Rate) es una tasa interbancaria y de préstamos que utilizan las actividades bancarias off-shore o externas. En general, los bancos off-shore aplican la tasa LIBOR para realizar préstamos a grandes organizaciones, tales como empresas multinacionales, gobiernos y organizaciones internacionales.



## MODELO MICROFINANCIERO

**Tabla 3 Tasa Libor – Asociación Bancos Británicos.**

TASAS LIBOR					
PERIOD	BARCLAYS	BTM.	CHASE	UBS AG	BBA (1)
1 WEEK	5.31	5.31	5.30	5.31	5.31
1M	5.32	5.32	5.32	5.32	5.32
2M	5.36	5.36	5.36	5.36	5.36
3M	5.38	5.38	5.38	5.38	5.38
<b>6M</b>	5.39	5.39	5.39	5.40	5.39
<b>9M</b>	5.37	5.36	5.36	5.40	5.36
1Y	5.33	5.33	5.32	5.38	5.33
	09/11/06	VALOR	13/11/06		
(1) BRITISH BANKERS ASSOCIATION					

FUENTE: Página LIBOR de Reuters. [www.libor.uk](http://www.libor.uk)

## TASA PRIME.

Tasa a la que los principales bancos conceden créditos a sus mejores clientes en Estados Unidos de América. Una referencia del nivel de las tasas activas de ese país.

**Tabla 4 Tasa Prime últimos meses.**

PRIME			
Año	Mes		
2006	Junio		8.25%
	Julio		8.25%
	Agosto		8.25%
	Septiembre		8.25%
	Octubre		8.25%

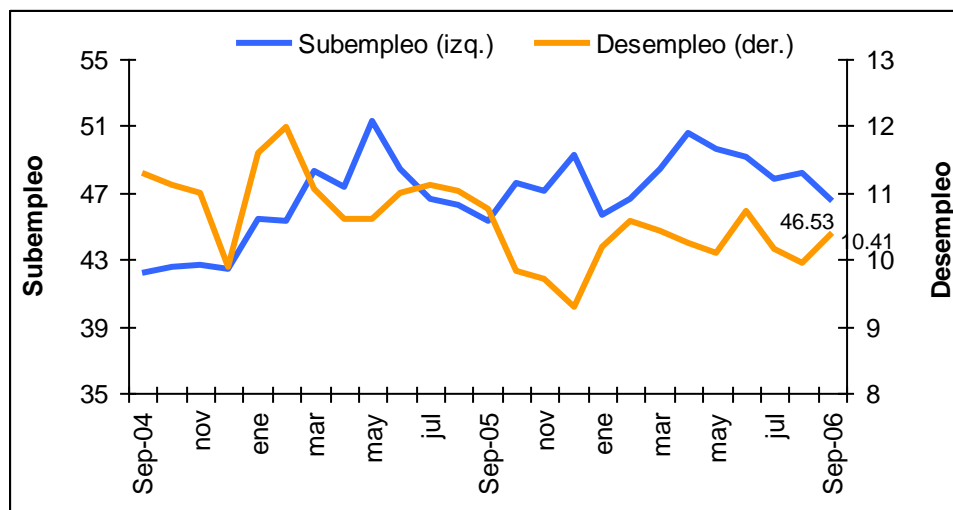
Fuente: [www.primeindicators.com](http://www.primeindicators.com)



**OCUPACIÓN ADECUADA**

**Población económicamente activa, PEA:** población que se encuentra efectivamente dentro del mercado de trabajo. Es la población con capacidad física y legal de ejecutar funciones o vender su fuerza de trabajo. Teóricamente se considera a la población que tiene entre 12 y 60 años. No se incluyen a las amas de casa, estudiantes, jubilados, rentistas, incapacitados, ni recluidos \*(Economía ecuatoriana en cifras, ILDIS).

**Gráfico 11** Tasa de Subempleo Y Desempleo.



**Fuente:** FLACSO, Banco Central del Ecuador, ESV

En el Ecuador, para obtener esta información, se realizan investigaciones mensuales en las principales ciudades, las cuales son actualmente ejecutadas por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), a través de encuestas a muestras de la población en cada ciudad. De acuerdo con la estimación de la Población Económicamente Activa de cada ciudad, basada en los datos de los censos periódicos realizados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) y sus proyecciones, los estadísticos calculan el porcentaje de población que se encuentra en el desempleo, tanto en cada ciudad como en el total del país. Dentro de este indicador, los técnicos miden otra variable relacionada, a la que llamamos subempleo, o la proporción de personas de la Población Económicamente Activa (PEA) cuyas condiciones de trabajo son precarias.

Esto es, se calcula la proporción de personas que perciben una remuneración menor a la mínima legal establecida para su tipo de trabajo, aquellas cuyo trabajo requiere de calificaciones o habilidades muy por debajo de las que el individuo posee e incluso aquellas cuyo trabajo genera un bajo nivel de productividad.

Cuando el índice de subempleo incrementa su valor, se debe por lo general a que existen menos oportunidades de trabajo que utilicen adecuadamente las capacidades de las personas empleadas o a que ellas entran a formar parte de la economía informal. La situación más difícil para el empleo, en el Ecuador, se produjo en febrero de 2000, cuando la tasa de desocupación alcanzó 17% (de cada 100 personas, 17 no tenían trabajo). Desde entonces esta ha disminuido relativamente, alcanzando su punto mínimo en diciembre de 2002, con una cifra de 7,7%. En Septiembre del 2006 la cifra se ubicó 6,8%, de acuerdo a datos del INEC.



### REMUNERACIONES

En el gobierno de León Febres Cordero, la canasta costaba USD 203 dólares, y el ingreso promedio era de USD 186, es decir, había un déficit de 17 dólares. Esa brecha fue aumentando y llegó a su punto máximo justo después del derrocamiento de Abdalá Bucaram, en el interinazgo de Fabián Alarcón, cuando a la familia ecuatoriana promedio le faltaban USD 156,54 para alcanzar a la canasta de 406 dólares. Hoy, la canasta es de USD 435,77 y el sueldo promedio es de USD 280.

Salario Mínimo Vital Promedio	186,00
Salario unificado Nominal	320,00
Índice del Salario Real	175,56

Varios analistas coinciden en que la solución a la inflación viene por la generación productiva, más que por el control de precios, y por la mejor repartición del gasto.

El Estado, que destina la mayor parte del pastel del presupuesto a pagar salarios, debe ser más eficiente en su gasto, descentralizando recursos y asignando a organismos seccionales y municipios mayor autonomía. Un ejemplo de gasto eficiente, es el Municipio de Guayaquil, que invierte el 90% de su presupuesto y gasta el 10%.

## MOVIMIENTO BURSÁTIL

**Tabla 5 Total Negociado por títulos Valores**

TITULO	CODIGO	VALOR EFECTIVO
<b>SECTOR PUBLICO</b>		
BONOS DEL ESTADO	BE	2,622.59
BONOS DEL ESTADO CP	BE CP	39.23
BONOS DEL ESTADO – REPORTO	BE - R	12,220.67
BONOS GLOBAL 2012		7.93
BONOS GLOBAL 2030		530.12
NOTAS DE CREDITO	NC	1,477.80
CERTIFICADOS DE TESORERIA	CT	83,714.57
CERTIFICADOS DE TESORERIA – REPORTO	CT - R	4,502.14
<b>SECTOR PRIVADO</b>		
<b>RENTA FIJA</b>		
ACCIONES-REPORTO	RAC	145.81
CEDULAS HIPOTECARIAS	CH2	329.90
CERTIFICADO DE DEPOSITO	CD	18,996.85
CERTIFICADO DE DEPOSITO L/P	CDL	11,982.00
CERTIFICADO PASIVO GARANTIZADO-REVNI	CPG	120.05
CERTIFICADOS DE INVERSION	CI	1,043.59
CERTIFICADOS DE INVERSION LP	CI LP	2,225.00
<b>RENTA VARIABLE</b>		
ACCIONES	ACC	5,847.98
<b>Total general</b>		<b>179,205.34</b>

Fuente y Elaboración: Departamento Técnico del Banco Central del Ecuador – Agosto 2006.

Respecto al mercado de valores en este mes se negoció un total de 179 millones de dólares en la Bolsa de Valores de Quito, significando un incremento del 72%.

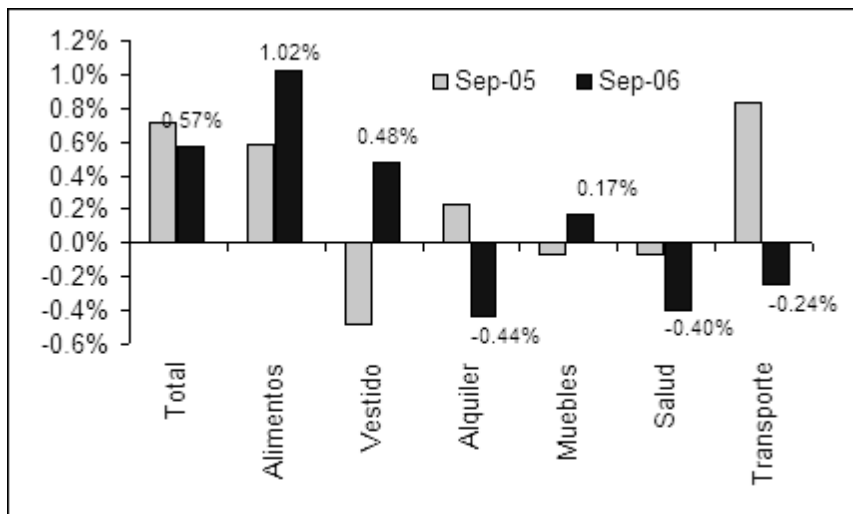
Refiriéndonos a los títulos más negociados, en lo que va del año 2006 las cifras nos indican que los Certificados de Tesorería ocupan el primer lugar en cuanto a volumen de negociación con un 30% de participación seguido por los Depósitos a Plazo que tienen un 23% de participación y Obligaciones con un 13%.

Sin embargo, ha existido una caída bursátil esto se debe al mayor rendimiento ofrecido por papeles considerados libres de riesgo como son los bonos del tesoro de los Estados Unidos, lo que estimula a los inversores a adquirirlos y alejarse de mercados de mayor riesgo, eso conlleva un abaratamiento de papeles de deuda y demás activos de mercados emergentes con la respectiva caída de indicadores.

A pesar de la expectativa de un crecimiento menor se debe reconocer que se han dado pasos muy importantes hacia la estabilización. La inflación a escala mundial y en especial en las economías en desarrollo es mucho menor a décadas pasadas, los niveles de endeudamiento son manejables; en el área fiscal se han dado pasos importantes hacia la estabilización y, aunque falta mucho por hacer, la liberalización comercial avanza.

**Variables Socio – Culturales.**

**Gráfico 12 Comparativo de Variables Sociales - Inflación**



Fuente y Elaboración Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

El gráfico anterior muestra la influencia de la inflación en los sectores sociales, aunque no menciona el sector de la educación pues es un particular de análisis, en el Ecuador el analfabetismo es elevado. Se puede analizar que ha existido un descenso en los valores de alquiler en general se debe a los múltiples programas del Estado de Vivienda, por su parte los valores de atención a la Salud han disminuido, los de alimentación han sufrido un incremento esto se debe en particular a problemas naturales que el Ecuador y la región Sierra Central han enfrentado.

**Migración**

El fenómeno de la globalización presente en la agenda política, económica y social de los distintos sectores de la sociedad, ha afectado hasta los aspectos más cotidianos de nuestra existencia.

Unos de los varios aspectos de la globalización, del cual se habla poco, corresponde al flujo de personas. La migración plantea importantes desafíos a la comunidad internacional, tanto en lo que se refiere a su integración en los países receptores como en el impacto económico y social de los flujos de remesas en los países de origen.

**Tabla 6** PRINCIPALES MOTIVOS DE SALIDAS DE LOS ECUATORIANOS

MOTIVO DE VIAJE	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Turismo	385,959	63.0
Negocios	2,485	0.4
Eventos	2,455	0.4
Estudios	3,131	0.5
Otros Motivos	219,018	35.7
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>613,106</b>	

Fuente Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

### Condiciones de Vida

En lo referente al gasto, la crisis ha hecho que el ciudadano ecuatoriano los priorice, así tenemos que el rubro alimentos es la mitad del gasto, seguido en importancia por la vivienda, el transporte, la salud, la educación, los muebles y enseres y el vestido.

Similar comportamiento experimenta el área urbana y rural, con una salvedad de esta última de tener mayores porcentajes a los alimentos y baja en volumen de los demás rubros de gasto.

**Tabla 7** Negocios de los hogares a Nivel Nacional y por área según rama de actividad

RAMA DE ACTIVIDAD	NACIONAL	URBANO	RURAL
Manufactura	22,9%	21,6%	26,6%
Comercio	43,6%	44,9%	40,0%
Servicios	29,3%	31,7%	22,8%
Otros	4,1%	1,7%	10,7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Noviembre 2006.

En términos generales, los negocios familiares se originan como una alternativa a la insuficiente demanda en el sector moderno de la economía.

El recuadro indica que la mayor parte de los negocios familiares se dedican a las actividades relacionados con el comercio y los servicios, con el afán de procurar reactivar los ingresos del hogar en tiempos cortos y tener respuesta a los efectos que ocasiona la crisis.

### Remesas

El país se beneficia de las remesas de varias maneras. “Representan una inyección a la economía”, la liquidez es uno de los efectos positivos de este fenómeno. Esa inyección, que para este año se proyecta en unos USD 1.800 millones se traduce en un aumento de la demanda, “porque la capacidad de consumo de los receptores de las remesas aumenta”, El consumo mejora las recaudaciones tributarias (principalmente del Impuesto al Valor Agregado) y los envíos generan mayor actividad en el sistema financiero, pues los bancos reciben los depósitos y cobran una tasa.

En 2000 las remesas llegaron a USD 1.317, y en el 2001 crecieron a USD 1.415 millones. Desde entonces, este rubro es la mayor fuente de ingresos del Ecuador luego de las exportaciones petroleras, superando incluso los ingresos percibidos por exportaciones de banano, pesca o cacao. Así, Ecuador se convirtió en un gran exportador de mano de obra barata. Pero lo más destacable de las remesas es que es dinero que se invierte directamente donde más se necesita, sin pasar por las manos del Estado. El dinero que llega es mayor que la suma anual de toda la asistencia económica extranjera, incluidos los créditos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Algunas cifras nos ayudarán a entender la importancia del fenómeno: Latinoamérica es el mayor receptor de remesas del mundo, en el año 2004 recibió más de 45.000 millones de dólares y se estima que esa cifra alcanzó los 55.000 millones en el 2005. Esto corresponde a más de 220 millones de transacciones individuales.

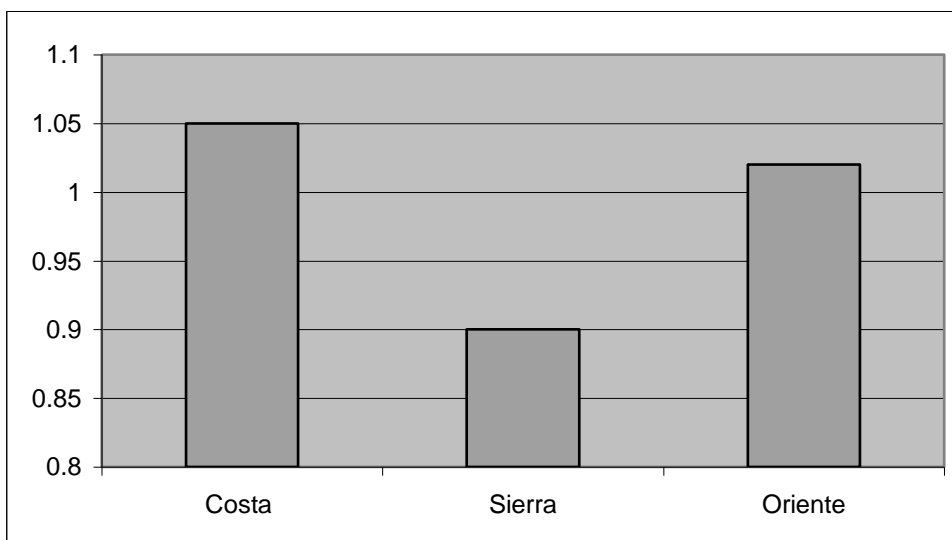
Esta cantidad supera el monto total de la Inversión Extranjera Directa hacia la región. Ecuador recibió en el 2004 más de 1.740 millones de dólares. En seis países de la región las remesas superan el 10% del PIB, y en varios países, exceden a los ingresos procedentes de exportaciones y turismo.

Ante todo este fenómeno debemos concientizar la sociedad y los agentes implicados (emigrantes, sistema financiero, gobiernos, sociedad civil) acerca del potencial de las remesas como motor de desarrollo económico local; el favorecimiento de mayor transparencia, eficacia y competencia en el mercado de remesas; la reducción en el costo de envío de las mismas por parte de los distintos operadores y la mejora de los entornos regulatorios relacionados con las remesas.



## Niveles de Pobreza

**Gráfico 13 Niveles de Pobreza por Regiones**



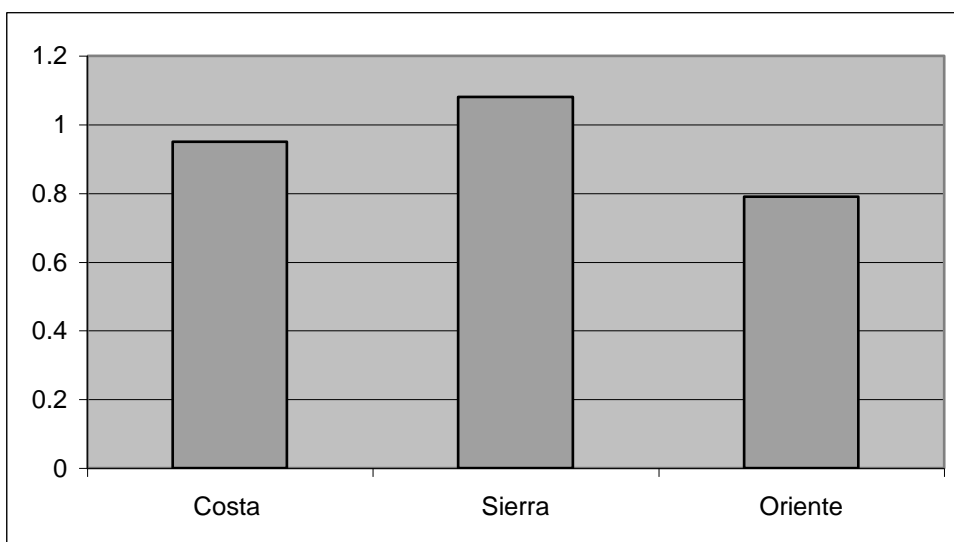
**Fuente y Elaboración:** Datos Infoplan – desarrollo personal.

El recuadro anterior nos muestra que los mayores niveles de pobreza se ubican en la Región Costa, caso particular en la provincia del Guayas donde los indicadores de indigencia muestran un 3% de la población total, la mayoría de esta se encuentra ubicado en sectores como el Guasmo y Bastión Popular.

De acuerdo a datos presentados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos se determinó que el número de personas pobres en el Ecuador, entre noviembre del 2005 y abril del 2006, ascendió a 51%. A esto se suma el 16 % que, según al estudio, vive en condiciones de extrema pobreza o indigencia. Pero ¿qué implica vivir en la pobreza o en la pobreza extrema? la línea de pobreza la definen quienes perciben 81,2 dólares mensuales. Eso significa que las personas pobres viven con menos de 2,7 dólares diarios. De igual manera, la línea de pobreza extrema se ubicó en 39,3 dólares mensuales. De ahí que quienes consumen menos de 1,3 dólares diarios son considerados indigentes. En las zonas urbanas, el índice de la pobreza se registró en el 38 % de la población, mientras que en las áreas rurales llegó al 76%. Asimismo, el nivel de indigencia en las zonas rurales (33 %) superó al porcentaje registrado en las áreas urbanas (7 %).

**Indicadores de Educación**

**Gráfico 14 Niveles de Educación Regiones.**



**Fuente FLACSO – Elaboración personal.**

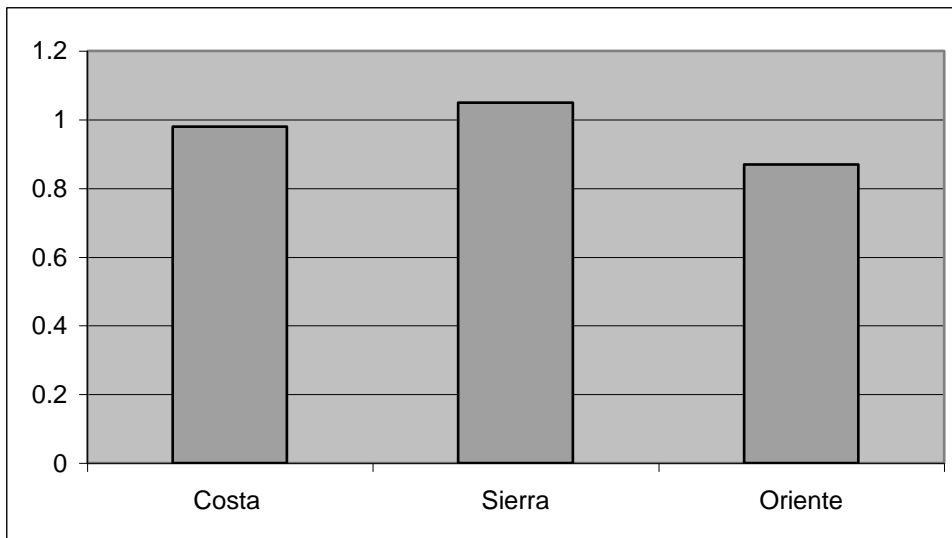
La región con mayor acceso a la educación es la Sierra, a pesar de que la educación depende de muchos factores para poder ser analizada de forma global sabemos que el índice de analfabetismo es más elevado en el Oriente debido a la deserción escolar y a la pobreza en la que recae esa región.

Debemos entender que la educación es un tema prioritario de las políticas públicas del Ecuador en los próximos años, bajo el supuesto de que sin una educación de calidad, en la cual inviertan el Estado y la sociedad, el país difícilmente podrá construir oportunidades de crecimiento personal y desarrollo social para todos los ecuatorianos.

Se debe universalizar la educación básica, incrementar progresivamente el presupuesto para la educación (hasta alcanzar el 6% del PIB), mejorar la gestión del sector educativo despolitizándolo, y propiciar una reforma estructural del sistema institucional que lo organiza..

## Indicadores de Salud

**Gráfico 15 Indicadores de Salud por Regiones**



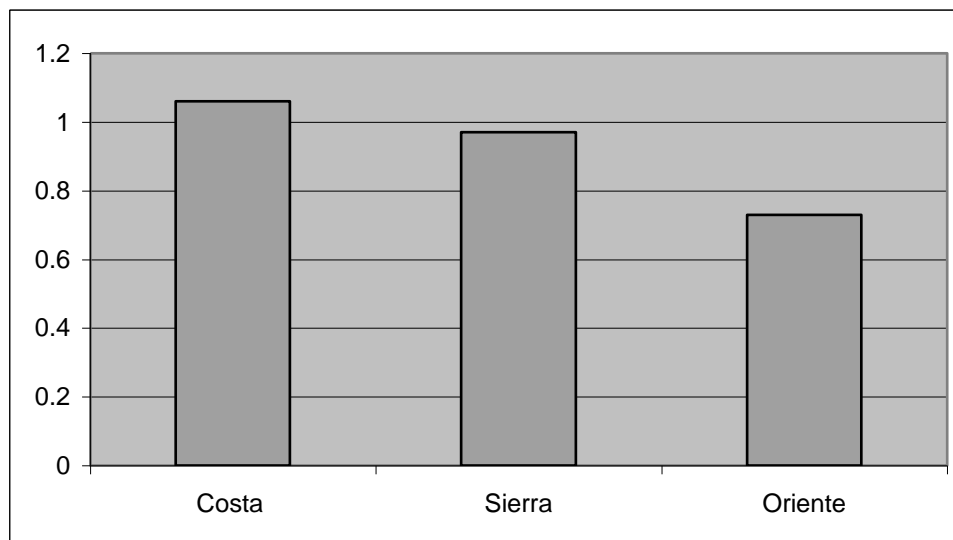
**Fuente y Elaboración: FLACSO – desarrollo personal**

En un país como el Ecuador, en el que la inversión estatal en las áreas sociales tales como la salud llega prácticamente a cuentagotas, está se vuelve más vulnerable a contagios y pérdidas humanas las cuales podrían ser contrarrestadas con una adecuada asignación de los recursos por parte del estado.

El Gráfico nos indica que la Región Sierra es la que posee un mayor porcentaje de acceso a la salud pero debemos entender que la salud no la podemos tratar como un indicador global si no se debe focalizar los programas de alimentación y nutrición teniendo en cuenta que el consumo per cápita de alimentos y, por ende, la desnutrición, varían de manera significativa de región a región.

**VARIABLES DE INFRAESTRUCTURA Y VIVIENDA**

**Gráfico 16 Índices de Vivienda por Regiones**



Fuente y Elaboración: FLACSO – desarrollo personal

**Tabla 8 Comparativo por Segmentos de la Población de Tenencia de Vivienda**

URBANO			RURAL		
TENENCIA DE LA VIVIENDA	POBLACIÓN TOTAL	POBLACIÓN HABLANTE DE LENGUA INDÍGENA	TENENCIA DE LA VIVIENDA	POBLACIÓN TOTAL	POBLACIÓN HABLANTE DE LENGUA INDÍGENA
En arriendo	27,7%	37,0%	En arriendo	6,0%	1,7%
Propia	55,1%	39,1%	Propia	72,4%	85,6%
Cedida o recibida	16,0%	21,0%	Cedida o recibida	18,9%	12,3%
Otro	1,3%	2,9%	Otro	2,7%	0,4%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Cabe indicar que el no poseer vivienda, es un problema de los hogares asentados en las ciudades más pobladas e importantes del área urbana del país, de ahí el alto porcentaje de la alternativa "En arriendo". En el área rural existe pocas viviendas "En arriendo" y predominio de la "Vivienda propia".

## Variables Geográficas.

### Distribución Política del Ecuador.

**Gráfico 17 Distribución Geográfica del Ecuador**



Fuente: Instituto Geográfico Militar. PDF – [www.igm.gov.ec](http://www.igm.gov.ec)

Los pobres de las áreas rurales tienden a trabajar en el sector agrícola, en tierras de poca productividad, y tienen un acceso limitado o nulo a la tierra en propiedad.

Dado que la mayoría del ingreso de estas familias pobres proviene de su producción agrícola, tiene sentido pensar que un aumento en el valor de lo que producen (esto es, un aumento en la productividad agrícola), o, en el caso de aquellos que no tienen tierras propias, un aumento en el acceso a la tierra debiera tener un efecto positivo sobre el bienestar de estos hogares.

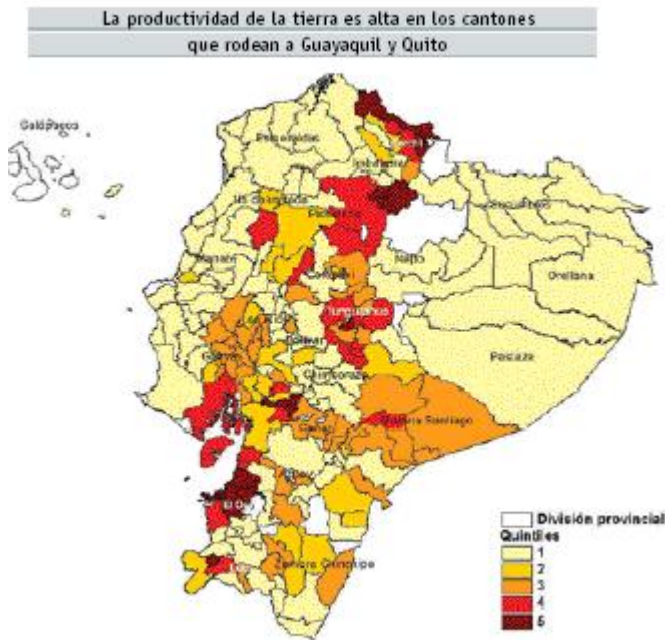
De hecho, un crecimiento del 1 % en la producción agrícola se traduce en un aumento de entre el 0.16 y el 0.30 % en el consumo per cápita entre los hogares cuyo jefe de familia es un agricultor independiente

Por otra parte existe una tremenda variación dentro del Ecuador en cuanto a los niveles de productividad agrícola.

Los niveles más altos de productividad agrícola se encuentran en las áreas que rodean a Quito y en el sur de la región de la Costa y los más bajos se encuentran en la región de Oriente, aunque existen grandes diferencias en la productividad de cantón a cantón dentro de cada región, y de finca a finca dentro de cada cantón.

## Asentamientos poblacionales.

### Gráfico 18 Distribución de Zonas de Producción



Fuente: Cálculos de los autores con base en datos del Tercer Censo Agropecuario de 2001.

Fuente: IGM – Datos INEC.

Las actividades agropecuarias y forestales son la principal fuente de ingresos de la población rural, pero varios factores están afectando estas actividades productivas: se tienen bajos niveles de productividad por la falta de tecnificación de la producción; el uso del suelo no corresponde a las aptitudes agrícolas y forestales; no hay recursos financieros para créditos con tasas adecuadas; (las cantidades de producción no cubren los requerimientos de mercados externos, por lo que un alto porcentaje de esta producción se consume en los mercados internos; insuficiencia de infraestructura de transporte para sacar los productos desde las áreas de cultivos o explotación; falta de infraestructura básica.



### **Variables Tecnológicas.**

#### **INTERNET**

Red de redes. Sistema mundial de redes de computadoras interconectadas. Fue concebida a fines de la década de 1960 por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos; más precisamente, por la ARPA. Se la llamó primero ARPAnet y fue pensada para cumplir funciones de investigación. Su uso se popularizó a partir de la creación de la World Wide Web. Actualmente es un espacio público utilizado por millones de personas en todo el mundo como herramienta de comunicación e información.

#### **COMUNICACIÓN ELECTRÓNICA**

También llamados "emails". Es un sistema que permite enviar y recibir mensajes escritos a través de la red Internet a cualquier parte del mundo de forma instantánea.<sup>7</sup> Dentro de cada mensaje es posible incorporar también ficheros de todo tipo, desde imágenes, sonidos y hasta programa (incluso algunos pueden llevar "virus informáticos") se caracterizan porque en la dirección de correo electrónico aparece siempre el símbolo @ (arroba)

#### **WWW sites**

World Wide Web son portales que permiten publicar a través de la combinación de códigos binarios y lenguaje de programación diferente tipo de información.

---

<sup>7</sup> Conceptos web [www.google.com](http://www.google.com)

## 2. MARCO LEGAL Y REGULATORIO APLICADO A LAS INSTITUCIONES DE MICRO FINANZAS.

### **NORMAS DE BASILEA**

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, creado en 1975 por los Gobernadores de los bancos centrales del “Grupo de los Diez”, está compuesto por altos representantes de organismos de supervisión bancaria y de bancos centrales de Alemania, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Suecia, Suiza, Países Bajos y Reino Unido. Sus reuniones se celebran, en la sede del Banco de Pagos Internacionales (BPI) en Basilea (Suiza), donde está ubicada su Secretaría.

Para asegurar que los riesgos de todo el grupo bancario sean tomados en consideración, el Acuerdo revisado incluye, las sociedades de cartera o de inversiones que son las sociedades matrices de grupos bancarios. La aplicación de requisitos de suficiencia del capital sobre una base consolidada únicamente al nivel más alto del grupo bancario, no es suficiente para asegurar que el capital esté inmediatamente disponible para absorber las pérdidas y proteger los depositantes de cada banco del grupo.

### **Marco conceptual Basilea I**

El primer acuerdo internacional sobre regulación y supervisión bancaria fue concretado en 1988. Conocido como “**Basilea I**”, este establece una relación directa entre el riesgo crediticio y los niveles de provisión de capital. Sin embargo, el ajuste por riesgo es relativamente sencillo y no refleja los diversos riesgos potenciales que cada institución enfrenta de manera particular. Si bien este acuerdo fue creado y concebido considerando el posible “fracaso” de los bancos internacionales en países desarrollados; sus principios fueron igualmente adaptados por entes reguladores de otros países en vías de desarrollo en los que se realizan actividades financiero – bancarias.



### 2.1.1.1. Riesgos Integrales.

## DE LA GESTION INTEGRAL Y CONTROL DE RIESGOS

### SECCION I.- ALCANCE Y DEFINICIONES<sup>8</sup>

**“ARTICULO 1.-** Las instituciones del sistema financiero controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, deberán establecer esquemas eficientes y efectivos de administración y control de todos los riesgos a los que se encuentran expuestas en el desarrollo del negocio, conforme su objeto social, sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones que sobre la materia establezcan otras normas especiales y/o particulares.

La administración integral de riesgos es parte de la estrategia institucional y del proceso de toma de decisiones.

**ARTICULO 2.-** Para efectos de la aplicación de este capítulo, se determinan las siguientes definiciones:

**2.1 Riesgo.-** Es la posibilidad de que se produzca un hecho generador de pérdidas que afecten el valor económico de las instituciones;

**2.2 Administración de riesgos.-** Es el proceso mediante el cual las instituciones del sistema financiero identifican, miden, controlan / mitigan y monitorean los riesgos inherentes al negocio, con el objeto de definir el perfil de riesgo, el grado de exposición que la institución está dispuesta a asumir en el desarrollo del negocio y los mecanismos de cobertura, para proteger los recursos propios y de terceros que se encuentran bajo su control y administración;

**2.3 Exposición.-** Está determinada por el riesgo asumido menos la cobertura implantada;

**2.4 Riesgo de crédito.-** Es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas;

---

<sup>8</sup> Resolución No JB-2003-601 de 9 de diciembre del 2003 y sustituido con resolución No JB-2004-631 de 22 de enero del 2004)

**2.5 Riesgo de mercado.-** Es la contingencia de que una institución del sistema financiero incurra en pérdidas debido a variaciones en el precio de mercado de un activo financiero, como resultado de las posiciones que mantenga dentro y fuera de balance;

**2.6 Riesgo de tasa de interés.-** Es la posibilidad de que las instituciones del sistema financiero asuman pérdidas como consecuencia de movimientos adversos en las tasas de interés pactadas, cuyo efecto dependerá de la estructura de activos, pasivos y contingentes;

**2.7 Riesgo de tipo de cambio.-** Es el impacto sobre las utilidades y el patrimonio de la institución controlada por variaciones en el tipo de cambio y cuyo impacto dependerá de las posiciones netas que mantenga una institución controlada, en cada una de las monedas con las que opera;

**2.8 Riesgo de liquidez.-** Es la contingencia de pérdida que se manifiesta por la incapacidad de la institución del sistema financiero para enfrentar una escasez de fondos y cumplir sus obligaciones, y que determina la necesidad de conseguir recursos alternativos, o de realizar activos en condiciones desfavorables;

**2.9 Riesgo operativo.-** Es la posibilidad de que se produzcan pérdidas debido a eventos originados en fallas o insuficiencia de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos. Incluye el riesgo legal pero excluye los riesgos sistémico y de reputación. Agrupa una variedad de riesgos relacionados con deficiencias de control interno; sistemas, procesos y procedimientos inadecuados; errores humanos y fraudes; fallas en los sistemas informáticos; ocurrencia de eventos externos o internos adversos, es decir, aquellos que afectan la capacidad de la institución para responder por sus compromisos de manera oportuna, o comprometen sus intereses;

**2.10 Riesgo legal.-** Es la posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas como consecuencia de fallas en contratos y transacciones que pueden afectar el funcionamiento o la condición de una institución del sistema financiero, derivadas de error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, instrumentación, formalización o ejecución de contratos y transacciones. El riesgo legal surge también de incumplimientos de las leyes o normas aplicables; y,

**2.11 Riesgo de reputación.-** Es la posibilidad de afectación del prestigio de una institución del sistema financiero por cualquier evento externo, fallas internas hechas públicas, o al estar involucrada en transacciones o relaciones con negocios ilícitos, que puedan generar pérdidas y ocasionar un deterioro de la situación de la entidad.”

### 2.1.1.1.1. Riesgo Operativo<sup>9</sup>

“**ARTÍCULO 1.-** Las disposiciones de la presente norma son aplicables a las instituciones financieras públicas y privadas, al Banco Central del Ecuador, a las compañías de arrendamiento mercantil, a las compañías emisoras y administradoras de tarjetas de crédito y a las corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas, cuyo control compete a la Superintendencia de Bancos y Seguros, a las cuales, en el texto de este capítulo se las denominará como instituciones controladas.

Para efecto de administrar adecuadamente el riesgo operativo, además de las disposiciones contenidas en el capítulo I .De la gestión integral y control de riesgos., de este subtítulo, las instituciones controladas observarán las disposiciones del presente capítulo.

**ARTÍCULO 2.-** Para efectos de la aplicación de las disposiciones del presente capítulo, se considerarán las siguientes definiciones:

**5.1 Alta gerencia.-** La integran los presidentes y vicepresidentes ejecutivos, gerentes generales, vicepresidentes o gerentes departamentales, entre otros, responsables de ejecutar las disposiciones del directorio u organismo que haga sus veces, quienes toman decisiones de alto nivel, de acuerdo con las funciones asignadas y la estructura organizacional definida en cada institución controlada;

**5.2 Evento de riesgo operativo.-** Es el hecho que puede derivar en pérdidas financieras para la institución controlada;

**5.3 Factor de riesgo operativo.-** Es la causa primaria o el origen de un evento de riesgo operativo. Los factores son los procesos, personas, tecnología de información y eventos externos;

**5.4 Proceso.-** Es el conjunto de actividades que transforman insumos en productos o servicios con valor para el cliente, sea interno o externo;

---

<sup>9</sup> Resolución No JB-2005-834 de 20 de octubre del 2005.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

**5.5 Insumo.-** Es el conjunto de materiales, datos o información que sirven como entrada a un proceso;

**5.6 Proceso crítico.-** Es el indispensable para la continuidad del negocio y las operaciones de la institución controlada, y cuya falta de identificación o aplicación deficiente puede generarle un impacto financiero negativo;

**5.7 Actividad.-** Es el conjunto de tareas;

**5.8 Tarea.-** Es el conjunto de pasos o procedimientos que conducen a un resultado final visible y medible;

**5.9 Procedimiento .-** Es el método que especifica los pasos a seguir para cumplir un propósito determinado;

**5.10 Línea de negocio.-** Es una especialización del negocio que agrupa procesos encaminados a generar productos y servicios especializados para atender un segmento del mercado objetivo definido en la planificación estratégica de la entidad;

**5.11 Datos.-** Es cualquier forma de registro electrónico, óptico, magnético, impreso o en otros medios, susceptible de ser capturado, almacenado, procesado y distribuido;

**5.12 Información.-** Es cualquier forma de registro electrónico, óptico, magnético o en otros medios, previamente procesado a partir de datos, que puede ser almacenado, distribuido y sirve para análisis, estudios y toma de decisiones;

**5.13 Información crítica.-** Es la información considerada esencial para la continuidad del negocio y para la adecuada toma de decisiones;

**5.14 Administración de la información.-** Es el proceso mediante el cual se captura, procesa, almacena y transmite información, independientemente del medio que se utilice; ya sea impreso, escrito en papel, almacenado electrónicamente, transmitido por correo o por medios electrónicos o presentado en imágenes;

**5.15 Tecnología de información.-** Es el conjunto de herramientas y métodos empleados para llevar a cabo la administración de la información. Incluye el hardware, software, sistemas operativos, sistemas de administración de bases de datos, redes, multimedia, servicios asociados, entre otros;

**5.16 Aplicación.-** Se refiere a los procedimientos programados a través de alguna herramienta tecnológica, que permiten la administración de la información y la oportuna toma de decisiones;

**5.17 Instalaciones.-** Es la infraestructura que permite alojar los recursos físicos relacionados con la tecnología de información;

**5.18 Responsable de la información.-** Es la persona encargada de identificar y definir claramente los diversos recursos y procesos de seguridad lógica relacionados con las aplicaciones;

**5.19 Seguridad de la información.-** Son los mecanismos implantados que garantizan la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información y los recursos relacionados con ella;

**5.20 Seguridades lógicas.-** Se refieren a la seguridad en el uso del software, la protección de los datos, procesos y programas, así como la del acceso ordenado y autorizado de los usuarios a la información;

**5.21 Confidencialidad.-** Es la garantía de que sólo el personal autorizado accede a la información preestablecida;

**5.22 Integridad.-** Es la garantía de mantener la totalidad y exactitud de la información y de los métodos de procesamiento;

**5.23 Disponibilidad.-** Es la garantía de que los usuarios autorizados tienen acceso a la información cada vez que lo requieran a través de los medios adecuados que satisfagan sus necesidades;

**5.24 Cumplimiento.-** Se refiere a la observancia de las leyes, regulaciones y acuerdos contractuales a los que los procesos de las instituciones controladas están sujetos;

**5.25 Pista de auditoría.-** Es el registro de datos lógicos de las acciones o sucesos ocurridos en los sistemas aplicativos u operativos, con el propósito de mantener información histórica para fines de control, supervisión y auditoría;

**5.26 Medios electrónicos.-** Son los elementos de la tecnología que tienen características digitales, magnéticas, inalámbricas, ópticas, electromagnéticas u otras similares;

**5.27 Transferencia electrónica de información.-** Es la forma de enviar, recibir o transferir en forma electrónica datos, información, archivos, mensajes, entre otros;

**5.28 Encriptación.-** Es el proceso mediante el cual la información o archivos son alterados en forma lógica, con el objetivo de evitar que alguien no autorizado pueda interpretarlos al verlos o copiarlos, por lo que se utiliza una clave en el origen y en el destino;

**5.29 Plan de continuidad.-** Está orientado a asegurar la continuidad del negocio, la satisfacción del cliente y la productividad a pesar de eventos inesperados. Se ejecuta permanentemente como parte de la administración de riesgos tanto en la información como en la operación. Un plan de continuidad incluye un plan de contingencia, un plan de reanudación y un plan de recuperación;

**5.30 Plan de contingencia.-** Es el conjunto de procedimientos alternativos a la operatividad normal de la entidad cuya finalidad es la de permitir su funcionamiento, buscando minimizar el impacto financiero que pueda ocasionar cualquier evento inesperado específico. El plan de contingencia se ejecuta el momento en que se produce dicho evento;

**5.31 Plan de reanudación.-** Especifica los procesos y recursos para mantener la continuidad de las operaciones en la misma ubicación del problema;

**5.32 Plan de recuperación.-** Especifica los procesos y recursos para recuperar las funciones del negocio en una ubicación alterna dentro o fuera de la institución;

**5.33 Eficacia.-** Es la capacidad para contribuir al logro de los objetivos institucionales de conformidad con los parámetros establecidos;

**5.34 Eficiencia.-** Es la capacidad para aprovechar racionalmente los recursos disponibles en pro del logro de los objetivos institucionales, procurando la optimización de aquellos y evitando dispendios y errores; y,

**5.35 Riesgo legal.-** Es la posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas como consecuencia de fallas en contratos y transacciones que pueden afectar el funcionamiento o la condición de una institución del sistema financiero, derivadas de error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, instrumentación, formalización ejecución de contratos y transacciones.

El riesgo legal surge también de incumplimientos de las leyes o normas aplicables.

## SECCIÓN II.- FACTORES DEL RIESGO OPERATIVO

**ARTÍCULO 1.-** Con el propósito de que se minimice la probabilidad de incurrir en pérdidas financieras atribuibles al riesgo operativo, deben ser adecuadamente administrados los siguientes aspectos, los cuales se interrelacionan entre sí,:

**1.1 Procesos.-** Con el objeto de garantizar la optimización de los recursos y la estandarización de las actividades, las instituciones controladas deben contar con procesos definidos de conformidad con la estrategia y las políticas adoptadas, que deberán ser agrupados de la siguiente manera:

**1.1.1 Procesos gobernantes o estratégicos.-** Se considerarán a aquellos que proporcionan directrices a los demás procesos y son realizados por el directorio u organismo que haga sus veces y por la alta gerencia para poder cumplir con los objetivos y políticas institucionales. Se refieren a la planificación estratégica, los lineamientos de acción básicos, la estructura organizacional, la administración integral de riesgos, entre otros;

**1.1.2 Procesos productivos, fundamentales u operativos.-** Son los procesos esenciales de la entidad destinados a llevar a cabo las actividades que permitan ejecutar efectivamente las políticas y estrategias relacionadas con la calidad de los productos o servicios que ofrecen a sus clientes; y,

**1.1.3 Procesos habilitantes, de soporte o apoyo.-** Son aquellos que apoyan a los procesos gobernantes y productivos, se encargan de proporcionar personal competente, reducir los riesgos del trabajo, preservar la calidad de los materiales, equipos y herramientas, mantener las condiciones de operatividad y funcionamiento, coordinar y controlar la eficacia del desempeño administrativo y la optimización de los recursos.

**1.2 Personas.-** Las instituciones controladas deben administrar el capital humano de forma adecuada, e identificar apropiadamente las fallas o insuficiencias asociadas al factor personas., tales como: falta de personal adecuado, negligencia, error humano, nepotismo de conformidad con las disposiciones legales vigentes, inapropiadas relaciones interpersonales y ambiente laboral desfavorable, falta de especificaciones claras en los términos de contratación del personal, entre otros.

**1.3 Tecnología de información.-** Las instituciones controladas deben contar con la tecnología de información que garantice la captura, procesamiento, almacenamiento y transmisión de la información de manera oportuna y confiable; evitar interrupciones del negocio y lograr que la información, inclusive aquella bajo la modalidad de servicios provistos por terceros, sea íntegra, confidencial y esté disponible para una apropiada toma de decisiones.

### SECCIÓN III.- ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO

**ARTÍCULO 1.-** En el marco de la administración integral de riesgos, establecido en la sección II Administración de riesgos., del capítulo I .De la gestión integral y control de riesgos., de este subtítulo, las instituciones controladas incluirán el proceso para administrar el riesgo operativo como un riesgo específico, el cual, si no es administrado adecuadamente puede afectar el logro de los objetivos de estabilidad a largo plazo y la continuidad del negocio.

**ARTÍCULO 4.-** Las instituciones controladas deberán identificar, por línea de negocio, los eventos de riesgo operativo, agrupados por tipo de evento, y, las fallas o insuficiencias en los procesos, las personas, la tecnología de información y los eventos externos.

Los tipos de eventos son los siguientes:

- 4.1** Fraude interno;
- 4.2** Fraude externo;
- 4.3** Prácticas laborales y seguridad del ambiente de trabajo;
- 4.4** Prácticas relacionadas con los clientes, los productos y el negocio;
- 4.5** Daños a los activos físicos;
- 4.6** Interrupción del negocio por fallas en la tecnología de información; y,
- 4.7** Deficiencias en la ejecución de procesos, en el procesamiento de operaciones y en las relaciones con proveedores y terceros.



## SECCIÓN V.- RESPONSABILIDADES EN LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO

**ARTÍCULO 1.-** Las responsabilidades del directorio u organismo que haga sus veces, en cuanto a la administración del riesgo operativo, se regirán por lo dispuesto en la sección III .Responsabilidad en la administración de riesgos., del capítulo I .De la gestión integral y control de riesgos., de este subtítulo.”

### 2.1.1.1.2. Riesgo de Crédito.10

“**ARTICULO 6.-** El proceso que se implante en la institución para la administración integral de riesgos deberá ser permanentemente revisado y actualizado. Una adecuada administración integral de riesgos debe incluir, al menos lo siguiente, de acuerdo con la complejidad y tamaño de cada institución:

**6.1** Estrategia de negocio de la entidad, que incluirá los criterios de aceptación de riesgos en función del mercado objetivo determinado y de las características de los productos diseñados para atenderlos. Dicha estrategia deberá contar con fundamentos teóricos y empíricos adecuados y estará debidamente documentada;

**6.2** Políticas para la administración integral de riesgos y definición de límites de exposición para cada tipo de riesgo, así como de excepciones, dictadas por el directorio u organismo que haga sus veces;

**6.3** Procedimientos para identificar, medir, controlar / mitigar y monitorear los distintos tipos de riesgo;

**6.4** Una estructura organizativa que defina claramente los procesos, funciones, responsabilidades y el grado de dependencia e interrelación entre las diferentes áreas de la institución del sistema financiero, que deberá incluir el comité y la unidad de administración integral de riesgos. El comité será un órgano asesor del directorio u organismo que haga sus veces y de la gerencia. La unidad estará a un nivel jerárquico similar a las unidades que deciden la estrategia comercial y de negocios de la entidad, y deberá reportar directamente a la gerencia general.

---

10 Idem

La citada estructura debe contemplar la separación de funciones entre las áreas de evaluación, toma de riesgos, y, las de seguimiento y control; y,

**6.5** Sistemas de información que establezcan los mecanismos para elaborar e intercambiar información oportuna, confiable, fidedigna, tanto interna como externa. Lo señalado anteriormente, permitirá determinar la capacidad patrimonial suficiente para asumir la exposición de riesgo que se enfrente como consecuencia del negocio.

### **2.1.1.1.3. Riesgo Tecnológico.**

**ARTICULO 5.-** Todos los niveles de la organización, dentro de sus competencias, harán seguimiento sistemático de las exposiciones de riesgo y de los resultados de las acciones adoptadas, lo cual significa un monitoreo permanente a través de un sistema de información para cada tipo de riesgo, preparado para satisfacer las necesidades particulares de la institución. Estos sistemas mantendrán información suficiente para apoyar los procesos de toma de decisiones, que permita la generación de informes permanentes, al menos mensuales, oportunos, objetivos, relevantes, consistentes y dirigidos a los correspondientes niveles de la administración. Los sistemas de información deben asegurar una revisión periódica y objetiva de posiciones de riesgos, así como de eventuales excepciones.

### Marco conceptual Basilea II

#### AMBITO DE APLICACIÓN

#### PILAR 1: REQUISITOS DE CAPITAL MÍNIMO

##### 1. Riesgo

- (i) Método
- (ii) Método fundado en la calificación interna
- (iii) Titulización de

##### 2. Riesgo

- (i) Requisitos de capital mínimo
- (ii) Continuo de métodos
- (iii) El concepto de límite mínimo
- (iv) Normas de gestión del riesgo operativo
- (v) Trabajo en curso

#### (C) PILAR 2: PROCESO DE EXAMEN SUPERVISOR

##### 1. Cuatro principios claves del examen supervisor

##### 2. Examen supervisor del cumplimiento de normas mínimas

##### 3. Otros aspectos del examen supervisor

- (i) Transparencia y responsabilidad del examen supervisor
- (ii) Riesgo de tipo de interés en la cartera de inversión

#### (D) PILAR 3: DISCIPLINA DE MERCADO

### Principios Básicos de la Supervisión Bancaria efectiva.11

Los Principios Básicos han sido utilizados por los países como parámetro para evaluar la calidad de los sistemas de supervisión e identificar el trabajo futuro por realizar para alcanzar un nivel básico de prácticas de supervisión sólidas.

Las debilidades en el sistema bancario de un país, sea éste desarrollado o en desarrollo, pueden amenazar la estabilidad financiera en ese país y en el exterior. El Comité cree que la implementación por parte de todos los países de los Principios Básicos será un paso hacia delante para mejorar la estabilidad financiera nacional e internacional y proporcionará un fundamento sólido para desarrollos adicionales de los sistemas de supervisión efectiva.<sup>12</sup>

---

11 Los principios fueron tomados de [www.fitproper.com](http://www.fitproper.com)



- **Principio 1 – Objetivos, independencia, poder, transparencia y cooperación:** Un sistema efectivo de supervisión bancaria tendrá claras responsabilidades y objetivos para cada una de las autoridades involucradas en la supervisión de bancos. Cada una de estas autoridades debe poseer independencia operacional, procesos transparentes, gobierno sólido y recursos adecuados, y hacerse responsable del cumplimiento de sus funciones.
- **Principio 2 – Actividades permitidas:** Las actividades permitidas a instituciones que reciben una licencia y sean sujeto de supervisión como bancos deben estar claramente definidas, y el uso de la palabra "banco" en los nombres comerciales debe ser controlado tanto como sea posible.
- **Principio 3 – Criterios de otorgamiento de licencia:** La autoridad que otorga las licencias debe tener el poder de establecer una serie de criterios y de rechazar solicitudes de establecimientos que no cumplan las normas establecidas. El proceso de otorgamiento de licencias debe comprender, como mínimo, una evaluación de la estructura propietaria y de gobierno del banco y su grupo más amplio, incluidas la adecuación e idoneidad de los miembros del directorio y la alta gerencia, de su plan estratégico y de operación, sus controles internos y su administración de riesgos, y de la condición financiera proyectada, incluida la suficiencia de capital. Cuando el propietario u organización matriz propuesto sea un banco extranjero, debe obtenerse aprobación previa del supervisor de su país de origen.
- **Principio 4 – Transferencia de propiedad significativa:** El supervisor tiene poder para revisar y rechazar cualquier propuesta para transferir participaciones accionarias o de control de intereses significativos mantenidos directa o indirectamente en bancos existentes.

- **Principio 5 –Grandes Adquisiciones:** El supervisor tiene poder para revisar las adquisiciones o inversiones importantes que realice un banco, contrarios a los criterios recomendados, incluido el establecimiento de operaciones transfronterizas, y confirmar que las afiliaciones o estructuras corporativas no expongan al banco a riesgos indebidos o dificulten una supervisión efectiva.
- **Principio 6 –Adecuación de Capital:** Los supervisores deben establecer requisitos mínimos de adecuación de capital prudentes y apropiados para los bancos, que reflejen los riesgos que asuman, y deben definir los componentes del capital teniendo en cuenta su capacidad de absorber pérdidas. Al menos para bancos activos internacionalmente, estos requisitos no deben ser menores a los establecidos en el requisito de Basilea aplicable.
- **Principio 7 – Proceso de gestión de riesgo:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos y los grupos bancarios tengan implementados un proceso comprehensivo de administración del riesgo (incluida la vigilancia del directorio y la alta gerencia) para identificar, evaluar, vigilar y controlar o mitigar todos los riesgos materialmente importantes y evaluar la suficiencia de capital en relación con su perfil de riesgo. Estos procesos deben ser acordes con el tamaño y la complejidad de la institución. Principios Básicos para un Supervisión Bancaria Efectiva
- **Principio 8 – Riesgo crediticio :** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos y los grupos bancarios tienen un proceso de administración del riesgo crediticio que tenga en cuenta el perfil de riesgo de la institución y que incluya políticas y procesos prudentes para identificar, medir, vigilar y controlar el riesgo crediticio (incluido el riesgo de contraparte).Ello comprendería el otorgamiento de préstamos y la realización de inversiones, la evaluación de la calidad de tales préstamos e inversiones, y la administración continua de las carteras de préstamos e inversiones.
- **Principio 9 – Activos problemáticos, provisiones y reservas:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos establecen y adhieren a políticas y procesos adecuados para administrar los activos problemáticos y evaluar la suficiencia de las provisiones y reservas.

- **Principio 10 – Límites a la exposición a grandes deudores.** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos tienen políticas y procesos que permitan identificar y administrar concentraciones de cartera y deben establecer límites prudenciales para restringir la exposición al riesgo del banco a contrapartes individuales o grupos de contrapartes relacionados.
- **Principio 11 – Exposición crediticia a partes relacionadas:** Para prevenir los abusos que puedan surgir de la concentración crediticia (tanto dentro como fuera del balance general) con partes relacionadas y prevenir conflictos de interés, los supervisores deben establecer requisitos para que los bancos otorguen préstamos a empresas o individuos relacionados en condiciones de igualdad, esas concentraciones crediticias sean efectivamente vigiladas, pasos adecuados sean adoptados para controlar y mitigar los riesgos y las cancelaciones en los libros de dichos préstamos sean realizadas conforme a las políticas y procesos estándares.
- **Principio 12 – Riesgo país y riesgo de transferencia:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos tienen políticas y procesos adecuados para identificar, medir, vigilar y controlar el riesgo país y el riesgo de transferencia en sus préstamos internacionales y actividades de inversión, y para mantener provisiones y reservas adecuadas contra tales riesgos.
- **Principio 13 – Riesgo de mercado:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos han establecido políticas y procesos que de manera precisa identifican, miden, vigilan y controlan los riesgos de mercado; de ser necesario, los supervisores deben tener el poder para imponer límites específicos y/o un costo de capital específico para las exposiciones al riesgo de mercado.
- **Principio 14 – Riesgo de liquidez:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos cuentan con una estrategia de administración de liquidez que tiene en cuenta el perfil de riesgo de la institución y que incluye políticas y procesos prudentes para identificar, medir, vigilar y controlar el riesgo de liquidez y administrar la liquidez a diario. Los supervisores deben exigir a los bancos tener planes de contingencia para manejar los problemas de liquidez.
- **Principio 15 – Riesgo operacional:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos han establecido políticas y procesos

de administración del riesgo para identificar, evaluar, vigilar y controlar/mitigar el riesgo operacional.

Estos procesos y políticas deben ser acordes con el tamaño y la complejidad de la institución.

- **Principio 16 – Riesgo de tasa de interés:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos tienen sistemas efectivos para identificar, medir, vigilar y controlar el riesgo de tasa de interés en sus libros contables, incluida una estrategia bien definida ya aprobada por el Directorio y puesta en práctica por la alta gerencia; estos sistemas deben ser acordes al tamaño y complejidad de este riesgo.
- **Principio 17 – Control interno y auditoría:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos han establecido controles internos adecuados al tamaño y la complejidad de sus negocios. Estos controles deben incluir disposiciones claras para la delegación de autoridad y responsabilidad; separación de las funciones que involucren compromisos de fondos del banco, su aplicación y registro contable de sus activos y pasivos; conciliación de estos procesos; salvaguarda de los activos del banco; y funcionamiento apropiado e independiente de auditoría interna para verificar que se cumplen los controles establecidos así como de las leyes y normas vigentes.
- **Principio 18 – Abuso de los servicios financieros:** Los supervisores deben estar satisfechos de que los bancos han establecido políticas y procesos adecuados, incluidas reglas estrictas de "conozca su cliente", que promuevan estándares éticos y profesionales elevados en el sector financiero y prevengan que el banco sea utilizado, a sabiendas o no, para actividades delictivas.
- **Principio 19 – Enfoque de supervisión:** Un sistema de supervisión bancaria efectivo exige que los supervisores tengan un entendimiento pleno y constante de las operaciones de los bancos individuales y grupos bancarios, así como del sistema bancario en su conjunto, focalizándose en la seguridad, la solidez y la estabilidad del sistema bancario.
- **Principio 20 – Técnicas de supervisión:** Un enfoque de supervisión bancaria efectivo debe estar constituido tanto por supervisión in-situ como extra-situ y con contactos regulares con la gerencia del banco.

- **Principio 21 – Informes de supervisión:** Los supervisores deben tener medios para reunir, revisar y analizar informes prudenciales y estadísticas de los bancos, de manera individual y consolidada, y medios para verificar estos informes de manera independiente, a través de inspecciones in-situ o de la ayuda de especialistas externos.
- **Principio 22 – Contabilidad y divulgación de información:** Los supervisores deben estar satisfechos de que cada uno de los bancos mantiene registros adecuados, realizados conforme a políticas y prácticas contables que estén ampliamente aceptadas por la comunidad internacional, y que publique con frecuencia periódica información que refleje fielmente su condición financiera y su rentabilidad.
- **Principio 23 – Poderes correctivos de los supervisores:** Los supervisores deben tener a su disposición un rango adecuado de herramientas de supervisión para realizar acciones correctivas oportunas. Éstas incluyen, según sea conveniente, la capacidad de revocar la licencia de un banco o recomendar su revocación.
- **Principio 24 – Supervisión consolidada:** Un elemento esencial de la supervisión bancaria es que los supervisores supervisen un grupo bancario en forma consolidada, mediante la vigilancia adecuada y, según sea conveniente, aplicando normas prudenciales en todos los negocios del grupo en todo el mundo.
- **Principio 25 – Relación entre país de origen y país anfitrión:** La supervisión transfronteriza consolidada exige la cooperación y el intercambio de información entre los supervisores del país de origen y los otros tipos de supervisores, especialmente los supervisores bancarios del país anfitrión. Los supervisores bancarios deben exigir que las operaciones locales de los bancos extranjeros sean realizadas en cumplimiento de las mismas normas que se exigen a las instituciones nacionales.

Un sistema de supervisión bancaria efectivo debe basarse en una serie de elementos externos o condiciones previas. Aunque en la mayoría de los casos se encuentran fuera de la jurisdicción de los supervisores, en la práctica estas condiciones, repercuten directamente en la efectividad de la supervisión. Si hay inconvenientes, los supervisores deben lograr que el



gobierno los reconozca y tome conciencia de las consecuencias negativas, reales o potenciales, que pueden ocasionar para los objetivos de supervisión.

**Tabla 9 Análisis de Aplicación de Normas de Basilea**

### APLICACIÓN DE NORMAS DE BASILEA EN NUESTRO PAÍS

#### **BASILEA I**

EN EL ECUADOR SE MIDEN POCOS RIESGOS, CRÉDITOS, LIQUIDEZ, TASAS DE INTERÉS, MUY POCO EL RIESGO OPERATIVO, EN MENOR GRADO EL RIESGO LEGAL Y DE REPUTACIÓN

NO TODAS LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS POSEEN POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO.

SOLO EL 10% DE IF'S POSEEN PLANES DE CONTINGENCIA PARA MITIGAR EL RIESGO OPERATIVO.

NO EXISTEN MEDIDAS CLARAS PARA DISMINUIR EL RIESGO DE LIQUIDEZ.

NO HAY MODELOS METODOLÓGICOS ESTABLECIDOS QUE SIRVAN DE GUÍA PARA LOS DIFERENTES SEGMENTOS DE MERCADO DE LA IF'S.

COMENTARIO: EN CUANTO A LOS PRINCIPIOS DE UNA SUPERVISIÓN BANCARIA EFECTIVA, EL ORGANISMO DE CONTROL PERTINENTE NO APLICA DEL TODO LOS PRINCIPIOS, POR UNA PARTE EL CREAR UN MODELO DE CONTROL QUE SE ADAPTE A LOS PRINCIPIOS ES COSTOSO E IMPLICA TIEMPO, POR OTRO LADO EL CONTROL ADECUADO, CON INFORMACIÓN TRANSPARENTE Y UN NIVEL DE ASESORÍA CORRECTO SERÍA MUY BENEFICIOSOS PARA NUESTRO PAÍS EN PARTICULAR, PORQUE LA BANCA AÚN NO TIENE LA CONFIANZA "TOTAL DEL MERCADO" Y SUS DEBILIDADES SE PERCIBEN EN UN CONTROL INADECUADO.

#### **BASILEA II**

EXISTE UNA NORMA DE CAPITAL MÍNIMO PERO ESTA NO MIDE EL PROCESO DE PATRIMONIO TÉCNICO MÍNIMO PARA EVITAR PROBLEMAS DE LIQUIDEZ DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA.

LOS EXÁMENES DE AUDITORIA A PESAR DE SER OBLIGATORIOS PARA LA INSTITUCIONES FINANCIERAS NO APLICAN TODOS LOS PRINCIPIOS DE AUDITORIA.

EL 68% DE LAS INSTITUCIONES EVALÚA A SUS INVERSORES Y POSIBLES AL MOMENTO DE REALIZAR NEGOCIACIONES.

NO EXISTE UNA COMUNICACIÓN CLARA E INTEGRADA ENTRE INSTITUCIONES Y ORGANISMOS DE CONTROL.

EL MERCADO NO TIENE LA DISCIPLINA NI LA CONFIANZA EN LA ENTIDADES FINANCIERAS.

Elaboración: Aporte Personal

### **LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LAS MICROEMPRESAS.**

La microempresa se relaciona por definición como empleo en el sector informal, porque la mayoría de las veces los empleados no se encuentran anotados en los registros oficiales del ministerio de trabajo, ni en la Seguridad Social, ni en el Servicio de Rentas Internas, esto se debe en parte a que los costos asociados en registrarse (Pago de impuestos, inscripciones, tasas, etc.) son altos y el proceso de obtención es largo y engorroso.

Los microempresarios como tales no se los ha considerado por mucho tiempo en la legislación Ecuatoriana, a partir del proceso de dolarización cuando la actividad microempresarial como tal empezó a resurgir es cuando la necesidad de regular este mercado se vuelve más latente. Por parte de algunos organismos de Control se ha expedido normativas tales como Inscripción en el Servicio de Rentas Internas, Registros mercantiles, entre otros que resultan muy poco funcionales al momento de iniciar una actividad en especial cuando no existe de parte del gobierno una explicación correcta del porque se necesita la formalización.

Según el Banco Mundial<sup>13</sup> a Diciembre del 2004 “Iniciar un negocio en el Ecuador requiere cumplir con 14 trámites, que incluyen desde un certificado de depósitos en el banco, hasta registros en la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Cámara de Comercio, Registro Mercantil, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo y Municipio, entre otros, Para realizar estos 14 trámites un empresario se demora en promedio 69 días hábiles y el costo es de US\$ 2.200”

Ante esta realidad las entidades relacionadas han reaccionado favorablemente para mejorar los procesos, de acuerdo al IDE<sup>14</sup> indica que el tiempo promedio para esto trámites es de 15 días, y como máximo 30 días, a través de las Ventanillas únicas de las Cámaras de Comercio de Quito y Guayaquil y el Centro de Atención de Servicios al Usuario de la Superintendencia de Compañías, además el modelo de Ventanillas Únicas prevé la prestación conjunta de varias instituciones públicas, IESS, Superintendencia de Compañías, municipios e instituciones privadas, pero esto se encuentra en planes pilotos en Quito y Guayaquil.

---

<sup>13</sup> Banco Mundial, Corporación Financiera Internacional, [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).

<sup>14</sup> Estado de Tramitología de Constitución de Empresas y de Comercio Exterior a Dic. 2004.

La inscripción en el Servicio de Rentas Internas es obligatoria para todos los trabajadores independientes y empresas, a través de esta se obtiene el Registro Único de Contribuyentes (RUC); de acuerdo a una encuesta del Proyecto DEL SALTO de USAID, demuestra que la informalidad en la Región Costa es la más elevada, solo el 17% de las microempresas se encuentra registrada en el SRI mientras que el Oriente casi un 60% se encuentran registradas, se debe resaltar que la Región Costa es la que concentra al mayor número de microempresas urbanas, el 66,8% . La mayoría de razones por las que los microempresarios no se inscriben es por cultura impositiva, existe poca comunicación por parte del Estado y mucha confusión por parte de los contribuyentes, a pesar de esto se reconoció que existe beneficios al estar inscritos en el SRI tales como mayores facilidades de acceso al crédito y menores problemas con las autoridades.

Las Licencias y Patentes son otro problema de informalidad, únicamente 25% se encuentra inscrito, por otra parte los registros contables, un requisito importante para acceder al crédito formal, indican que solo el 20% de los microempresarios los llevan<sup>15</sup>, de los cuales el 25% corresponde al comercio esto por el nivel de compras y ventas que realizan.

El Ecuador se ha propuesto algunas iniciativas aunque se ha logrado muy poco, existe un borrador de “Ley Marco de Promoción del Desarrollo de la Microempresa”, que impulsa la creación de un régimen especial que facilite y estimule la formalización y funcionamiento de las microempresas, pero este no se dictó como Ley. Sin embargo la Cámara de la Microempresa por su parte ha logrado un avance en el régimen laboral y de Seguridad Social. El Acuerdo Ministerial N. 248 (R.O. 463 – 17 de noviembre del 2004)<sup>16</sup> reconoce un rango especial para los colaboradores de la Microempresa “ con una remuneración unificada de US\$ 70,00 como referencia para su afiliación al IESS.

---

<sup>15</sup> Datos Encuesta Proyecto EL SALTO – USAID.

<sup>16</sup> Datos Registro Oficial Nov. 2004, Proyecto EL SALTO - USAID

### **LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS.**

Un mecanismo efectivo para el apoyo a las microempresas es la regulación específica y la supervisión especializada para las Microfinanzas. En 1985, la resolución 266 de la Junta Monetaria reconoció a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como entes de intermediación financiera y facultaba a la Superintendencia de Bancos y Seguros a ejercer Control y Vigilancia, se creó la Dirección General de Cooperativas dentro de la SB.

En 1994 se dictó la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero<sup>17</sup>, la cual incluía a las COAC's con un reglamento de constitución, organización, funcionamiento y liquidación", pero este decreto fue derogado por el Decreto Ejecutivo N. 2132 el 27 de noviembre del 2001, el cual establecía un proceso gradual de la incorporación de las COAC's al control de la SBS<sup>18</sup>

Se debe destacar el aporte de Proyecto EL SALTO – USAID y el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, que colaboraron en el proceso de adaptación de la normativa para regular la Instituciones de Microfinanzas y mejorar la calidad de supervisión a través de la incorporación de nuevas herramientas, conocimientos y experiencias.

En junio del 2002, la Junta Bancaria (SBS) emitió un conjunto de normas específicas para Microfinanzas. La resolución 457 del 2002, impuso una definición específica para el microcrédito, así como una metodología particular, tecnología crediticia y un tratamiento especializado en las microfinanzas. Este decreto obligaba a todas las Cooperativas que sobrepasaran un capital social de US\$ 200.000 y activos totales de US\$ 1.000.000 a someterse a la regulación y supervisión de la SBS, pero esta propuesta no se alcanzó. <sup>19</sup>

El 28 de Julio del 2005 mediante Decreto Ejecutivo N. 354 por el cual se deben incorporar gradualmente al control de la SBS aquellas instituciones que reúnan los requisitos reglamentarios. La diversidad y heterogeneidad de las IMF y sus etapas de crecimiento justifican diferentes grados de exigencia de acuerdo a los niveles de riesgo de forma que esto se refleje

---

<sup>17</sup> Registro Oficial s439 del 12 de mayo 1994.

<sup>18</sup> Registro Oficial 27 de Noviembre del 2001.

<sup>19</sup> Foro Interamericano de la Microempresa Quito 2006.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

en la normativa. Esto no sugiere menor control, pero si estandarizar procedimientos de manera que se abaraten los costos de reportaje y supervisión como tal.

Otro punto importante es la regulación de las ONG's que realizan programas de microcrédito, las cuales obtienen un acuerdo del Ministerio de Bienestar Social pero no cuenta con marco regulatorio ni de supervisión. La regulación debe generar un clima de estabilidad política y certeza jurídica.

### **LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LOS BURÓS DE CRÉDITO.**

La creación de los Burós de Información Crediticia (BIC), se impulso buscando otorgar transparencia al mercado. El 17 de Diciembre del 2002, a través de la resolución 516 de la Junta Bancaria (JB-2002-516), se incorporó a la codificación de resoluciones de la SBS la constitución de sociedades auxiliares al Sistema Financiero. 20

De esta forma se protege el derecho de los ciudadanos a acceder a fuentes de información garantizadas por la Constitución de la República (Art 81)<sup>21</sup>, así como también se cumple con lo dispuesto en la reforma a la LGISF<sup>22</sup> que con el artículo 90 suprime en forma expresa la reserva sobre las operaciones activas y contingentes de las instituciones financieras y aclara que el sigilo bancario es aplicable a las operaciones pasivas.

En el 2005 se dicta la Ley de Buró de Información Crediticia N13, que define a los BIC "como sociedades anónimas cuyo objeto social es la prestación de servicios de referencias crediticias del titular de información crediticia". Esta ley rige la organización en el funcionamiento de los BIC, bajo el control y vigilancia de la SBS.<sup>23</sup>

Una de las principales críticas apunta al Capital Social requerido, US\$ 100 mil dólares resulta muy bajo y no se refuerza con suficientes barreras de entrada, y esta preocupación apunta a las sostenibilidad de los BIC y la confianza que genera en el mercado. Considerando que 2 BIC ya no estén operando la pregunta es si 4 BIC son los apropiados para el mercado Ecuatoriano.<sup>24</sup>

---

20 Marco Regulatorio – Foro Interamericano de Microempresa.

21 Constitución del Ecuador.

22 Art. 9 de la Ley N2002 -60 "Ley reformativa de la ley N98-17 de Reordenamiento en materia económica, en el área Tributaria – Financiera de la ley de Régimen monetaria y banco del Estado y de la Ley General de ISF.

23 Marco Regulatorio – Superintendencia de Bancos y Seguros – BIC.

24 Dato [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)

## MODELO MICROFINANCIERO

---

Algunas críticas de menor revelación se refieren a la imposición que los BIC, recaben información de referencias crediticias por un período máximo de 6 años y que esta información tendrá que ser mantenida en Ecuador. El acceso a la información es virtual y se carga los datos en una computadora pero debe mantener medidas de seguridad, personal calificado y espacio físico (Hardware).

### **LEGISLACIÓN RELACIONADA CON LAS CALIFICADORAS DE RIESGO EN MICROFINANZAS.**

La calificación de riesgos se impuso obligatoriamente a todas las instituciones del Sistema Financiero bajo supervisión de la SBS, a través de la reforma al Art. 180 de la LGSIF en 1999<sup>25</sup> luego de la crisis financiera. Las nuevas disposiciones fijaban las condiciones para la “implementación de un sistema uniforme de calificación de riesgo para las instituciones del Sistema Financiero” que integrará la particularidad de la organización, gobierno corporativo y gestión de riesgos”.<sup>26</sup>

La LGSIF exige que las firmas calificadoras posean “prestigio internacional con experiencia en mercados emergentes” o estén asociados con firmas internacionales con reconocida experiencia en al menos tres países. De esta manera se asegura la calidad del persona técnico, prácticas de capacitación actualizada, el cumplimiento de estándares internacionales y la homologación de las calificaciones. Además se fomenta la transparencia con la publicación de los informes en las páginas web de las firmas calificadoras, SBS, e IF’s.

La nueva visión de la supervisión permite “adoptar un criterio de analista de riesgos, en lugar de auditor de Estados Financieros”<sup>27</sup>. Además se han realizado reformas para integrar la opinión de las auditorías internas, externas y de las calificadoras de riesgo para definir la condición de riesgos asumidos.

Respecto a la naturaleza específica de las entidades Microfinancieras, la SBS elaboró “un modelo de supervisión que considera los riesgos más relevantes para las IMF’s a la vez que mantiene una supervisión homogénea sin generar asimetrías ni distorsiones”<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec); Foro Interamericano de la Microempresa.

<sup>26</sup> Ley General Sistema de Instituciones Financieras.

<sup>27</sup> Foro Interamericano de la Microempresa. BID

<sup>28</sup> Foro de la Microempresa – Edgar Carvajal, PaulaAuerbach.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

Las Calificadoras de Riesgo están en proceso de formación y han tenido muchas falencias en cuanto a la calidad de calificación, la Superintendencia debe realizar observaciones precisas y revisar los informes en base a las metodologías aprobadas.

El proceso de calificación debe visualizar los riesgos existentes de las IFI's, esto permite una mayor disciplina en el mercado y transparencia del Sistema Financiero, así como una auto-evaluación real de las Instituciones Financieras implicadas.

### ***ANÁLISIS LEGAL (COMO UNA BUENA SUPERVISIÓN PUEDE BENEFICIAR A LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS – Y SU APORTE SOCIAL)***

La realidad de los microempresarios revela que se deben crear líneas de acción enfocadas a capacitarlos en el manejo de diversas técnicas y procedimientos contables con el objeto de implementar un proceso adecuado de control y seguimiento de las operaciones de sus negocios. Adicionalmente podrán contar con las herramientas básicas para presentar los requerimientos e información financiera necesaria al momento de solicitar un crédito, alquilar un local, entre otras actividades.

Por otra parte, se debe proporcionar a los microempresarios acceso a los registros formales tales como: RUC, registro mercantil, licencias, patentes y registros sanitarios en el caso de necesitarlo. Lo anterior se podría instrumentar a través del establecimiento de Ventanillas Únicas a nivel Nacional con un aporte único como contribución impositiva y una licencia de funcionamiento. Así mismo, sería recomendable realizar campañas publicitarias que difundan las facilidades y beneficios del acceso a la formalidad y disminución de la corrupción en todos los ámbitos.

**Tabla 10 Análisis comparativo de Ventajas y Desventajas**

CUADRO COMPARATIVO

VENTAJAS	DESVENTAJAS
REDUCIR LA INFORMALIDAD A TRAVÉS DE LA INSCRIPCIÓN DEL SRI, MARCAS Y PATENTES, REGISTRO MERCANTIL, CÁMARA DE COMERCIO, SEGURIDAD SOCIAL.	INICIAR UN NEGOCIO TARDA 10 A 30 DÍAS / TRÁMITES ENGORROSOS.
POLÍTICAS PÚBLICAS FAVORABLES QUE IMPULSEN EL DESARROLLO DE MICROFINANZAS.	ALTA INFORMALIDAD.
LEGISLACIÓN INTEGRAL DE RIESGOS, CALIFICADORAS, IMF'S, BURÓS.	ORGANISMOS DE CONTROL SIN FUNCIONES CLARAS DNC CREA. SBS SUPERVISA. MBS (ONG)
IMPLEMENTAR LA TECNOLOGÍA CREDITICIA.	LA REGULACIÓN TRAE COSTOS CONSIDERABLES, RESPECTO AL ORGANISMO SUPERVISOR, SUPERVISORES, CAPACITACIÓN, EQUIPO TÉCNICO. PARA LAS IMF'S COSTOS DE CAP. Y APLICACIÓN DE LA NORMATIVA.
UNIFICACIÓN DE CRITERIOS DE CALIFICACIONES DE RIESGO.	UN MAL MARCO REGULATORIO PUEDE FRENAR EL MERCADO.
CALIFICACIÓN QUE VISUALICE LOS RIESGOS EXISTENTES Y LA VIABILIDAD DE IMF'S. GENERA DISCIPLINA Y TRANSPARENCIA.	METODOLOGÍAS CONFUSAS DE CALIFICACIÓN.
APRENDER DE INICIATIVAS EXTRANJERAS.	FALTA DE CATEGORIZACIÓN DEL RIESGO.
UNA REGULACIÓN BIEN DISEÑADA TENDRÍA UN IMPACTO POSITIVO EN LOS MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN Y EFICIENCIA DEL MERCADO.	NORMATIVA RESTRICTIVA.
EXIGENCIA ADECUADA DE PROVISIONES	

Elaboración: Aporte Personal.





## MODELO MICROFINANCIERO

---

Las normas deben otorgar solvencia, proteger a los usuarios y promover el mercado financiero. El objetivo final no es solo la regulación sino lograr la promoción del sector. Para su fortalecimiento las instituciones Microfinancieras (IMF) necesitan contar con políticas públicas favorables que impulsen el desarrollo de las microfinanzas, a través de programas de capacitación. Asistencia técnica, fondos de refinanciamiento y calificaciones de Riesgo que incluyan a las microfinanzas rurales. Aún es necesario facilitar la integración de los mercados y apoyar a las microfinanzas en proceso de mejorar sus niveles de eficiencia y sostenibilidad.

Es importante resguardar la confianza en el mercado y que se mantenga un marco de competencia leal dentro del cual los clientes del sistema sean los más beneficiados.

Indudablemente queda mucho por hacer, la microempresa constituye un valioso sector de la economía y necesita el apoyo del Estado para potenciar su capacidad de generar empleo, reducir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso.

### 3. LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.

#### ***Evolución de las microfinanzas en países en vías de desarrollo***

Las microfinanzas son una nueva forma de abordar el financiamiento para las Micro y pequeñas empresas en Asia, América Latina y África. Éstas cambiaron la principal fuente de financiamiento (origen público) por instituciones financieras multilaterales y/o de caridad y mayor captación de recursos del mercado; tratando de superar los problemas de las instituciones públicas tales como altos costos operacionales, baja recuperación, utilización de los recursos por los grupos de más altos ingresos, baja cobertura de las necesidades crediticias de la micro y pequeña empresa.

**Tabla 11 Programas de Microfinanzas en el mundo**

Región	Programas MIC.	Clientes 2003	Clientes 2004
Asia	1,628	71,585,413	81,009,798
África	994	6,438,587	7,004,840
Latinoamérica y el Caribe	388	2,519,299	3,854,401
Europa	72	265,433	175,764
Norteamérica	48	53,147	56,911

Fuente y Elaboración: datos obtenidos [www.microfinance.com](http://www.microfinance.com) desarrollo personal.

El sector de las microfinanzas en cada país presenta, como es de esperarse, particularidades que lo hacen único. Estas particularidades reflejan, en cada caso, las características propias de la clientela local y otras condiciones iniciales de los mercados financieros y no financieros así como las oportunidades y limitaciones que surgen del entorno regulatorio y de los desequilibrios macroeconómicos.

En este ámbito el uso de microcréditos ha sido un aporte a las comunidades de acceso limitado al crédito, su crecimiento ha sido de manera rápida, en un entorno en que la economía no supera aún su debilidad de largo plazo. Las necesidades de acceso a recursos aumenta entre la población que opera negocios muy pequeños en el mercado, de los cuales deriva buena parte, si no es que toda, la subsistencia familiar.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Este tipo de financiamiento sigue en buena medida la experiencia del Grameen Bank o banco de la pobreza, que empezó a operar en Bangladesh en 1976. En Latinoamérica se ha producido una fuerte expansión de las instituciones de microfinanzas, sobre todo en Bolivia, Perú, Ecuador, México, Costa Rica, El Salvador y Colombia.

### **Experiencias en América Latina: Costa Rica, Salvador, México, Perú, Colombia y Bolivia**

#### **COSTA RICA Y EL SALVADOR**

Empezaré mi análisis en Costa Rica y El Salvador considerando que estos países ofrecen algunas tendencias de interés.

Costa Rica es el país más estable de la región tanto en términos económicos como políticos y, por ende, ofrece un contexto más sólido, aunque no necesariamente más favorable para el desarrollo de las microfinanzas. En cuanto El Salvador, el país más poblado de la región<sup>29</sup>, registra el mayor avance en la regulación de las instituciones de microfinanzas.

Las instituciones de microfinanzas en Costa Rica tienen un gran sector de empresas

micro, pequeñas y medianas que atender; aproximadamente el 74% de las industrias en Costa Rica son pequeñas y medianas. Al agregar micro empresas a ese número, el total crece a un 98%<sup>30</sup>. Solamente cerca del 2% de la industria en Costa Rica es de gran tamaño.

Una encuesta realizada por el Gobierno de Costa Rica reportó que las empresas micro y pequeñas eran responsables del 42% del empleo total y el 54% del empleo no agrícola. Por lo tanto, representa un sector importante de la economía costarricense y un objetivo interesante para las instituciones financieras en el mercado de ese país.

Por otra parte Costa Rica presenta algunas particularidades, por un lado el mayor nivel de ingreso promedio de la población y la menor incidencia de la pobreza en la población total hacen que el país no sea usualmente un destino prioritario de recursos externos provistos por organizaciones no gubernamentales o agencias de cooperación. Por esta razón, el sector de microfinanzas luce un menor nivel de desarrollo. La otra diferencia fundamental proviene del nivel de acceso a servicios bancarios que posee

---

<sup>29</sup> Enciclopedia Encarta 2005.

<sup>30</sup> Referencia Alajuela, Costa Rica Abril 2005, estudio INCAE.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

la población del país respecto de la de otros países de la región. En el caso costarricense, la existencia de una banca estatal dominante y la garantía estatal sobre los depósitos bancarios ha implicado un mayor nivel de cobertura de servicios de ahorro y de medios de pago entre la población, incluso en zonas rurales o urbanas fuera de las del área metropolitana. Incluso en los últimos meses, países como Nicaragua y Guatemala han empezado a desarrollar legislación que pretende regular de alguna manera el sector de las microfinanzas.<sup>31</sup>

En cuanto al El Salvador de acuerdo a estimaciones de la FINCA<sup>32</sup>, al finalizar el 2005 el país presentaba más de dos millones de operaciones crediticias, la mayoría de ellos mujeres y con una tasa de repago de alrededor del 97,0% de la cartera. Un claro ejemplo del desarrollo que se puede alcanzar a través de la correcta aplicación de metodologías crediticias en países en vías de desarrollo.

Las MYPE'S, en Centroamérica siguen siendo consideradas una de las fuentes de empleo e ingresos más importantes. Se estima que alrededor del 30% de la población económicamente activa se encuentra en este sector, representando 2,3 millones de personas y 1,8 millones de unidades económicas<sup>33</sup>

## MÉXICO

El sector de microfinanzas en México tuvo sus orígenes, poco más de 15 años atrás, en organizaciones con una motivación altruista. Hace unos siete años se incursionó en instituciones con enfoque financiero empresarial.

La transferencia internacional de principios y prácticas sobre microfinanzas tardía ha sido una porque le ha permitido aprovechar los frutos de riesgosos procesos de experimentación sin tener que incurrir en todos los costos. Es en este contexto de mayor disponibilidad de conocimiento hoy que, en particular, llama la atención la baja productividad de los recursos humanos en el sector de microfinanzas mexicano.

El recuadro N° 1 nos muestra como se ha crecido la cartera, Activos, Patrimonio, y clientes en términos porcentuales y su influencia en las principales Organizaciones Microfinancieras de México, de acuerdo a

---

<sup>31</sup> *Duodécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*

<sup>32</sup> Organismo no Gubernamental sede en Países Bajos.

<sup>33</sup> (PROMICRO 2000 y, Arroyo y Nebelung 2002).

## MODELO MICROFINANCIERO

---

estos datos observamos que el crecimiento de clientes atendidos en el 2005 en referencia a 1999 a crecido en un 45,2% cifra relativamente baja al crecimiento de América Latina, cerca del 58%.

Por otra parte, el desafío en México es más bien, la adopción y la adaptación eficientes, sostenibles, e innovadoras de estos principios y prácticas a las circunstancias de su entorno particular, región por región, en vista de las diferencias que marcan su territorio, particularmente en las zonas rurales.

### COLOMBIA

Colombia presenta una situación muy similar a la de Ecuador en cuanto a microempresas se trata, según datos obtenidos de la dirección nacional el índice de bancarización de la población es bajo, y ha estado variando entre 33% y 37% en los últimos 4 años.

A finales de la década del 90 Las cuentas de ahorro con montos inferiores a US\$7.350 llegaron a ser el 44% del total de captaciones recibidas; en este rango estarían incluidos los recursos del mercado objetivo de las microfinanzas.

Las microfinanzas representan cerca de un 18%, del total de los recursos captados en ahorros en el sector financiero colombiano.

En cuanto al crecimiento de clientes Colombia ha presentado un notable desarrollo en cuanto al microcrédito, a pesar de existir una baja penetración de mercado por parte de las Instituciones Microfinancieras su aporte ha sido del 34% respecto a la cartera indicada a Mayo del 2004.

Las microfinanzas son una importante oportunidad de negocio para el Sector Financiero con un gran mercado potencial, generan un impacto social a través de la oportunidad de desarrollo de un modelo de crecimiento económico que conlleve prioritariamente al progreso de los Sectores Marginales.

### PERÚ

En el Perú el subsector de las Pymes desde hace 40 años se ha constituido en la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza, se estima que las microempresas en Perú dan empleo a alrededor de seis millones de personas, o 75% de la población económicamente activa, y que su participación en el producto bruto interno (PBI) es aproximadamente de 30% Sin embargo, la capacidad del sector para

## MODELO MICROFINANCIERO

desempeñarse en forma efectiva ha sido limitada, principalmente por el escaso acceso a los servicios financieros. Esto último se explica porque en el sistema formal bancario no se cuenta con la capacidad institucional ni con las tecnologías crediticias apropiadas. Normalmente, la banca peruana se ha mostrado renuente a realizar operaciones con la microempresa, porque dichas actividades son percibidas como extremadamente riesgosas y de alto costo<sup>34</sup>

He podido apreciar de acuerdo a cifras encontradas en Infosiem (Sistema Información Económico Peruano) que el mayor número de empresas cerca del 99% pertenece a la mediana, pequeña y micro empresa, siendo esta última la que más participa dentro del total del número de empresas con 94 %, es así que este segmento se convierte en uno de los más importantes de la economía Peruana en cuanto a generación de puestos de trabajo.

**Tabla 12 División del Sector Empresarial del Perú.**

	UIT	Ventas al año US\$	Nº Est. Activos	%
<b>Grandes empresas</b>	mayor de 1000	857,143.14	6,426	0.90%
<b>Medianas empresas</b>	de 200 hasta 1000	171,428 - 857,143	18,359	2.60%
<b>Pequeñas empresas</b>	de 100 hasta 200	85174 - 171428	16,523	2.40%
<b>Micro empresas</b>	hasta 100	-85,174.00	656,334	94.10%

Elaboración infosiem; 14 de febrero 2004

En el Perú se estima que existe aproximadamente 3 millones 100 mil microempresas con 10 o menos empleados las mismas que están recibiendo una oferta creciente de servicios financieros.

<sup>34</sup> Estudio [www.cies.org.pe/](http://www.cies.org.pe/) BID



## MODELO MICROFINANCIERO

---

En el total del sistema regulado se cuenta con alrededor de 400 mil clientes, mientras en el sistema no regulado las ONG más importantes trabajan con aproximadamente 30 mil Usuarios, pero también por ese lado existen esfuerzos tendientes a fortalecer las capacidades institucionales de las ONG.

El Sector Financiero esta llamado a ser motor de un modelo de responsabilidad social empresarial que estimule el progreso de la región y de los sectores de la población que tradicionalmente han tenido menores oportunidades de desarrollo.

### **BOLIVIA**

Las microfinanzas en Bolivia se originan a mediados de los 80`s, el sector consideró que el crédito era la clave para ayudar a crear crecimiento económico.

Bolivia partió del objetivo de expandir el microcrédito, debido a que las Organizaciones no gubernamentales se encontraban limitadas para crecer y lograr penetración en el mercado, además la existencia de una elevada y creciente demanda determinó que los principales problemas era la oferta de este servicio financiero.

Bolivia presenta un particular muy importante, según cifras oficiales del Gobierno de Bolivia, existe altos niveles de cobertura de demanda de microcrédito, por lo menos en los principales centros urbanos y en las zonas rurales con mejores condiciones para la producción, a pesar de que la cobertura en zonas rurales se dificulta por la amplia extensión geográfica del país y la alta dispersión demográfica.

Por su parte el mercado es dinámico con instituciones permanentemente preocupadas por el desarrollo de productos y perfeccionamiento de las tecnologías financieras utilizadas, así como por ampliar los segmentos de mercado atendidos; y un marco regulatorio que en general es adecuado para el desarrollo de las entidades reguladas de microfinanzas.

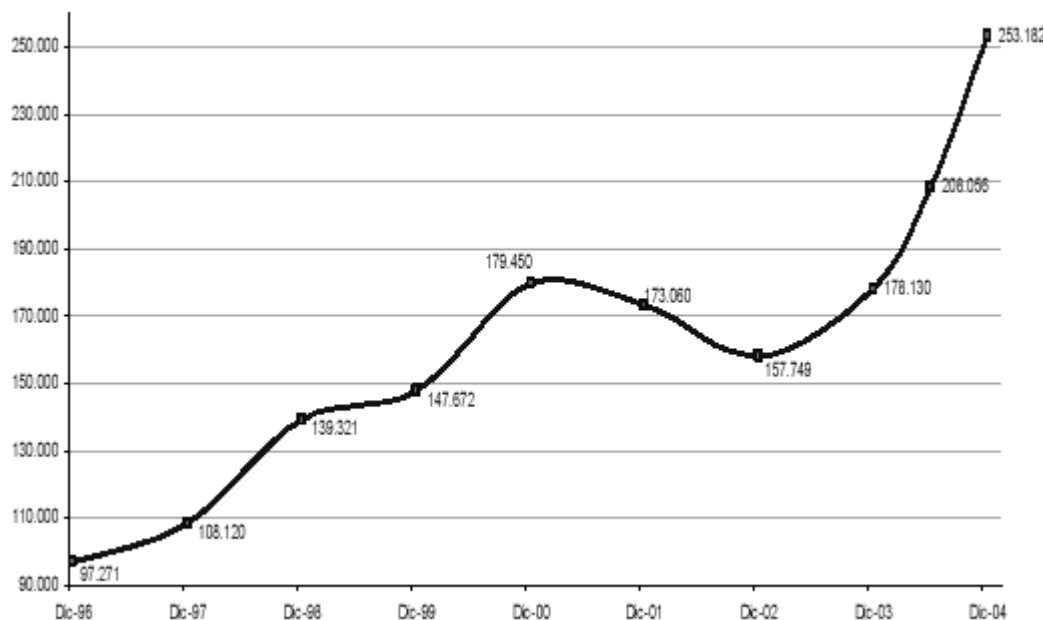
La formalización de la cartera sumaba a diciembre del 2004 US\$ 362,9 millones atendiendo a más de 234.000 clientes.

La evolución en número de clientes que presenta Bolivia ha sido crecimiento a excepción del período 2000 – 2002 en donde se produjo una notable disminución, como producto de la depuración de la cartera de clientes con mal comportamiento de pago o sobreendeudados y de un deterioro en la cantidad y calidad de la demanda de créditos. Es importante tener en cuenta que en el período 1999-2002, el sistema

## MODELO MICROFINANCIERO

financiero boliviano en su conjunto disminuyó en 221.000 el número de prestatarios, que representa una caída del 32%. Sin embargo cabe destacar que a partir de ese año vuelve a crecer el número de clientes de las entidades de microfinanzas.

**Gráfico 19 Evolución del Microcrédito en Bolivia.**



**Elaboración : Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras Bolivia.**

Si bien en la actualidad Bolivia atraviesa por algunas dificultades, principalmente debido a un entorno económico negativo para el desarrollo de cualquier actividad económica, indudablemente las microfinanzas han sido y siguen siendo un éxito a tal punto que se ha convertido en un ejemplo a nivel mundial para gobiernos e instituciones de muchos países.

### **Experiencias en otros países subdesarrollados: Bangladesh**

El caso de Grammen Bank Bangladesh merece una atención importante pues es un ejemplo claro en el que se demuestra que la población más pobre, puede ser digna de un préstamo. Con niveles de repago casi del 98%. Este banco tiene más de 3.7 millones de clientes, cuenta con mil 160 sucursales y provee servicios en 38 mil 951 localidades, cubriendo gran



parte de Bangladesh. Además, 94 por ciento de los prestatarios son mujeres; la experiencia parece demostrar que son precisamente ellas los pagadores más responsables de los microcréditos.

“Alrededor de 1974, durante una hambruna en su país natal Bangladesh Muhammad Yunus, descubrió que préstamos de muy pequeño monto pueden hacer una diferencia significativa en la capacidad de las personas pobres para sobrevivir, pero que los bancos tradicionales no están interesados en realizar estas pequeñas operaciones crediticias debido a que consideran que implican muy altos riesgos de incumplimiento.”<sup>35</sup> En este contexto Yunus crea un mecanismo crediticio para personas de bajos recursos económicos; su primer préstamo fue de US\$27 de su propio bolsillo que sirvieron para financiar a un grupo de 42 artesanas del bambú.

En 1976, Yunus funda el Grameen Bank, con el objetivo de otorgar crédito a personas pobres en Bangladesh. Desde ese año, el Grammen Bank ha otorgado préstamos a millones de personas por un monto superior a los US\$5.000 millones y, al finalizar el año 2005 el número de operaciones crediticias activas sobrepasaba los 4 millones. Con el fin de asegurar el pago de las obligaciones crediticias el banco utiliza un sistema de “grupos de solidaridad” que consisten en pequeños grupos informales – la mayoría de ellos exclusivamente femeninos – que se reúnen semanalmente en sus comunidades para realizar negocios con los representantes del banco y apoyarse mutuamente en sus esfuerzos de autosuperación de sus condiciones socioeconómicas.

Conforme ha ido creciendo, el Grameen Bank ha desarrollado además otros esquemas alternativos de crédito dirigidos a las personas pobres. Además de operaciones microcrediticias ofrece préstamos de vivienda, financiamiento de proyectos pesqueros y de riesgo, capital de riesgo, producción textil y otras actividades; adicionalmente se han desarrollado otras actividades bancarias como los mecanismos de depósito y ahorro.

El éxito del Grammen Bank ha inspirado esfuerzos similares a través de los países en desarrollo y aún en las economías avanzadas, como es el caso de los Estados Unidos. La mayoría de los proyectos de microcrédito, si no todos, tienen un énfasis en las mujeres (cerca del 96% de los préstamos del banco van dirigidos a mujeres), pues éste género tiene mejores tasas de repago crediticio (menos riesgo de incumplimiento) y los réditos generados por las actividades productivas generadas por el crédito sirven para

---

<sup>35</sup> Dato El Comercio sección negocios, domingo 15 de octubre del 2006.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

satisfacer las necesidades de todo el grupo familiar. De esta forma – aunque no es el único esquema de microcrédito – el denominado Grameencredit<sup>3</sup> se convirtió en un parámetro de referencia para la actividad de las microfinanzas por sus características distintivas:

- Promueve el acceso al crédito como un derecho humano.
- El objetivo institucional es ayudar a las familias pobres a que ellas mismas superen esa condición, en consecuencia esta focalizado en esa población y dentro de ella en especial dirigido a las mujeres.
- El crédito otorgado no está garantizado por un colateral o expresado legalmente en forma de un contrato; su funcionamiento se basa en la confianza, no en procedimiento legales. En algunos contextos incluso considerado sinónimo de microcrédito.
- Está dirigido a financiar actividades generadoras de ingreso y autoempleo o vivienda para los pobres, no solamente para ser utilizado para cubrir necesidades de consumo.
- Nace en contraposición a los servicios bancarios tradicionales que rechazan a la población pobre por considerar que no puede cumplir con las eventuales obligaciones crediticias que demanda; por lo tanto, su metodología de análisis y de prestación es diferente a la de la banca tradicional.
- Provee servicios financieros bajo el principio de que los usuarios no deben acercarse al banco sino el banco llegar a la gente.
- Para acceder a los créditos los potenciales deudores deben pertenecer a un grupo social organizado (por ejemplo, una asociación de productores, una cooperativa, entre otros).
- Los préstamos son otorgados en una secuencia continua, es decir, nuevos recursos están disponibles para los deudores una vez que sea amortizada la operación anterior.
- Los créditos son amortizados en forma periódica, usualmente semanal o quincenalmente.
- Un deudor puede recibir simultáneamente más de un préstamo.
- La operación crediticia viene acompañada de programas de ahorro ya sea voluntarios u obligatorios.
- Los créditos son usualmente otorgados a las personas a través de organizaciones sin fines de lucro o instituciones propiedad de los mismos deudores. Si son provistos a través de organizaciones con fines de lucro de propiedad distinta a la de los deudores, se realizan esfuerzos para mantener la tasa de interés cobrada a un nivel consistente con la sostenibilidad del programa de financiamiento más que en función de la rentabilidad del acreedor.
- La filosofía y experiencia de este tipo de operaciones crediticias establece que la tasa que se cobra por los recursos debe ser

cercana a la que cubre el mercado bancario convencional, sin sacrificar la sostenibilidad del esquema crediticio, y teniendo como objetivo paralelo alcanzar a la población pobre y hacer auto sostenible la operación financiera en el menor tiempo posible.

- Se otorga alta prioridad a la acumulación de capital social y humano, la protección del medio ambiente y la innovación tecnológica. Esto es logrado a través de la formación de grupos, organizaciones y centros de deudores con el objetivo de promover el liderazgo, la transparencia y la gobernabilidad democrática de estas organizaciones y grupos.<sup>36</sup>

El modelo implantado en Bangladesh es una buena alternativa para ser realizado por el Ecuador.

A través de las focalización de clientes, en especial del sector rural, donde los grupos solidarios se conforman por cultura y por la restricción de accesos a servicios financieros, es donde el Ecuador debería desarrollar los SF. Por otra parte se debe cambiar al forma de ver de los clientes del banco pues un microempresario muy difícilmente busca una entidad financiera, es esta la que debe ofertar sus servicios y apoyarse mutuamente en el desarrollo productivo de la microempresa y por ende del país.

Otro particular del modelo de Grameen Bank es el impulso a la creación de microempresas lideradas por mujeres, en el Ecuador el índice de mujeres que se han pasado a ser las cabezas de familia por la migración de los varones es casi del 42%<sup>37</sup> en especial en los sectores rurales, oportunidad que debería ser planteada de forma clara por las IMF's de nuestro país.

### ***Las micro finanzas en el ecuador***

En el Ecuador, a pesar de las crisis económicas experimentadas en los últimos años, la microempresa demostró su capacidad de cambio frente a estas eventualidades. A través de las microfinanzas el sector informal de la economía del Ecuador se está incorporando a la corriente principal económica y se ha convertido en un ente productivo más dinámico.

---

36 [www.grameenfoundation.org](http://www.grameenfoundation.org)

37 INEC Censo 2000

## MODELO MICROFINANCIERO

---

Las microempresas en el Ecuador constituyen un segmento del 50% de la Población Económicamente Activa que aporta con el 10 al 15% del Producto Interno Bruto.<sup>38</sup>

Dentro del mercado microfinanciero en el Ecuador la participación de las instituciones financieras se encuentra segmentado así:

### ***Instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros:***

- ✿ Bancos privados (16)
- ✿ Sociedades financieras (6)
- ✿ Cooperativas de ahorro y crédito (36)
- ✿ Mutualistas (2)
- ✿ Banco Público (1)

### ***Instituciones no supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros:***

- ✿ Cooperativas de ahorro y crédito (+330)
- ✿ Organismos no gubernamentales (170)
- ✿ Estructuras financieras locales: Cajas de ahorro y crédito

Durante el año 2005 estas IMF's otorgaron más de mil millones de dólares en microcréditos y en los primeros cinco meses del 2006 acumulan más de medio millón de dólares.

De acuerdo a datos proporcionados por la Superintendencia de Bancos y Seguros la cartera bruta de microfinanzas presentó una tasa de crecimiento anual superior al 100%. Las COAC (Cooperativas de Ahorro y Crédito) fueron las que mayor crecimiento experimentaron su cartera se incrementó en un 215%, en segundo lugar se ubicaron los Bancos privados con un crecimiento acumulado del 75%, por otra parte las sociedades financieras triplicaron su cartera con un crecimiento más reducido del 40%.

## **Orígenes y desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador**

La industria de microfinanzas en el Ecuador cobró un notable impulso desde la crisis bancaria del 2000, cuando el público perdió confianza en los bancos y enfocó sus ahorros a las cooperativas. Esta situación permitió que se creen nuevas IMF'S y despertó el interés de otras instituciones financieras. Por otra parte las Organizaciones no Gubernamentales han

---

<sup>38</sup> Dato Banco Central del Ecuador – Estadísticas



## MODELO MICROFINANCIERO

---

apoyado al sector rural, además proporcionan servicios de salud, educación entre otros.

A la fecha se ha edificado una industria de microfinanzas que sirve a miles de personas pobres, les provee de servicios financieros y procura disminuir los niveles de pobreza, pero se debe crear un enfoque más claro de clientes, pues no todas las Instituciones Microfinancieras pueden ocupar su tiempo y recursos con clientes a quienes otras instituciones más diversificadas podrían atender. A pesar de esto, los logros en términos de desempeño financiero e impacto en la pobreza han sido positivos.

Ahora existen nuevos retos, el desarrollar instituciones viables y sostenibles que se enlacen con los objetivos sociales del país.

Hablar de microfinanzas es entender al microcrédito, de acuerdo a cifras de la revista CAPITAL, en el año 2005 se beneficiaron del microcrédito 550 mil microempresarios, de acuerdo a esta cifra por lo menos el 12% de la población Económicamente Activa está involucrada en el microcrédito.

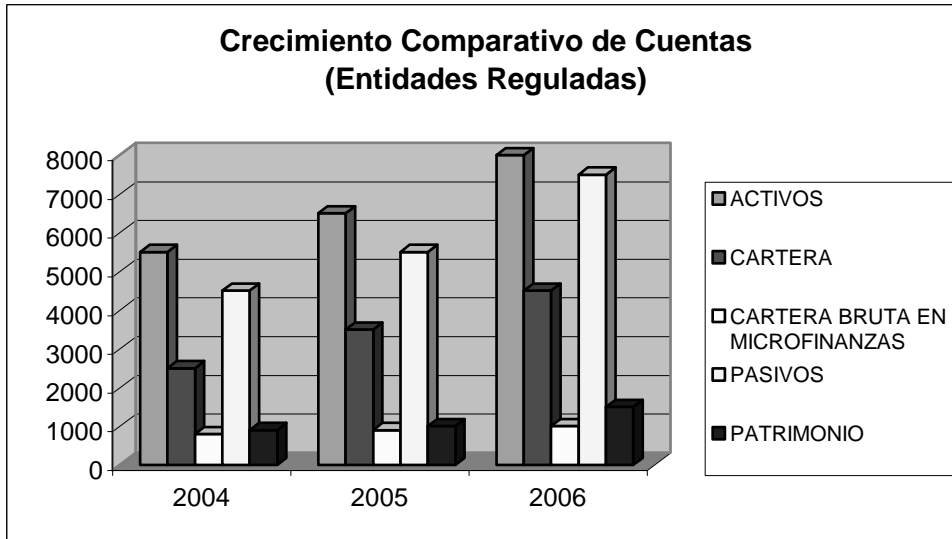
### **Crecimiento del Sector.**

Las entidades controladas por la SBS totalizan a junio 2006 una cartera de crédito bruta de microfinanzas de USD 659'765.614 lo que representa el 15% del total de cartera de crédito del sistema financiero regulado. Mientras que la cartera total del sistema ha crecido en el último año en 23,95%, la de microfinanzas ha crecido en el 46,95%.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Estadísticas de Microfinanzas en el Ecuador: Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Gráfico 20 Crecimiento de Cuentas del Sistema Financiero**



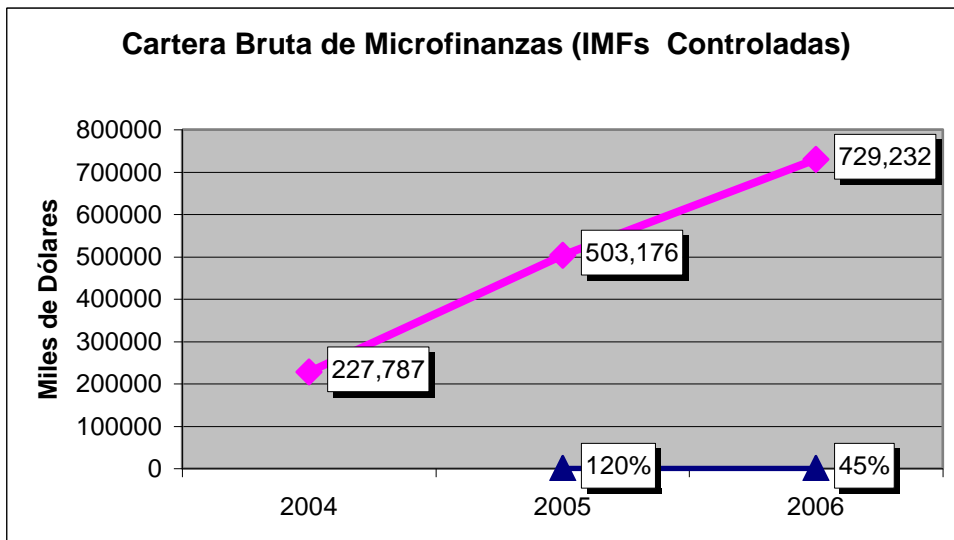
Fuente y Elaboración: Datos Superintendencia de Bancos – desarrollo personal.

La cartera de microfinanzas de las entidades no controladas, totaliza a junio 2006 USD 119'230.000, con un crecimiento anual de 28,03%.

**Evolución de Cartera Microempresa.**

Las entidades controladas mantienen una tendencia de crecimiento, con una leve desaceleración en el último período. El incremento de cartera en los años 2004 -2005 fue de US\$275 millones, que representa el 120% respecto al 2004, mientras que en el período 2005 -2006 el aumento de cartera fue algo más de US\$226 millones de dólares, un 44% respecto al 2005.

**Gráfico 21 Evolución de Cartera Instituciones Microfinancieras Controladas.**



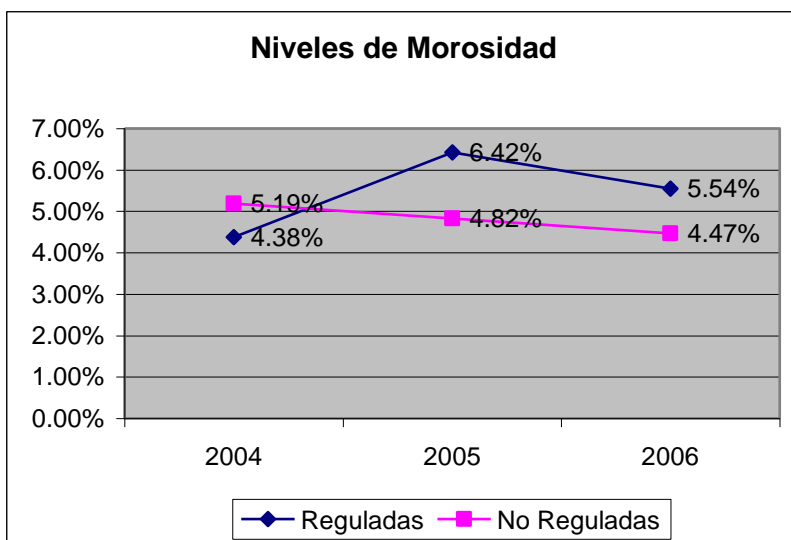
Fuente y Elaboración: Datos de Superintendencia de Bancos – desarrollo personal.

En cuanto a las no controladas de igual forma disminuye su ritmo de colocación, debido a que en el período 2004 -2005, incrementaron cartera en alrededor de US\$ 44 millones, en el 2005 - 2006 fue de US\$ 26 millones. En términos porcentuales se produce un decrecimiento del 90% al 28% en el mismo período.

**Comparativo de niveles de morosidad.**

A nivel de Instituciones reguladas se aprecia una leve disminución en los últimos dos años de la morosidad mayor a 30 días, llegando a un nivel de 5,54%, lo cual es un referente superior al compararlo con los índices de las entidades no reguladas que es del 4,47%, destacando que se debe mantener o disminuir este indicador, a través de una buena metodología crediticia y aplicación de normas prudenciales y de registro.

**Gráfico 22 Evolución Niveles de Morosidad**



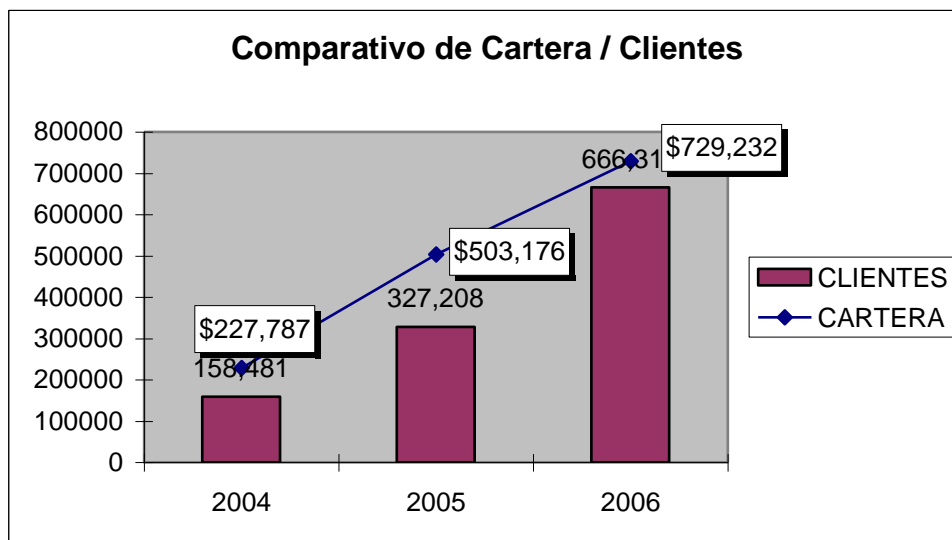
Fuente y Elaboración: Datos de Superintendencia de Bancos – desarrollo personal.

### Comparativo de Cartera frente a Clientes.

A nivel de entidades reguladas a Junio del 2006 se percibe un incremento del 69,71% de clientes respecto al 2005, año en el que el número de clientes era de 327 208, frente a los 555 317 clientes resultantes en el 2006. Por ende el saldo promedio disminuyo de US\$1760 a US\$ 1.460, debido a que el incremento de cartera como lo mencione en cifras anteriores fue únicamente del 45%, esto lo demuestra el gráfico.



**Gráfico 23 Comparativo de Cartera y Clientes.**



**Fuente: Datos Superintendencia de Bancos y Seguros. Elaboración personal**

Por su parte las entidades no reguladas de igual forma se da un incremento del 16,64% en clientes de 89.485 (2005) a 104.372 (Junio 2006).

### Rentabilidad y Eficiencia.

Para analizar la rentabilidad y Eficiencia de las instituciones de Microfinanzas en el Ecuador es necesario enfocar dos aspectos importantes, el primero referente a eficacia de servicios en el que se incluye niveles operativos, tasas de interés, comisiones e ingresos y por otra parte la utilidad respecto a los activos y niveles de retorno de esta.

En el siguiente recuadro se menciona de las tasas de interés y su verdadero costo

Como podemos apreciar ha existido una disminución paulatina de la tasa de interés, pero esto ha sido indebidamente compensado con el cobro de comisiones y otros mecanismos de recaudación.

**Tabla 13 Intereses en la Cartera de microcrédito.**

Fecha / Institución	Bancos	Cooperativas	S. Financieras
Ene-04	14.82	16.77	-
Dic-04	14.66	14.66	14.66
Dic-05	13.43	13.15	-
Feb-06	12.44	12.18	11

Fuente y Elaboración: Superintendencia de Bancos – Boletines Financieros – desarrollo personal



## MODELO MICROFINANCIERO

---

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

La tendencia de ingresos por concepto de comisiones es ascendente, alcanzando en el año 2005 a constituir el 39% frente al monto de interés. Las comisiones significan en promedio el 29% de los ingresos de la banca.

Las comisiones pasaron del 5% de su ingreso financiero en el 2000, al 26.4% en el 2005.

De acuerdo a estas cifras al Ecuador aún le falta por corregir bastante, en especial respecto al control de tasas e ingresos de los bancos, para que una entidad sea rentable y eficiente debe ser primero competitiva y generar actividades que le permitan enfocarse en un marco social correcto, una entidad que tiene un spread (Diferencia entre tasa activa y tasa pasiva) demasiado elevado no es necesariamente una entidad eficiente.

**Tabla 14 Comparativo de ROA y ROE de la Entidades de Microfinanzas Reguladas y no Reguladas.**

	Entidades reguladas	Entidades no reguladas
ROA	Incremento en 2 años del <b>2,34%</b> al <b>2,92%</b> .	Incremento para el periodo Junio 2005-2006 de <b>2,41%</b> al <b>2,72%</b> .
ROE	Incremento en 2 años del <b>18%</b> al <b>22%</b> .	Incremento para el periodo Junio 2005-2006 de <b>9,73%</b> a <b>11,22%</b> .
<b>CAUSA</b>	<u>Economías de escala:</u> Incrementando el monto de cartera de crédito total y eficiencia en la tasa operativa; como disminución de la relación de gastos de personal y operacionales sobre activos.	Menores economías de escala: Menor monto promedio de saldo de crédito. Además el segmento de población atendido demanda una metodología de crédito más compleja al ser de menores recursos y combinar muchas veces con servicios complementarios. La eficiencia de las no controladas es de 8%, respecto a las controladas 3,42% por lo que sus <i>gastos operacionales son muchos mas bajos.</i>

**Fuente:** Presentación Diana Santana UPAC. Mercado Ecuatoriano de Microfinanzas.

El microcrédito puede ser una herramienta positiva si se la administra de forma ética y teniendo presente el objetivo de reducir la pobreza.

El microcrédito no es suficiente para sacar de la pobreza a los pueblos se debe emplear diversos mecanismos y servicios que den valor agregado y permitan generar competitividad al mercado, trabajando a la par Estado e IMF's.

### **El mercado de las microfinanzas: Análisis de industria, de la competencia y otros participantes de mercado.**

Como cualquier industria las microfinanzas dependen del mercado y los actores que intervienen en este, la iniciativa, creatividad, visión clara, capacidad de autoevaluarse y demostrar un compromiso social son los factores que se debe plasmar como una estrategia competitiva, pero para llegar a esto se vuelve necesario el análisis de cómo funciona la competencia microfinanciera.

Para realizar el análisis de mercado he tomado como modelo el plasmado por Michael Porter en su libro Estrategia Competitiva. Los componentes de este análisis son integrales y permiten evaluar el perfil de respuesta del competidor.

En el mercado microfinanciero ecuatoriano intervienen más de 500 Instituciones Microfinancieras (IMF's), clasificadas por 61 Instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) y 500 Instituciones no reguladas por la SBS, las cuales presentan la siguiente información en datos de Cartera, Operaciones, Plazos, Niveles de Morosidad y rentabilidad. Un punto muy importante es la saturación que existe y a pesar de contar con tantas instituciones aún hay zonas en las que no llega el microcrédito.

Un punto muy importante es la saturación que existe y a pesar de contar con tantas instituciones aún hay zonas en las que no llega el microcrédito.

#### **Metas Futuras:**

De acuerdo al modelo de Porter "El conocer las metas de un rival sirve también para predecir sus reacciones ante los cambios estratégicos".

El mercado como tal indica que es posible el crecimiento organizado y productivo por medio de servicios financieros, brindar un acceso oportuno al crédito, debido a que se encuentra demostrado que el microempresario prefiere facilidad de acceso que tasa de intereses bajas; evitar los trámites excesivos y las garantías más allá del valor solicitado es otra de las metas que se plasman la IMF's.

Por otra parte se vuelve necesaria analizar el agiotismo (chulco), debido a que este se ha convertido en un competidor desleal de los más fuertes,

## MODELO MICROFINANCIERO

---

aunque el funcionamiento de esto es ilegal es el que mayor desarrollo tiene en nuestro medio y su afectación ha llegado a gran escala a tal punto que son varios los casos en los que los Chulqueros se han convertido en estafadores de la gente que menos tiene.

Una de las metas principalmente de las IMF's en apoyo de un buen organismo de control, es el eliminar del mercado el agiotismo, a través de la información más acertada del clientes, pues es donde los chulqueros concentran su fuerza de presión, estos saben más de los clientes que los propios bancos.

Otra de las metas del mercado es crear una democracia financiera, dar a cada quien lo que le corresponde no a todos por igual, esto permitirá que la Instituciones no solo Micro sino también las consideradas como no especializas, se vuelvan más competitivas, se debe deslindar el proteccionismo a la banca pues esto solo genera que las Instituciones se vuelvan vulnerables al mercado.

### **Suposiciones:**

Las suposiciones son un componente esencial en cuanto al análisis de la competencia pues permiten evaluar que piensan los actores de si mismos y que opinan acerca de la industria ye el mercado en el que desenvuelven.

Wilson Alava, Gerente de Crédito CEPESIU, comenta que la organización "ya no se enfoca en la zona urbana pues ya no tienen objeto competir con una cartera de 70 millones frente a una de 750 mil"<sup>40</sup>.

Otro de los participantes Santiago Rivadeneira Presidente Ejecutivo Banco Solidario, menciona que su entidad apoya al microempresario desde hace 11 años, y comenta que la microfinanzas son un camino para el desarrollo , por el momento banco solidario cuenta con un 16,5% de la participación del mercado especializado, constituyéndose en la institución que a febrero del 2006 presentó mayor número de operaciones crediticias realizó.

Alba Mateus ex subgerente nacional de microempresarios del Banco Centro Mundo comenta que el BCM "tiene algo que los demás no tienen es la precancelación de créditos pero si el cliente accede a esto no gozaría de ciertos beneficios de retención de clientes denominados giromática"

---

<sup>40</sup> Sección Conprofundidad, Revista Capital N° 5,



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Por otra parte Javier Vaca director de la Red Financiera Rural integrada por 43 instituciones, comenta que las Instituciones de la RFR apoyan al sector rural con servicios no financieros tales como Capacitación, Asistencia técnica y promoción social, es por ello que se han posicionado de forma estratégica en la zona rural.

Un punto de relevancia es la intervención de organismos Internacionales en el mercado el Banco Interamericano de Desarrollo es el que mayor interposición ha tenido, según Martha Tvardek representante del BID en Ecuador, el BID fue el pionero en la implementación de programas de apoyo a la microempresa , “a pesar de todos los avances que han logrado nuestros países en este sector y de la activa participación del BID, todavía la tarea pendiente es de envergadura.” 41

Ante lo mencionado entiendo que las posiciones son claras y claves, los microempresarios necesitan apoyo de instituciones especializadas, más transparentes y a su vez las IMF's deben desarrollar metodologías crediticias que les permitan focalizarse en el mercado y aportar socialmente al crecimiento del Ecuador.

### **Estrategia Actual**

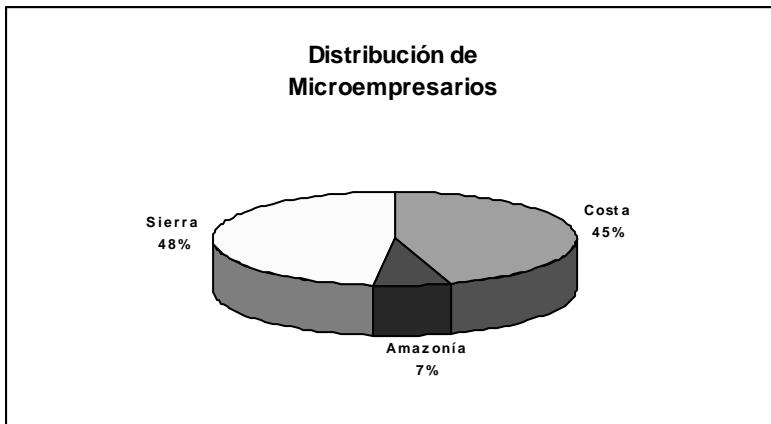
El tercer componente consiste en considerar como compete actualmente las Instituciones.

Una de las amenazas que enfrenta el mercado microfinanciero es la saturación y el sobreendeudamiento que se deducen de la alta concentración de los créditos por regiones y grupos poblacionales en Ecuador la oferta de microfinanzas presenta un alto nivel de concentración en la Sierra. El 82,7% de la cartera de microcrédito urbano se ha otorgado a microempresas de esta región, la Costa participa con un 15,7% y la amazonía con el 1,6%.

---

41 BID 2005, mención Alberto Moreno presidente del BID, foro interamericano de la Microempresa.

**Gráfico 24 Distribución de los Microempresarios por Regiones**

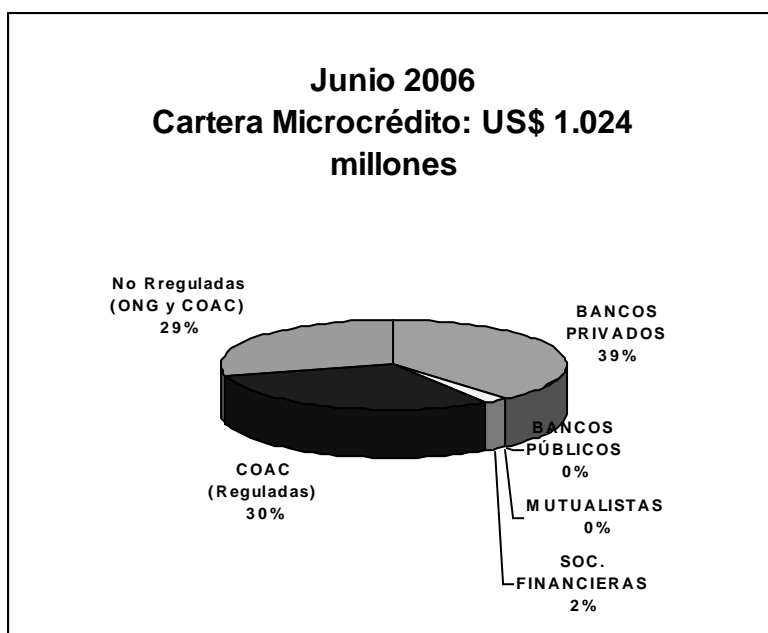


**Fuente y Elaboración propia en base a datos de Superintendencia de Bancos y Seguros.**

Un punto de análisis es el que las Instituciones de microfinanzas están comenzando a reportar a los burós de crédito y organismos de control al detectar que comparten clientes morosos con otras instituciones, por su parte la Superintendencia de bancos, Seguros y Reaseguros ha señalado que existe un número importante de clientes con niveles de endeudamiento que exceden sus capacidades de pago.

En el gráfico podemos observar como se encuentran repartida la cartera de microcréditos, en el cual los Bancos Privados y las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas se llevan casi el 70%, lo demás lo comparten Organizaciones no gubernamentales (29%) y Sociedades Financieras (2%)

**Gráfico 25 Distribución de la Cartera de Microcrédito.**



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Superintendencia de Bancos y Seguros.

Los ahorros de los hogares urbanos (Quito, Guayaquil y Cuenca), es baja (30%), debido a que cuentan con poco dinero para el efecto, además aún existe desconfianza en el Sistema Bancario.

Por otra parte sólo el 12.5% de los hogares han accedido algún tipo de crédito, las principales razones son: alto interés (27%), trámite difícil (21%), garantías/activos (12%)., además la mayoría prefiere plazos mayores a un año.

La mayoría de créditos han sido entregados por instituciones de microfinanzas (29%): Solidario, Credife, COAC, ONG's; seguido de bancos tradicionales (27%) y de familiares o amigos (17%).

### Capacidades

Las capacidades de respuesta, crecimiento y enfoque operativo - administrativo es un punto de análisis relevante.

La actividad de las microempresas, a pesar de las limitaciones existentes, se ha incrementado y ha sido parte del proceso de recuperación de la economía ecuatoriana, luego de la crisis de finales de los noventa, esto ha

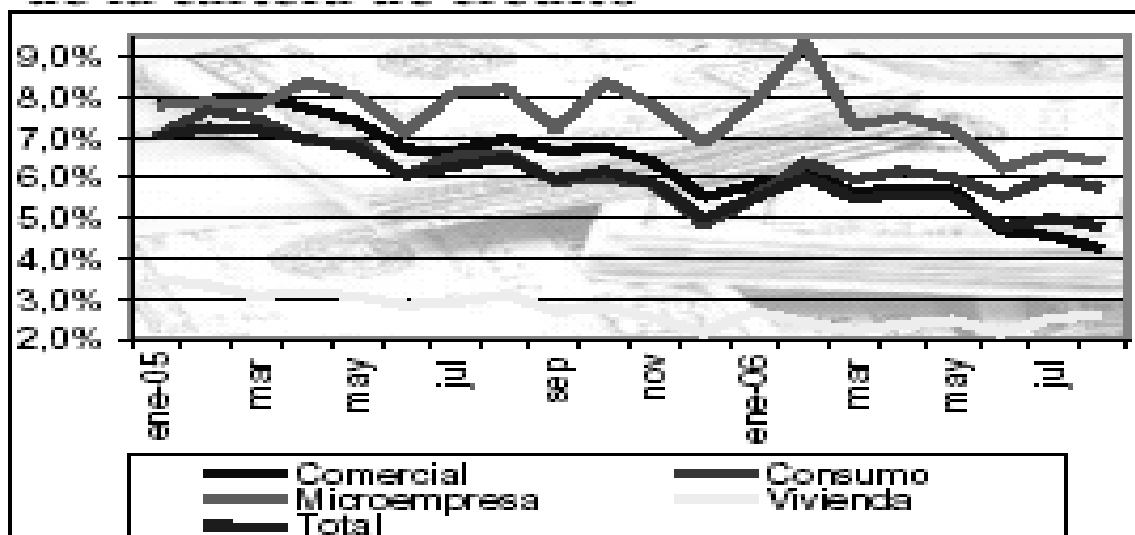


## MODELO MICROFINANCIERO

sido resultado del fortalecimiento del vínculo con el sector financiero, que en algunos casos ha visto la necesidad y las oportunidades de financiar a la microempresa.

Este vínculo es de especial interés para analizar las capacidades del mercado, de acuerdo a cifras de la SBS, su puede observar que el crédito superó los diez mil millones de dólares en el año 2005 y ha junio del 2006 un crecimiento del 45% de este valor, sin embargo existió una concentración del crédito en el sector comercial (67%) y en menor medida en el consumo (18%) y microcrédito (11%), Vivienda (4%), cabe resaltar que a pesar de la concentración de créditos en un solo sector, el microcrédito ha tenido un mayor número de operaciones, por una parte la cartera comercial fue de US\$18.196 frente a USD3.220 del microcrédito. Por otra parte la evolución de y crecimiento de la cartera de crédito ha sido mayor el microcrédito respecto a otros sectores como el comercial o de consumo, de acuerdo a datos al julio del 2006 del gráfico adjunto.

**Gráfico 26** Evolución de Cartera de Crédito



Fuente SBS. Elaboración Econestad S.A.

Un obstáculo para el desarrollo sostenible de las microfinanzas es la limitada capacidad institucional y gerencial a nivel de las microfinancieras minoristas o de primer piso, lo que se refleja en sistemas gerenciales de información inadecuados, pobres prácticas de planificación estratégica y altos costos operativos.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

La microempresa ha ganada cada vez más espacio y el crecimiento del crédito es un reflejo de la situación. Sin embargo es necesario fomentar el surgimiento de nuevas líneas de crédito a menores costos que faciliten el crecimiento del sector, debido a que las microempresas aportan a la economía a través del empleo, la producción e impuestos, alternativa que vuelve más rentable que la migración.

### **Oportunidades de negocio del mercado de microcrédito.**

El reto principal que hoy enfrenta el sector de las microfinanzas es lograr extender y profundizar los servicios que prestan hacia las personas pobres en los países en desarrollo que aún no tienen acceso a los servicios financieros.

“Si el objetivo es que este segmento de la población ahorre en el sistema financiero, será necesario enseñarle disciplina financiera. Por esta razón, se debería requerir un sistema de ahorro forzado como condición necesaria para obtener un préstamo de la institución.”<sup>42</sup>

Hay además marcada escasez de organizaciones que provean opciones de ahorro e inversión seguras para los pobres y que en forma solvente y sustentable permitan canalizar el ahorro interno de estas familias hacia el crédito.

De acuerdo a varios expertos en microfinanzas se debe enfocar el desarrollo del mercado en:

- Brindar un aporte académico y experiencia gerencial sobre los requerimientos para una actividad microfinanciera sostenible.
- Impulsar Instituciones dedicadas a las microfinanzas de alto desempeño que desarrollen metodologías innovadoras para el otorgamiento de crédito, el diseño de instrumentos seguros para canalizar el ahorro y para la prestación de otros servicios a los clientes de menores ingresos.
- Utilizar tecnologías de información para reducir los costos y los riesgos de proveer servicios financieros y de pagos a los pobres.
- Promover incentivos para el desarrollo prueba y lanzamientos en gran escala de nuevos productos, financieros, complementarios adaptados a las necesidades de los sectores de bajos ingresos.

Finalmente, no debe olvidarse que como en cualquier proceso de intermediación financiera los recursos que se ofrecen en forma de crédito deben ser obtenidos de alguna fuente, siendo la usual en la banca tradicional los depósitos de las personas y empresas. En este sentido, otro reto fundamental de las entidades dedicadas a las microfinanzas y el microcrédito es crear mecanismos de fondeo de bajos costos, efectivos y oportunos. Una aproximación a este objetivo puede ser el financiamiento a través de los mercados de capitales con esquemas como fondos de inversión dedicados a las microfinanzas que permitan a inversionistas institucionales o individuales asignar parte de su portafolio en instrumentos emitidos por entidades dedicadas al microcrédito como una clase de activo particular.

### **Análisis de las Necesidades de financiamiento y generación de microempresas a través de proyectos productivos**

De acuerdo a una encuesta realizada por USAID a los microempresarios acerca de sus necesidades, menciona que; el acceso a los créditos para materias primas, maquinaria, herramientas y equipos es fundamental, cerca del 46,6% estaba de acuerdo con esta primicia. Un segundo lugar tienen las necesidades de un mejor equipo y mayor espacio físico esto por el desarrollo del mercado microempresarial. Por otra parte la capacitación y tecnología es otra pauta de enfoque de crecimiento para las microempresas.

Las necesidades de financiamiento para los microempresarios deben ser atendidas de manera prioritaria, el brindar mayor acceso al crédito, diversificar la oferta de productos financieros crear una cultura de ahorro a los microempresarios es lo que requiere este sector.

Cabe resaltar que el crédito por si solo no es la solución para superar las barreras de desarrollo a las que se enfrenta la microempresa sino el aporte de servicios tales como capacitación en técnicas de mercadeo, asistencia técnica y mejor tecnología son factores en los que se debe trabajar.

Por su parte las instituciones de microfinanzas deben esforzarse en contratar Recursos Humanos especializados en gestión financiera, administrativa, marketing y atención al cliente para poder generar nuevos productos de acuerdo a las necesidades del cliente. Otro punto que se debe analizar para las IMF's es el reducir sus costos y ampliar el financiamiento, prestar servicios a la población rural, incursionar en el mercado de capitales.

### **Posibilidades y Limitaciones económicas del sector del microcrédito como producto financiero. Aporte y perspectiva de desarrollo social**

Las microfinanzas tienen como meta final el mejorar las condiciones de vida fundamentalmente de los más pobres y uno de los medios más apropiados es a través del acceso a servicios financieros que permitan el desarrollo de los microempresarios.

La microempresa ha tenido un crecimiento sustancial en nuestro país cerca de 1,5 millones de microempresas conforman este sector crucial para la generación de empleos e ingresos familiares; un millón de trabajadores intervienen en actividades de desarrollo de esta índole en el área urbana. A su vez las finanzas populares engloban actividades integrales no solo microcréditos, sino remesas, micropensiones, depósitos, micro seguros, un mercado que requiere la participación de las IMF's.

La calidad y competitividad es un tema que va tomando fuerza en especial en mercados como el de nuestro país que la oferta de productos es diversa y la demanda cada vez es más corta, es por ello que los microempresarios deben mejorar el servicio y brindar productos de acuerdo a la demanda para así lograr incrementar la competencia y transparencia del mercado.

Por otro lado el mal manejo de los riesgos crediticios y su inadecuada prevención le restan competitividad al sector microempresarial por lo que se vuelve vulnerable. La implementación y supervisión de la normativa debe ser mejorada cambiando el enfoque de entes controladores a entidades que brindan apoyo y servicios para una mejora integral.

Para lograr un desarrollo social sostenible del sector microempresarial es necesario que se creen Servicios de Desarrollo Empresarial a través de la intervención de diversos sectores. Se debe consolidar una industria de apoyo no financiero, crear cadena de valor consolidadas en especial el sector rural, generar campañas a través del gobierno de consumo de productos elaborados en el país.

### **Experiencias de desarrollo económico y social.**

Los sujetos centrales de atención de las microfinanzas son las actividades económicas de pequeña escala, urbanas y rurales, y las personas y familias que generan sus ingresos a partir de estas actividades.

Estás se encuentran asociadas con los estratos pobres y muy pobres nacen y se reproducen con escaso capital y tienen un bajo nivel de calificación laboral

Algunos ejemplos de desarrollo económico social del sector microempresarial son las SPI Microempresas locales dedicadas a la prestación de servicios autogestionados de ahorro, de tipo empresarial, formadas con aportes de capital de personas de la localidad, como socias Permiten el acceso a un servicio regular y seguro de crédito a personas excluidas de la atención del sistema financiero formal, mejoran las condiciones para la reproducción de la economía familiar y las y actividades económicas de pequeña escala.

Representan el aprendizaje de relaciones y de tecnología socio-organizativa, administrativa e institucional, de tipo empresarial

De acuerdo a un análisis presentado por CEPESIU (organización no gubernamental que brinda apoyo a las microempresas) indica que el Índice de sostenibilidad de las SPI es del 91% de las que iniciaron su funcionamiento se mantienen el crecimiento en los últimos 5 años ha sido del 36% en socios/as y 5 veces en patrimonio durante el primer año, además menciona que el Costo/beneficio: al cabo de un año que se logra US\$ 1 de patrimonio por cada dólar invertido en asistencia técnica.

#### **4. METODOLOGÍAS Y MODELOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA Y SOCIO – ECONÓMICA UTILIZADOS POR LA BANCA TRADICIONAL. ANÁLISIS COMPARATIVO DE SU APLICACIÓN Y LIMITACIONES EN LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.**

Las metodologías de evaluación son valoraciones esquematizadas del desempeño financiero y general de las IMF. Las redes de microfinanzas ofrecen estos indicadores como una herramienta de gestión para sus afiliados. Del mismo modo, los donantes y los inversionistas que las utilizan tienen que decidir si financian una IMF. Las evaluaciones incluyen a veces análisis comparativos (comparaciones del desempeño de la institución con el de grupos de pares definidos por tamaño, edad, metodología, clientela o región de operaciones) y pueden realizar una clasificación cuantitativa.

##### ***METODOLOGÍAS***

##### **Micro Rate.**

MicroRate es una compañía privada dedicada a la evaluación de instituciones microfinancieras. Sus objetivos son cuantificar el riesgo de gestión y de crédito para potenciales inversores; crear un mecanismo que vincule las instituciones microfinancieras con mercados nacionales e internacionales, y estimular el desarrollo financiero en los mercados emergentes. 43

##### **Descripción de la metodología.**

La metodología de MicroRate se enfoca en cómo los distintos riesgos de la operación de una IMF afectan a la capacidad crediticia de una institución. Los principales componentes de esta metodología son:

- identificar las áreas clave y sus impulsores
- comparar el desempeño de la IMF con el de sus pares sobre una base adaptada, y

---

43 [www.microrate.com/Spanish](http://www.microrate.com/Spanish).



## MODELO MICROFINANCIERO

---

- poner esta información a disposición del mercado donde sea posible.

Para hacer esto, MicroRate considera tres áreas principales:

- Operaciones de préstamo y calidad de la cartera;
- Organización - MIS
- Desempeño financiero.

Los factores clave de los que depende la evaluación son la eficiencia, la calidad de los activos, el crecimiento y la rentabilidad; además, factores cualitativos, entre los que se incluyen la dirección y el gobierno, contribuyen a la opinión.

MicroRate emite a continuación una opinión sobre la capacidad crediticia que se resume como “Recomendar”, “Vigilar” o “Precaución”.

El enfoque de MicroRate es fuerte en las tendencias financieras y el análisis comparativo con instituciones similares. El estilo de los informes suele estar bien equilibrado en lo referente al análisis de los hechos y del desempeño, Y van acompañados de una carta confidencial para la dirección. 44

### **Variables de medición.**

MicroRate considera que los métodos de evaluación son de su propiedad y no publica sus directrices.

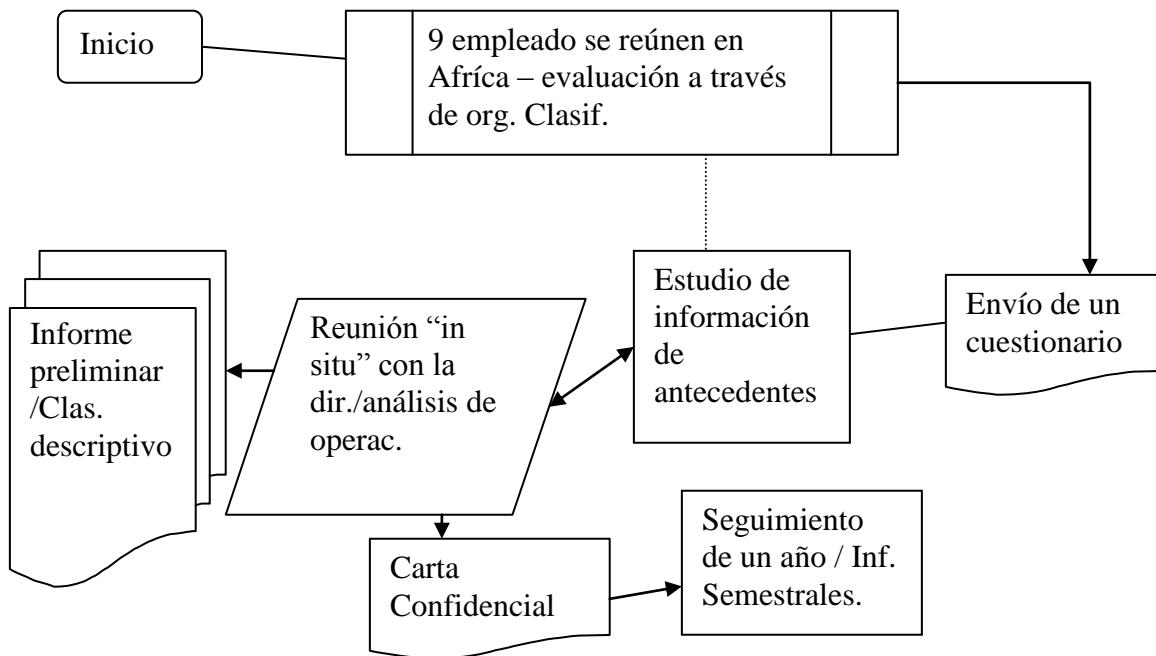
El resultado para el cliente es un breve informe analítico sobre los puntos fuertes y débiles de la IMF, comparaciones de referencia con un grupo de pares y una opinión sobre el crédito.

### **Procedimientos**

---

44 Estudio Enfoques BID – Versión traducida al Español Personal, Autor Luis Guillen.

**Gráfico 27** Flujograma de MICRO RATE.



### **Análisis de ventajas y desventajas de la metodología**

La metodología Micro Rate permite a las Instituciones Microfinancieras evaluar los potenciales riesgos a los que se enfrenta y su capacidad de absorberlos, ha desarrollado metodologías basadas en conceptos generalmente aceptados en análisis bancario, examen del historial de gestión y visión de futuro, calidad de la cartera, sistema de información gerencial (SIG), estructura de capital, rentabilidad, eficiencia operativa, posición competitiva en el mercado, y productos financieros.

Por otra parte este modelo presenta una particularidad no proporciona clasificaciones reales sino que ofrece herramientas para analizar la capacidad crediticia de las IMF.

Actualmente cuenta con la participación de un organismo de clasificación crediticia sudafricano para un sistema de puntuación.



### **M-CRIL.**

Micro-Credit Ratings and Guarantees India Ltd (M-CRIL) es una sociedad limitada pública y una filial de EDA Rural Systems, una consultoría de gestión del desarrollo con sede en Gurgaon, India. Establecida en 1998, M-CRIL realiza tanto clasificaciones de IMF como estudios analíticos especializados en el sector de las microfinanzas y es el único organismo de clasificación microfinanciera en Asia. Sus principales clientes son prestamistas al por mayor, IMF, empresas de inversión privada y donantes.

La Fundación Ford apoyó el desarrollo y las pruebas iniciales de la metodología de M-CRIL.

Además de 14 estudios de IMF, realizados durante el desarrollo de su metodología, M-CRIL ha clasificado hasta la fecha unas 90 IMFs, principalmente en el sur de Asia. Entre estas IMF se incluyen ONG, empresas financieras no bancarias, bancos cooperativos urbanos y sociedades cooperativas. M-CRIL ha recopilado la información de estas clasificaciones en una base de datos utilizada para analizar el desempeño de las microfinanzas del sur de Asia en el *M-CRIL Report, 2000*.<sup>45</sup>

### **Descripción de la metodología.**

La evaluación de M-CRIL produce una opinión de clasificación que se dirige más hacia el riesgo crediticio y la capacidad de reembolso. El enfoque principal está en 30 indicadores que se analizan en comparación con normas para llegar a distintos grados. Los indicadores cubren tres áreas principales:

- ✿ Aspectos organizativos y de gobierno
- ✿ Fuerza gestora y de recursos
- ✿ Desempeño financiero (incluyendo desempeño del crédito y calidad de los activos, movilización de fondos, liquidez, sostenibilidad y rentabilidad),

Todos estos se ponderan para producir puntuaciones compuestas.

El informe de M-CRIL también incluye un análisis de los puntos fuertes y débiles de la IMF y recomendaciones para mejorar, así como con un

---

<sup>45</sup> M-Cril Report, 2000, Versión web [www.microcreditsummit.e-news-com](http://www.microcreditsummit.e-news-com)

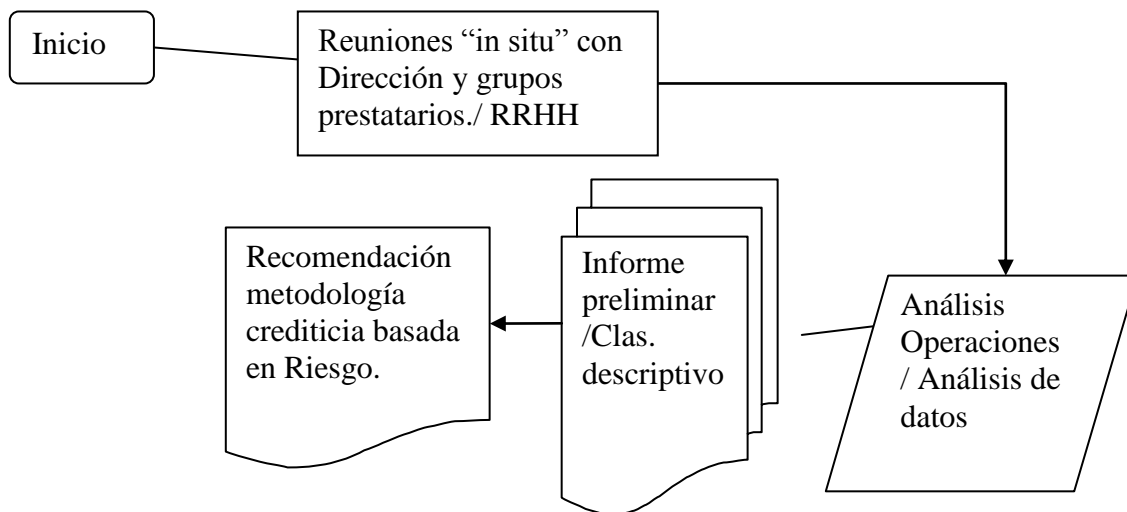
análisis comparativo de algunos parámetros clave en comparación con otras IMF que existen en la base de datos existente de MCRIL.

### Variables de medición

La evaluación se centra en discusiones “*in situ*” con la gestión de la IMF, su personal y clientes, terminando con un informe para la IMF. El ejercicio suele durar unos 18 días por persona, con dos analistas que pasan entre cuatro y cinco días en el terreno. Estas cifras pueden ser superiores con IMF más grandes o más dispersas geográficamente.

Al igual que MICRO RATE, M-CRIL considera que la metodología de evaluación es de su propiedad y no publica sus directrices. Los informes de clasificación son confidenciales y sólo se distribuyen con la aprobación de la IMF. Se puede obtener una descripción de los símbolos de clasificación e informes de clasificación de IMF de muestra en el sitio web de M-CRIL,

**Gráfico 28 Flujograma de M\_CRIL**



### **Análisis de ventajas y desventajas de la metodología**

M-CRIL maneja criterios genéricos para evaluar el Riesgo de una Institución Microfinanciera

Los pilares de los sistemas financieros sostenibles para los pobres son, primero, establecer transparencia y estándares de desempeño para todas las instituciones involucradas en microfinanzas. En segundo lugar, tener reglamentos bancarios que se ajusten a las necesidades de las carteras microfinancieras, ya sea que dichas carteras estén en manos de un banco o de una IMF especializada, necesitamos estructuras legales que permitan a las ONG transformarse, porque éstas desean movilizar los ahorros del público hacia las IMF reguladas y necesitamos la infraestructura institucional que refleje la formación de capacidad financiera y estándares.

### MODELOS

#### CAMEL

**CAMEL de ACCION.** Fundada en 1961, el objetivo de ACCION International es reducir la pobreza en Norteamérica y Sudamérica proporcionando pequeños préstamos a través de sus afiliados en 15 países de América Latina, 4 países africanos y 29 ciudades de los Estados Unidos. ACCION asesora a sus afiliados en áreas como la metodología crediticia, la planificación empresarial, la gestión financiera y el marketing. Su sede se encuentra en Boston, Massachusetts.

Los reguladores del sistema bancario norteamericano adoptaron la metodología CAMEL original para evaluar a las instituciones crediticias comerciales de los Estados Unidos. Tomando como base esa metodología, ACCION desarrolló en 1993 su propio instrumento para evaluar el desempeño de las IMF. ACCION ha utilizado su versión del CAMEL con las IMF que son miembros de su red o planean serlo. Recientemente, ACCION ha instruido a supervisores bancarios y banqueros de desarrollo de segundo nivel (a escala mayorista) sobre CAMEL. Hasta la fecha, ACCION ha utilizado CAMEL principalmente como una herramienta interna de evaluación y gestión.

Las siglas CAMEL significan:

<b>C</b> apital adequacy:	(adecuación de capital)
<b>A</b> sset quality:	(calidad de activos)
<b>M</b> anagement:	(manejo o gestión)
<b>E</b> arnings	(utilidades)
<b>L</b> iquidity	(liquidez)
<b>S</b> ensitivity to market risk	(sensibilidad a riesgos de mercado)

En este modelo se vuelve importante analizar el componente más reciente agregado al modelo, la sensibilidad a los riesgos de mercado, esta se refiere al riesgo que puede afectar las ganancias de una institución financiera o su posición de capital, por los cambios en las tasas o precios de mercado, tales como las tasas de interés, el precio de los instrumentos

financieros o los tipos de cambio de las divisas. Para algunas entidades financieras de gran tamaño, las operaciones internacionales pueden también ser una fuente significativa de riesgo de mercado. Asimismo, las actividades de *trading* en donde las entidades compran y venden para mantener en cuenta y obtener utilidades mediante el movimiento en los precios, pueden igualmente ser fuente de riesgo de mercado para algunas de ellas. Sin embargo, para muchas instituciones, la fuente primaria de riesgo se origina en los cambios en las tasas de interés y sus efectos sus ganancias y capital. Estos son los fundamentos del tema que enfocaremos.

Se considera sustancial analizar los conceptos de riesgo de valoración, el riesgo de base, el riesgo de curva de rendimiento y riesgo de opciones que son los principales componentes para el análisis de sensibilidad

**riesgo de revaloración**, es aquel que aumenta debido a las diferencias entre la maduración y revaloración de los activos y pasivos de los bancos, por ejemplo, activos de largo plazo y de tasa fija fondeados con depósitos de corto plazo. En este caso, los ingresos por intereses de los activos se mantienen fijos hasta el final de su vida, mientras que los gastos por intereses para fondear esos activos cambian cada vez que el depósito es renovado. Debido a que el ingreso por intereses es fijo y el gasto por intereses puede moverse con los cambios en el mercado, los ingresos netos por intereses y los valores subyacentes aumentan o disminuyen como respuesta a las tasas de mercado.

**riesgo de base**, se refiere al riesgo de que cambios de las tasas de interés en el mercado puedan tener diferentes efectos en las tasas recibidas o pagadas sobre instrumentos con características similares de revaloración, por ejemplo, un préstamo de tasa variable cuya tasa esté basada en la tasa de las letras del tesoro, o en nuestro caso en la tasa básica pasiva, y el cual está fondeado con certificados de inversión de seis meses. Debido a que ambos instrumentos tienen un intervalo de revaloración similar, no hay riesgo de revaloración. Sin embargo, la historia muestra que las tasas de los depósitos y las de las letras del tesoro no tienen cambios idénticos en el mercado.

**riesgo de curva de rendimiento**, otra forma de riesgo de revaloración, implica el riesgo de que los cambios en las tasas de interés en el mercado puedan tener efectos en los rendimientos o precios de instrumentos similares con características disímiles de revaloración, por ejemplo, un cambio en las tasas de interés de mercado puede afectar el rendimiento de una letra del tesoro a tres meses en mayor o menor medida que a una de un año plazo. Como otra de las formas del riesgo de revaloración, este riesgo expone los ingresos netos por intereses del banco y de los valores subyacentes en las tasas de mercado.

**riesgo de opción**, es aquel que se eleva por opciones implícitas o explícitas en los activos y pasivos del banco, como por ejemplo acuerdos que permiten a los deudores prepagar sus créditos o permiten a los depositantes retirar sus fondos tempranamente sin o con un muy pequeño castigo. Estas opciones, si son ejercitadas, pueden afectar nuevamente los ingresos netos por intereses y de los valores económicos subyacentes.

### Descripción del método

CAMEL es el acrónimo de cinco aspectos clave del desempeño de una IMF: suficiencia de capital (**c**apital adequacy), calidad de los activos (**a**sset quality), gestión (**m**anagement), ingresos (**e**arnings) y gestión de la liquidez (**l**iquidity management). Aunque el CAMEL de ACCION asigna una puntuación compuesta, similar a una clasificación, su objetivo no es medir el riesgo crediticio. La puntuación está entre 0 y 5, o D y AAA. Las IMF con puntuaciones inferiores a 2 no deberían dirigir un negocio crediticio. Puntuaciones de 2 a 3 indican IMF con puntos débiles fundamentales que hay que corregir. La guía técnica del CAMEL de ACCION se encuentra en la Web <http://www.accion.org/pubs/main.asp> y en el proyecto de Mejores Prácticas en Microempresa de USAID

En primera instancia, y de una gran trascendencia, se somete a evaluación y ponderación dentro del modelo, la gestión administrativa de la entidad. En este sentido, se toman en cuenta factores tales como planificación, políticas, administración de personal, sistemas de control y sistemas de información gerencial que hasta entonces no eran captadas por el modelo. Vale decir, que la evaluación de gestión en términos organizativos como estratégicos y su alineamiento con los objetivos corporativos atiende precisamente a los parámetros y estándares mundiales en el ramo. Dicha labor evalúa tanto la gestión gerencial así como también mide la consecución de metas estratégicas, el planeamiento, el análisis de fuerzas competitivas, tecnología, entre otros,

## MODELO MICROFINANCIERO

que en conjunto con la información de tipo cuantitativo permiten determinar las calificaciones de riesgo dentro de las escalas respectivas.

### Monitoreo del riesgo de tasa de interés

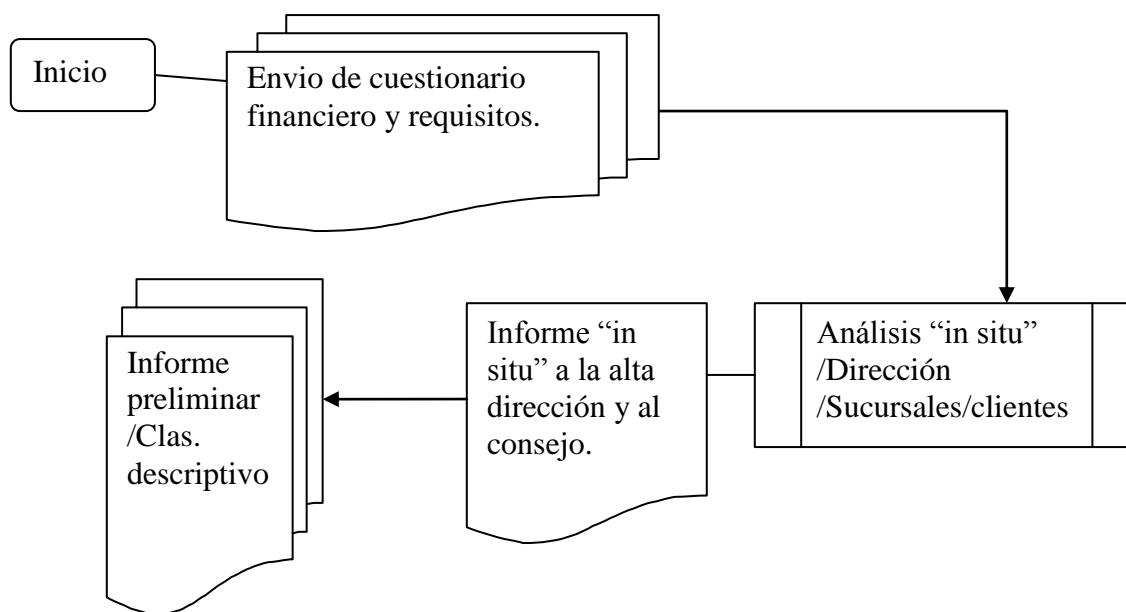
Una vez que la alta dirección establece los límites para el riesgo de tasas, es necesario un sistema adecuado de medición para evaluar el cumplimiento de las políticas, los cambios en las tasas representan un riesgo tanto para el capital como para las ganancias del banco.

### **Variables.**

La evaluación suele implicar a un equipo de entre dos y tres analistas de las oficinas de ACCION de Bogotá y Boston. Un cuestionario de datos de desempeño financiero y una lista de los documentos necesarios se envían por adelantado al afiliado. La evaluación in situ incluye entrevistas con la dirección, el personal y clientes en la oficina principal y en las sucursales y concluye con un informe que contiene los resultados preliminares y se entrega a los accionistas.

El resultado final es un detallado informe de evaluación y una puntuación. El ejercicio dura un promedio de 10 días en el terreno y se calcula que el tiempo total de evaluación es de aproximadamente un mes.

### **Gráfico 29 Flujograma de CAMEL**



### **Análisis comparativo y limitaciones de aplicación.**

Los resultados del CAMEL son confidenciales y sólo se divulgan con la aprobación expresa, tanto de la IMF como de ACCION International. Los resultados se han compartido con algunos inversionistas privados, donantes y reguladores.

### **MODELO PEARLS**

**PEARLS de WOCCU.** El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), con sede en Madison, Wisconsin, es una organización sin fines de lucro que promueve el desarrollo de las cooperativas financieras. Sus miembros son más de 36.000 cooperativas de crédito que atienden a 108 millones de miembros en 91 países.

Aunque las actividades de WOCCU no se centran exclusivamente en las microfinanzas, tres quintas partes de sus cooperativas de crédito se encuentran en países en desarrollo y muchas de estas cooperativas atienden a un gran número de clientes sin recursos.

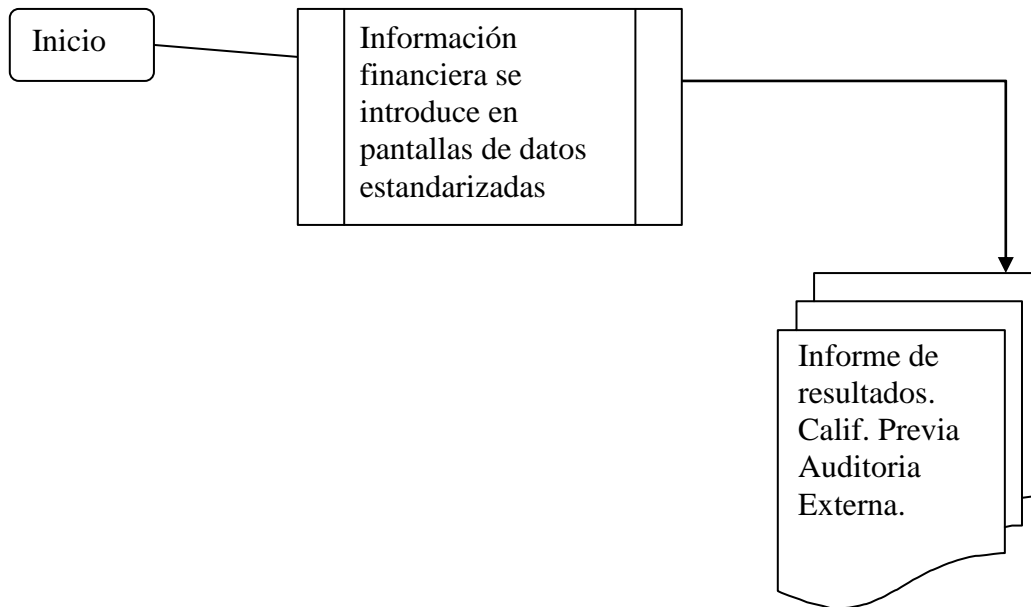
#### **Descripción del método.**

PEARLS es un conjunto de 45 relaciones financieras utilizadas para evaluar y supervisar la estabilidad financiera de las cooperativas de crédito dentro de WOCCU. Las relaciones se agrupan bajo seis áreas de desempeño financiero: protección (**p**rotection), estructura financiera eficaz (**e**ffective financial structure), calidad de los activos (**a**sset quality), tasas de rendimiento y costos (**r**ates of return and costs), liquidez (**l**iquidity) y muestras de crecimiento (**s**igns of growth).

La metodología de PEARLS está dirigida por el desarrollo financiero ya que WOCCU cree que la mejor forma de medir el desarrollo institucional general es a través de resultados cuantitativos.

PEARLS es principalmente un sistema de alerta temprana para uso interno por parte de la dirección. Sin embargo, también ha resultado útil para los reguladores de las cooperativas de crédito. No requiere una modificación de los estados financieros por complejas adaptaciones a la inflación o las donaciones. Sin embargo, analiza las áreas afectadas por la inflación y las donaciones, de forma que la dirección pueda tomar decisiones mejor informadas para mejorar el desempeño financiero.



**Gráfico 30 Flujo de PEARLS****Variables.**

Alrededor de 200 cooperativas de crédito, la mitad de ellas en América Latina, envían información mensual o trimestral sobre PEARLS a WOCCU.<sup>1</sup> Aunque WOCCU no verifica la precisión de cada uno de los informes, la información suministrada por las cooperativas de crédito participantes suele someterse a una auditoría externa.

*Divulgación.* Los informes de PEARLS se divulgan sólo a cooperativas de crédito miembros, a sus asociaciones nacionales y dentro de WOCCU.

**Análisis comparativo y limitaciones de aplicación.**

Pearls utiliza El término “calificación de riesgo” o *rating* por lo general de forma abreviada de calificación de riesgo crediticio. En este sentido, una Calificación de riesgo puede ser de un emisor (la compañía misma) o de Una emisión (el título de deuda).

Pearls es uno de los modelos más completos, solo que su evaluación no la realiza “in situ”.

### MODELO GIRAFE

**GIRAFE de PlaNNet Rating.** PlaNNet Rating es una sucursal de PlaNNet Finance, una organización internacional sin fines de lucro con sede en París, cuyo objetivo es utilizar las posibilidades de Internet para promocionar las microfinanzas. PlaNNet Finance utiliza Internet como una plataforma para ofrecer sus servicios a IMF, ONG y otros interesados directos, y como una herramienta para permitir que su red de especialistas en todo el mundo pueda trabajar juntos.

PlaNNet Rating ofrece cuatro servicios básicos: clasificaciones (mediante la metodología GIRAFE de evaluación y clasificación), la divulgación de clasificaciones en Internet (si la IMF y el donante están de acuerdo), capacitación sobre la metodología y los indicadores de ejecución de GIRAFE y trabajo de consultoría para instituciones principales (mayoristas).

A pesar de su nombre, PlaNNet Rating no clasifica el riesgo crediticio de una IMF. Sin embargo, ha iniciado recientemente un proyecto piloto para equiparar su metodología con la de Fitch, uno de los principales organismos de clasificación internacionales.

Hasta la fecha, PlaNNet Rating ha realizado más de 30 clasificaciones en 10 países. Sus principales clientes son donantes (la agencia francesa para el desarrollo, el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil), inversionistas privados (Blue Orchard, Financial Bank), ONG internacionales (principalmente CARE y VITA) e instituciones microfinancieras.

#### Descripción del método.

Los 26 indicadores de GIRAFE se agrupan bajo seis áreas de riesgo: proceso de gobierno y de toma de decisiones (**g**overnance and decision making process), herramientas de información y gestión (**i**nformation and management tools), análisis y control del riesgo (**r**isk analysis and control), activos incluyendo la cartera de préstamos (**a**ssets including loan portfolio), financiamiento: capital y pasivo (**f**unding) y eficiencia y rentabilidad (**e**fficiency and profitability). E y F son los dos elementos que dirigen la evaluación, seguidos de G. GIRAFE se basa más en factores cualitativos (57%) que cuantitativos (43%). Cada uno de los factores se pondera y lleva a una puntuación. PlaNNet Rating emite una puntuación compuesta entre 0 y 5 para cada una de las seis áreas.

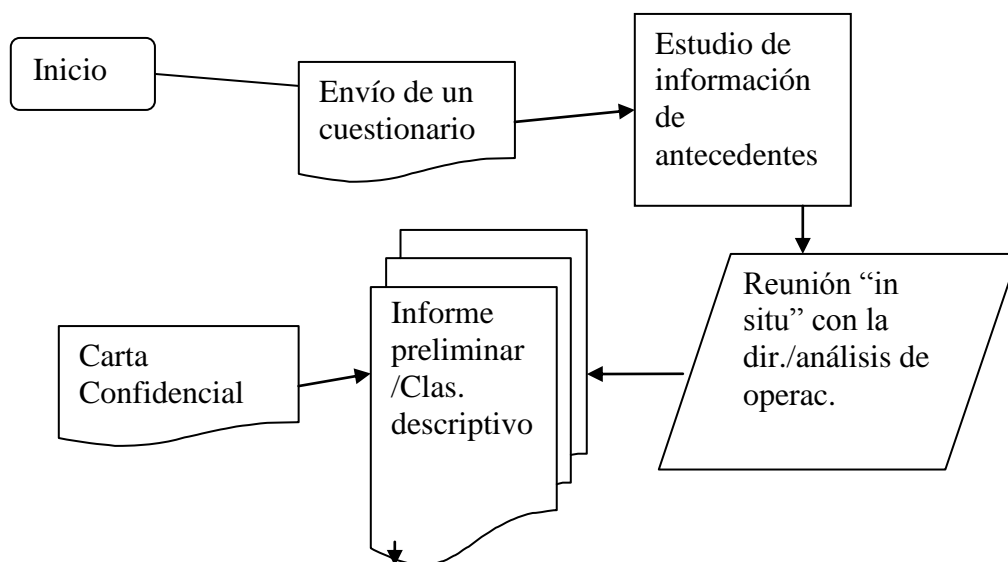
Entre las metodologías de evaluación que se describen en este documento, GIRAFE confiere la mayor importancia al riesgo “fiduciario”, a cómo se gobierna una institución y si puede o no cumplir las expectativas de los inversionistas y los accionistas por falta de adecuación de los sistemas, los procesos y la organización. La metodología se enfoca más en

## MODELO MICROFINANCIERO

la gestión que en el riesgo. El resultado es un detallado informe de evaluación que apoya las clasificaciones asignadas.

PlaNet Rating posee pocos profesionales permanentes en plantilla para realizar evaluaciones de IMF. Ha intentado resolver este problema trabajando con auditores locales para crear conocimientos locales y reducir los costos de las misiones ya que la utilización de auditores externos aumenta el riesgo de malinterpretar los criterios de evaluación. Para enfrentarse a este riesgo, PlaNet está capacitando y certificando a auditores locales para crear una red de especialistas.

**Gráfico 31 Flujograma Girafe**



### Variables.

Explicación de las calificaciones por área y de la calificación global:

a:                    A+                    A                    A-                    Excelente

La institución es excelente en el área evaluada y es un modelo para el sector. Existe una visión a largo plazo de mejora permanente. No hay riesgos a corto o mediano plazo sobre la continuidad de las operaciones. Riesgos a largo plazo muy bien monitoreados y controlados.

b                    B+                    B                    B-                    Bien

Los procedimientos están bien desarrollados, son efectivos e incorporan perspectivas de evolución a largo plazo. Algunas mejoras pueden ser aportadas. Los riesgos a largo plazo son identificados en el plan

## MODELO MICROFINANCIERO

---

estratégico.

c	C+	C	C-	Mínimo	requerido
Los procedimientos son funcionales pero con ciertas fallas. Existen riesgos menores en el mediano plazo sobre la continuidad de las operaciones.					
d	D			Insuficiente	
Procedimientos en pie, pero con disfunciones, y ciertos problemas son sólo parcialmente abordados. Existen riesgos a mediano plazo y tal vez a corto plazo sobre la continuidad de las operaciones.					
e	E	Riesgo de disfunción inmediata o		Muy	Insuficiente
Existen riesgos inmediatos/latentes sobre la continuidad de las operaciones, o un desempeño bajo no aceptable					

### ***Análisis Comparativo y Limitaciones de los modelos***

Los pilares de los sistemas financieros sostenibles son, primero, establecer transparencia y estándares de desempeño para todas las instituciones involucradas en microfinanzas. En segundo lugar, tener reglamentos bancarios que se ajusten a las necesidades de las carteras microfinancieras, ya sea que dichas carteras estén en manos de un banco o de una IMF especializada

**Tabla 15 Resumen Comparativo de Metodologías de Evaluación**

<b>CARACTERÍSTICAS/ MÉTODO</b>	<b>CAMEL</b>	<b>PEARLS</b>	<b>GIRAFE</b>	<b>MICRO RATE</b>	<b>M-CRIL</b>
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	GUÍA DE IMF QUE DESEAN SER INTERMEDIARIOS FORMALES.	DESTACA PUNTOS FINANCIEROS CLAVES FUERTES Y DÉBILES.	OPINIÓN DE CLASIFICACIÓN DEFINICIÓN NO MUY CLARA DE RIESGOS.	CAPACIDAD CREDITICIA (RECOMENDAR, PRECAUTELAR Y VIGILAR)	CLASIFICACIÓN DE CUESTIONES ESPECÍFICAS DE DEUDAS.
<b>NÚMERO Y ORGANIZACIÓN DE CRITERIOS</b>	21 INDICADORES ENFOCADOS EN 5 ÁREAS: SUFICIENCIA DE CAPITAL, CALIDAD DE LOS ACTIVOS, GESTIÓN DE INGRESOS, DE LIQUIDEZ Y RIESGOS.	45 INDICADORES EN 6 ÁREAS PROTECCIÓN, ESTRUCTURA FINANCIERA EFICAZ, CALIDAD DE LOS ACTIVOS, TASAS DE RENDIMIENTO, COSTOS DE LIQUIDEZ Y SIGNOS DE CRECIMIENTO	26 INDICADORES GOBIERNO Y TOMA DE DECISIONES, HERRAMIENTAS DE INFORMACIÓN Y GESTIÓN, ANÁLISIS Y CONTROL DE RIESGO, ACTIVIDADES Y CARTERA DE PRÉSTAMO, FINANCIAMIENTO, EFICIENCIA Y RENTABILIDAD	3 ÁREAS: OPERACIONES DE PRÉSTAMO, MIS, POSICIÓN FINANCIERA.	30 INDICADORES ENFOCADOS EN ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y DE GOBIERNO, FUERZA GESTORA Y DE RECURSOS Y DESEMPEÑO FINANCIERO
<b>TENDENCIA DEL ENFOQUE</b>	FUERTE SOBRE LA GESTIÓN, LA RENTABILIDAD Y LAS PRÁCTICAS DE ANÁLISIS COMPARATIVOS	ENFOQUE NETAMENTE FINANCIERO	FUERTE SOBRE LA GESTIÓN, LA ORGANIZACIÓN Y LAS MEJORES PRÁCTICAS	TRAYECTORIA FINANCIERA/ ANÁLISIS COMPARATIVOS	LIMITACIONES DE CAPACIDAD DE LA ORGANIZACIÓN
<b>CUALITATIVA / CUANTITATIVA</b>	CUALITATIVO (53% CUANTITATIVO 47%)	100% CUANTITATIVO	CUALITATIVA 57%, 43% CUANTITATIVO, IMPORTANCIA AL RIESGO FIDUCIARIO.	MÁS CUANTITATIVA QUE CUALITATIVA	MÁS CUANTITATIVA QUE CUALITATIVA

**Tabla 16 Cuadro Comparativo de las Metodología**

MÉTODO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<b>CAMEL</b>	<b>HERRAMIENTA INTERNA DE EVALUACIÓN Y GESTIÓN.</b>	<b>SU USO ES PARA EL CONSEJO Y LA RED.</b>
<b>PEARLS</b>	<b>DESTACA PUNTOS FINANCIEROS FUERTES Y DÉBILES.</b>	<b>SU ALCANCE NO ES REAL LEVANTAMIENTO NO ES "IN SITU"</b>
<b>GIRAFE</b>	<b>CLASIFICACIÓN IMF DETALLADA.</b>	<b>DEFINICIÓN NO MUY CLARA DEL RIESGO.</b>
<b>MICRO RATE</b>	<b>EVALÚA LOS POTENCIALES RIESGOS EXAMEN DEL HISTORIAL DE GESTIÓN Y VISIÓN DE FUTURO, CALIDAD DE LA CARTERA, SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL (SIG), ESTRUCTURA DE CAPITAL, RENTABILIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, POSICIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO, Y PRODUCTOS FINANCIEROS</b>	<b>NO PROPORCIONA CLASIFICACIONES REALES SINO QUE OFRECE HERRAMIENTAS PARA ANALIZAR LA CAPACIDAD CREDITICIA DE LAS IMF.</b>
<b>M-CRIL</b>	<b>RECOMENDACIÓN PARA REALIZAR PRÉSTAMOS BASÁNDOSE EN EVALUACIONES DE RIEGO Y POSIBILIDADES DE ABSORCIÓN</b>	<b>EVALUACIONES DE RIESGO SESGADAS.</b>



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Las evaluaciones microfinancieras pueden contribuir a mejorar la transparencia en las microfinanzas. Sin embargo, distintos retos requieren su atención: un mejoramiento de la información, una estandarización de indicadores y definiciones, un aumento de la frecuencia de las evaluaciones y una reducción de los costos.

### ***Mejoramiento de la información***

Las evaluaciones microfinancieras comienzan con la información proporcionada por la IMF en sus estados financieros y registros operativos. Sin embargo, esta información no siempre es precisa o completa. La industria todavía tiene mucho trabajo que hacer en el desarrollo de sistemas de información internos adecuados y de confianza, así como en el fortalecimiento de los controles y las auditorías internas.

Las auditorías externas de IMF precisan un mejoramiento ya que prácticamente ninguna auditoría de IMF incluye pruebas suficientes como para asegurar sin duda que la información financiera revelada es correcta. Esto resulta especialmente cierto con respecto al reembolso de préstamos: aunque la calidad de la cartera constituye la fuente del 90% del riesgo de una IMF, sólo puede probarse con métodos bastante diferentes de los que utilizan los auditores para probar la cartera de bancos convencionales, y la mayor parte de las empresas de auditoría externa carecen de experiencia en las microfinanzas.

### ***Estandarización de indicadores y sus definiciones***

En la actualidad, ocho organizaciones de evaluación utilizan más de 170 indicadores para evaluar a las IMF. Entre los 32 indicadores con definiciones que comparten más de un organismo de evaluación, sólo dos son definidos del mismo modo por más de dos evaluadores. Solamente existen definiciones ampliamente acordadas para el promedio del saldo de préstamos, la eficiencia operativa, la rentabilidad ajustada de los activos, la rentabilidad ajustada de los recursos propios y la rentabilidad del promedio de los activos.

Estas cifras reflejan una gran variedad de culturas, prácticas, definiciones y métodos de cálculo, resultando en una confusión que lleva a frecuentes interpretaciones erróneas de los indicadores. Al parecer, un ligero cambio en la definición o el cálculo de un indicador puede suponer una gran diferencia en cómo se debería interpretar ese indicador.

Las definiciones de los indicadores se deben estandarizar de forma que la industria de las microfinanzas disponga de un lenguaje para la evaluación que todos puedan hablar y comprender.



### **Aumento de la frecuencia de los informes**

Los activos de las IMF suelen ser a corto plazo, con plazos de préstamos de hasta tres meses. Puesto que los micropréstamos no suelen tener garantías, el reembolso de un préstamo puede ser mucho más volátil en las IMF que en los bancos comerciales. Por tanto, la posición financiera de las IMF puede deteriorarse gravemente en el curso de uno o dos meses. Con este panorama, los ciclos de los informes actuales de IMF, trimestrales, semestrales o incluso anuales, con frecuencia no son suficientes. Este patrón hace difícil supervisar las IMF con eficacia.

### **Reducción de los costos de las evaluaciones**

Las evaluaciones de IMF son muy costosas. El costo de clasificar una IMF según los mejores estándares se calcula, según ACCION, MicroRate y PlaNet Finance, entre US\$5.000 y US\$25.000 (la cifra más baja representa una renovación de la clasificación y la más alta es normal en las primeras clasificaciones de una IMF en África). El costo cubre al equipo de analistas, incluyendo los sueldos, gastos de viaje, gestión, soporte administrativo, etc.

La creación de un cuerpo fuerte y fiable de analistas constituye el mayor obstáculo. Resulta extremadamente costoso mantener un equipo de analistas bien calificados en el contexto de bajos ingresos por honorarios de clasificación y altos gastos de viaje. Aunque los organismos de clasificación han confiado a veces en consultores a tiempo parcial para reducir costos, es posible que estos consultores no posean la experiencia necesaria para un buen entendimiento de las operaciones microfinancieras.

Algunas opciones para reducir los costos de evaluación pueden ser:

- ✿ **Las plataformas de Internet** podrían reducir costos permitiendo a las IMF informar y a los analistas comunicarse con más facilidad y frecuencia. Los sitios de clasificación microfinanciera disponibles en la actualidad son más plataformas promocionales que herramientas operativas.
- ✿ **Las alianzas estratégicas** podrían reducir costos a través de la colaboración entre los organismos de evaluación, o incluso través de fusionarse unos con otros. La colaboración con empresas auditoras locales también puede ahorrar costos siempre que se proteja la calidad de la evaluación.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

**La creación de capacidad regional** es otra opción importante. El equipo del CAMEL de ACCION en Colombia ha llegado para sustituir al equipo con base internacional que desarrolló el sistema CAMEL. M-CRIL en la India es una empresa con base regional y presenta un costo mucho menor por clasificación que otras.

## **5. PROPUESTA DE DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO MICROFINANCIERO SOCIO – ECONÓMICO.**

### **DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MODELO**

Mientras mejor sea la información en una institución, ésta podrá administrar mejor sus recursos. A medida que un mayor número de Instituciones de Microfinanzas incrementa sus actividades, los gerentes están tomando conciencia de la necesidad de mejorar sus sistemas de información.

Una institución de Microfinanzas generalmente cuenta con dos sistemas principales: el sistema contable y el sistema de manejo de la cartera.

Considerando todos los programas personalizados que las instituciones han desarrollado, no existe una escasez de programas contables y de manejo de la cartera de préstamos. Pero estos programas personalizados generalmente no funcionan de acuerdo con las expectativas y muchas veces ni siquiera funcionan. Así mismo, un programa de seguimiento de los préstamos que funciona de manera aceptable en una institución tiende a fallar cuando es transferido a otra, debido a las dificultades que se presentan al tratar de adaptar el Sistema de Información Gerencial de la primera institución a las necesidades de una segunda.

La selección adecuada de indicadores depende de cada organización el presente modelo es una compilación de los que he considerado los más importantes en una Institución de Microfinanzas; se presenta una explicación de su cálculo y su interpretación además es una herramienta que permite manejar la comunicación adecuada entre los diferentes niveles de una organización.

Es substancial considerar que para evitar errores de interpretación ningún indicador deberá ser evaluado de manera aislada con respecto al resto de indicadores, debido a que los resultados por si solos son números, si son comparados con otros se convierten en una herramienta para la toma de decisiones. 46

### **DESCRIPCIÓN DE VARIABLES E INDICADORES A DESARROLLARSE.**

#### **VARIABLES SOCIALES.**

Las Instituciones de Microfinanzas se concentran en los clientes más necesitados y difíciles de alcanzar, pero se vuelve muy difícil evaluar el aporte de las IMF's al desarrollo socio económico de un sector, es por este que he seleccionado variables cualitativas y cuantitativas que permitan diagnosticar de una u otra forma el desarrollo o no de un segmento o sector en el cuál se desenvuelve una determinada IMF.

#### **Proporción del ingreso familiar provenientes de la microempresa.**

Se debe tomar en cuenta los ingresos netos y gastos de la unidad familiar y adicionalmente conocer el grado de dependencia con los ingresos es decir, en que grado depende la unidad familiar de los ingresos provenientes del negocio.

#### **LOS INGRESOS**

Se analizan aquellos provenientes de la actividad económica principal y otras actividades secundarias demostrables.

Los ingresos provenientes el negocio son el resultado de la utilidad operativa que pueden estar condicionados:

- El valor del aporte que como ingresos la suministre el cliente, en este caso este valor se deberá cruzar con la utilidad operacional del negocio.
- El cliente, que casi siempre no tiene claro cuanto le aporta el negocio, en este caso el análisis se somete a la combinación del flujo familiar con el flujo del negocio.

Esto es importante por cuanto resulta de gran beneficio analizar en que porcentaje participa el negocio y en que porcentaje los otros ingresos fuera del negocio a la unidad económica familiar.

Se recomienda elabora hojas de ruteo de acuerdo a cada organización con los preguntas y aspectos que permitan analizar al cliente sus niveles de ingresos.

### **Tendencias de endeudamiento.**

Para el asesor de crédito resulta importante identificar las características y los elementos de los negocios que constituyen la población objeto, por lo cual al contar con un mayor conocimiento de dicha población, el asesor estará en capacidad de prestar el mejor servicio.

Estos negocios se pueden clasificar de acuerdo al valor total de activos, el número de empleados, el nivel de ventas, compras, utilidades que generan y la destinación que realiza el microempresario con destino a consumo familiar, inversión al negocio en cantidades proporcionales a las ventas y ampliación del nivel de inventarios.

Nos referimos principalmente a tres niveles de la pirámide empresarial, foco de atención de los programas de micro crédito.

### **Microempresas de Subsistencia.**

- Se trata de pequeños puestos de trabajo ubicados en la vivienda, los mercados, plazas o en la calle (ambulantes). En su mayoría son negocios de comercio.
- Los niveles de capital de trabajo son bajos, por lo cual no mantienen inventarios.
- Las utilidades se destinan principalmente a la satisfacción de necesidades de tipo familiar: alimentación, pago de arrendamiento y servicios públicos, vestuario y educación.
- Compran cantidades pequeñas de productos o materias primas a costos relativamente altos, de regular calidad y al contado por su falta de acceso a mayoristas.
- Mantienen periodos de rotación muy cortos de su capital de trabajo (diario y/o semanal).
- No existen registros contables.

### **Micro empresas de Acumulación Simple (o de expansión).**

- Normalmente cuentan con puestos fijos para el funcionamiento del negocio (tiendas, talleres, carpinterías, modistas, etc.).
- Pueden mantener inventarios por períodos de tiempos superiores a sus ciclos de producción o ventas ( es decir pueden mantener cierto stock)
- Por lo general su volumen mensual de ventas menor a USD \$ 6.000.
- Las utilidades se destinan para el consumo familiar, ahorro e inversión en la unidad productiva, para mantener niveles similares de capital de trabajo.
- Sus productos se venden al consumidor final y a ciertos minoristas.

### **Micro empresas de Acumulación Ampliada (o de transformación)**

- Mayor nivel de desarrollo que el micro empresa de acumulación simple (talleres de confección, panadería, fabricación de calzado, almacenes de comercio).
- Mayor capital de trabajo, incluye inventarios de materias primas, productos en proceso, productos terminados y además cuentas por cobrar.
- Contempla la venta de sus productos a mayoristas y minoristas, usualmente con 30 y 60 días e crédito.
- Activos fijos de mayor capacidad y en algunos casos cuentan vehículo.
- Volumen mensual de ventas menor a US\$ 10.000.
- Su margen de utilidad oscila alrededor del 40% de la venta.
- Pueden existir hasta 10 empleados, incluyendo el propietario.
- Regularmente se financian por medio de proveedores y eventualmente con instituciones financieras formales.
- Débil capacidad administrativa, en algunos casos no existen registros contables.<sup>47</sup>

---

47 Metodología de Crédito Individual Banco Solidario

### Distribución Geográfica de Microempresarios Urbanos y Rurales.

Una Institución de microfinanzas podría monitorear el porcentaje de préstamos inferiores a USD 200,00, se puede considerar como los clientes más necesitados, evaluando la colocación en zonas que cuentan con poco o nada de servicios financieros.

#### I.S.1. Grupo Objetivo

$\frac{\text{Monto de la cartera ocupado por el grupo objetivo}}{\text{Cartera Vigente}}$
---

#### Expectativas Sociales.

La construcción de espacios de diálogo entre el gobierno, Sector privado sociedad civil es indispensable para la elaboración de una visión compartida, especialmente al tratarse de un sector tan importante como el microempresarial.

“La microempresa es un sector que en varias ocasiones no es considerado por su real importancia”<sup>48</sup>

El crecimiento de los microempresarios está relacionado con el acceso a crédito, a pesar de la existencia de iniciativas de desarrollo o capacitaciones de empleo de actividades si n se posee un crédito en la mayoría de ocasiones es muy difícil generar una actividad.

#### Razones para iniciar una microempresa.

Las principales razones para instalar una microempresa son el Ser independientes, Oportunidad de ganar más o la falta de trabajo pago.

De acuerdo a un estudio realizado por la USAID en el año 2005, presentó que el sector al que más se dedican los microempresarios es el de Comercio con un 55,2% seguido por el de servicios en un 25,7%.

Los proyectos que realice una institución deben ir encaminados a la solución de los requerimientos y aportar con una asesoraría no solo

---

48 Revista Capital – Ed N° 5 – Sección Con – Cifras.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

financiera sino también una capacitación adecuada de mejoramiento de las actividades de las microempresas.

### **Perspectiva de un microempresario.**

Una microempresa así como un país necesita del entorno y de sus componentes internos para poder desarrollarse.

Los microempresarios lo que requieren es mayor acceso al crédito, finanzas populares que brinden servicios de depósitos especiales, micro seguros, micropensiones, remesas, excepciones especiales entre otras.

El nivel de acceso de los microempresarios a los servicios financieros ha incrementado, pero aún falta brindarles mayor atención a este sector tan importante para la economía la evaluación se la puede realizar de acuerdo a cada institución y sus proyectos en beneficio de las microempresas.

### **INDICADORES MICROFINANCIEROS.**

#### **Indicadores de Absorción**

Los indicadores de absorción permiten evaluar el nivel de endeudamiento que puede soportar una institución, este análisis se debe tomar con responsabilidad y de forma coherente, los indicadores de absorción van relacionados con la calidad de la cartera, es decir si una cartera sufre un deterioro estos indicadores deberán moverse en función del deterioro de la misma como resultado sufren un incremento en los niveles de absorción lo cual puede producir una pérdida que la institución no pueda soportar.

#### **Riesgo Total.**

La cartera en riesgo, es el indicador más importante para el monitoreo de la calidad de la cartera. El indicador de cartera en riesgo se basa en el concepto de que si uno o más pagos de un préstamo se encuentran en mora, todo el préstamo se convierte en factor de riesgo y no solamente la cuota que se encuentra en mora, como lo considera el indicador de la tasa de morosidad.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Para efectos del indicador se debe utilizar detallada sobre cada préstamo en la cartera y que esté actualizada a la fecha en que se va a preparar el análisis.

### **I.A.1. Riesgo Total**

$\frac{\text{Saldo de Cartera Vencida}}{\text{Saldo de Cartera Total}}$
---

En una cartera Microempresarial el resultado del indicador dependerá de cómo está estructurada la metodología de préstamos, por ejemplo un grupo solidario de 5 integrantes de los cuales cancelan la primera cuota solamente 4, entonces por uno sola cuota incumplida, la cartera se convertirá en riesgosa, para esto es preferible que la IMF maneje información por separado de las cuotas vencidas. La interpretación precisa de la calidad de la cartera requiere la comparación de diversos indicadores para asegurar que se cuenta con una visión completa.

### **Riesgo Potencial.**

El Riesgo potencial es una herramienta para evitar que una cartera se convierta en Vencida y por la que haya que provisionar altos valores.

Este indicador se debe premeditar desde el inicio de las operaciones crediticias, es un error muy común el que una IMF se expanda primero y luego se preocupe de la calidad de cartera, debido a que aquí radica el que una institución sea sólida y sostenible, “si empieza a crecer desmesuradamente, el personal en el mediano plazo deberá desviar su atención en la recuperación de los préstamos”<sup>49</sup>, los clientes empiezan a considerar a la institución no como la proveedora de servicios sino como la entidad impositora de recaudar dinero.

Para el cálculo de este indicador en una IMF ya establecida se puede utilizar históricos de los potenciales créditos a quedarse vencidos en un período determinado, es decir un crédito que ya a quedado vencido una vez y cancelo a los pocos días o no cancela es probable que se debe realizar un proceso de gestión de cobro anticipado para evitar el nuevo vencimiento. Por otra parte para una IMF que esta recién iniciando el Riesgo potencial es un supuesto (meta máxima sobre la cual la entidad tiene la capacidad de absorber los valores) Por ejemplo una IMF que

---

<sup>49</sup> Seguimiento de Desempeño IMF SIG – Ramiro Narváez Banco Solidario

## MODELO MICROFINANCIERO

---

posee un patrimonio técnico inicial de US\$ 500,000 solo se podrá permitir el 3% de la cartera vencida pues su capacidad de absorción es limitada.

### **Riesgo Cartera Deficiente.**

Una cartera deficiente es aquella cuyo proceso de recuperación ha resultado infructuoso y los resultados son una cartera castigada, entendiéndose como tal a aquella cartera que aún puede sufrir procesos de recuperación pero debido al retraso de sus cuotas el nivel de aprovisionamiento ha sido casi total. De acuerdo a la normativa Ecuatoriana "Una cartera no podrá salir del transaccional por castigada la registrará en una cuenta particular y sus saldos será de un dólar por cada crédito castigado"

#### **I.A.2. Riesgo Cartera Deficiente.**

<p><i>Préstamos Castigados</i> <i>Saldo de Cartera Vigente</i></p>
--

Se debe prestar particular atención a las variaciones que pueda tener este indicador pues un cambio drástico puede significar la aplicación inadecuada de una política de castigos de créditos.

### **Pérdida.**

Una Pérdida financiera por concepto contable es la excesiva aplicación de Gastos y Costos frente una reducida gestión de Ingresos, para analizar este particular se debe entender el entorno en el que se desarrolla cada IMF, su sistema de fondeo y su gestión de liquidez.

Ante este hecho la Superintendencia de Bancos y Seguros o la entidad reguladora aplica mecanismos tales como la declaración de una institución con "iliquidez" o en quiebra.

El mecanismo contable de obtención de acuerdo a la Superintendencia de Bancos y Seguros 50

La obtención de los resultados se da con la sumatoria de la cuentas contables (Egresos Financieros: (43 + 44 + 4502 + 4503) / Margen bruto financiero ((51 + 52 + 53 + 55) - (41 + 42 + 47)) + Ingresos Ordinarios: 57)51

### **I.A.3. Grado de Absorción de los Egresos**

$$\frac{\text{Egresos operacionales}}{\text{Márgen bruto financiero} + \text{Ingresos Ordinarios}}$$

Establece el nivel de absorción de los egresos operacionales en los ingresos provenientes de la gestión operativa. La relación entre más baja es mejor.

### **I.A.4. Pérdida**

$$\frac{\text{Resultado Operativo del Ejercicio}}{\text{Total Activo Promedio}}$$

Mide el nivel de utilidad o pérdida que generó la gestión operativa de la entidad en relación al activo. La relación entre más alta es mejor.

### **Provisiones Totales.**

Voy a partir del concepto de provisión que es el valor impuesto por el organismo de control para controlar la pérdida de cartera y asegurar los depósitos de los inversionistas.

La provisión total de la cartera microempresarial es la sumatoria de los porcentajes aplicados por la Superintendencia de Bancos y Seguros y se distribuyen así:

**Tabla 17** TABLA DE PROVISIONES

DENOMINACIÓN	PORCENTAJE
<b>CARTERA VIGENTE</b>	<b>1% DEL SALDO DE CARTERA VIGENTE (TOTAL – VENCIDA – NO ACTUAL).</b>
<b>RIESGO DE 1 -5 DÍAS</b>	<b>1% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 1- 5 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 6 -15 DÍAS</b>	<b>5% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 6 -15 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 16 -30 DÍAS</b>	<b>5% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 16 -30 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 31 -60 DÍAS</b>	<b>20% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 31 – 60 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 61 -90 DÍAS</b>	<b>50% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 61 -90 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 91 + 180 DÍAS</b>	<b>100% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 91 -180 DÍAS.</b>

Para analizar la Gestión de la institución podemos trabajar sobre datos evolutivos los cuales no permitirán observar si ha existido un incremento significativo en las provisiones es probable que la IMF tenga problemas de pérdida de Cartera, o es probable que no se le esta dando la atención pertinente al proceso de cobranzas.

### **Provisiones Potenciales.**

Las provisiones potenciales son aquellas alertas que permiten a la Institución tomar decisiones más precisa sobre la gestión de cobro y su plan de contingencia.

Las provisiones potenciales se las obtiene de un análisis comparativo entre los últimos períodos mensuales de los clientes que se han quedado vencidos han cancelado o no alguna cuota es sobre ellos lo que se debe realizar una gestión más efectiva.

### Provisiones de Cartera Deficiente.

Una cartera deficiente es aquella sobre la cual no se ha podido ejercer ningún tipo de estrategia de recuperación y esta próxima a castigarse, una recomendación clave sobre esta cartera es analizar las garantías y clasificarlas de acuerdo a los criterios que cada organización considere como los más rentables o recuperables, cuidando el efecto de que una institución financiera no debe llenarse de activos o garantías improductivas que en un futuro se conviertan en una pérdida evidente.

#### I.A.5. Provisión Cartera deficiente

$$\frac{\text{Riesgo mayor a 180 días} \times 100\%}{\text{Cartera Total}}$$

### Provisiones de Cartera Pérdida.

Todas las Instituciones de microfinanzas deberían establecer niveles de provisión realistas, a pesar de que estas se generan en los resultados, la aplicación del porcentaje de meta debe ser más certero para demostrar con más precisión tanto el tamaño de la cartera como el importe real de sus gastos, teniendo en cuenta que la morosidad es un costo operacional. Para aplicar el porcentaje meta es necesario consultar las regulaciones locales pues es la base para identificar hasta que nivel la IMF puede perder. En el caso del Ecuador la pérdida de la cartera representa una provisión del 100% de la misma.

#### I.A.6. Provisiones de Cartera Pérdida

$$\frac{\text{Reserva de Prestamos incobrables}}{\text{Cartera Vigente}}$$

### Indicadores de Calidad de Cartera.

Las instituciones de microfinanzas están por lo general impulsadas por el crédito. También pueden movilizar ahorros, pero generalmente lo hacen para contar con recursos para efectuar préstamos. La cartera de Préstamos es el mayor activo administrado por la institución.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

La calidad de la Cartera puede cambiar de un momento a otro como resultado de una crisis económica, política, desastre naturales, en los cuales se afecte un gran número de clientes.

### **Cartera Total.**

La cartera Total es la suma de la Cartera Vigente, Vencida y Contaminado Neta.

Cartera Vigente, aquellos préstamos que se encuentran en un periodo de 52 semanas<sup>52</sup>.

Cartera Vencida aquella cuyas cuotas se encuentran impagas.

Cartera Contaminada es aquello saldo sobre los cuales no se acrua es decir no se gana intereses.

### **Cartera Vigente.**

La cartera Vigente se la debe analizar en forma evolutiva esta debe presentar saldos coherentes con los cambios de cartera y crecimiento de la misma.

El Saldo de Cartera Vigente de be ser comparado con la Cartera Total esta relación debe ser positiva en tendencia a crecer comparada con los resultados de otro ejercicio.

#### **I.C. 1. Cartera Vigente**

$\frac{\text{Cartera Vigente}}{\text{Cartera Total}}$
---

Este indicador debe ser medida de forma paulatina y comparado con los niveles de colocación si crece un valor en colocación los créditos vigentes aumentan por ende el resultado debe ir a la par y la distorsión puede presentar un mal manejo de los niveles de riesgo de la cartera vigente.

#### **I.C. 2. Proporción de Cartera con la Colocación.**

$\frac{\text{Cartera Vigente}}{\text{Colocaciones Totales}}$
--

---

<sup>52</sup> BRAC Bangladesh Recuadro 4.1.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

Existe un aspecto muy importante que se debe desagregar tanto en la Cartera Vigente como en la Vencida y son los créditos reprogramados que no son lo mismo que un crédito reprogramado el primero constituye un aporte adicional de la institución al cliente para que este cumpla con el pago de su primer crédito y evite sanciones drásticas, el caso de un reprogramado es para clientes con una capacidad de pago considerable que desean acceder a otro crédito paralelo o una vez terminado el pago de un crédito inicial.

### ***I.C.3. Indicador de Reprogramación de Préstamos.***

<u>Saldo pendiente bruto de préstamos reprogramados</u> Cartera Vigente Bruta
--

Se debe observar la evolución de este indicador debido a que un incremento puede indicar que la Cartera se está consiguiendo en reprogramación y esto la degenera totalmente, a la par se debe evaluar con el Riesgo pues si este indicador se incrementa el Riesgo madura.

Es importante la diferencia entre Cartera Bruta y Cartera Neta, la primera consiste en el valor principal de capital y aporte la segunda pertenece a la sumatoria de valores tales como intereses, comisiones e impuestos.

### **Cartera Vencida.**

Cada Institución Microfinanciera maneja las políticas de castigo de cartera de acuerdo a su movimiento o su forma de mantener saludable una cartera, por ejemplo existe instituciones que castigan una cartera con más de 30 días vencido, sin embargo al momento de castigar este tipo de cartera no la vuelve del todo rentable, pues se analiza desde la perspectiva de Riesgo la cual nos indica una disminución pero un incremento en los niveles de castigos datos perjudiciales para los niveles de eficiencia de la institución.

#### **I.C.4. Cartera Vencida.**

$\frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera Total}}$
---

Cuando una cartera posee créditos reprogramados, la cartera Vencida se la debe evaluar por separado e interpretada con mayor prudencia que cuando se trata de la cartera normal, debido a que una reprogramación se da cuando un crédito ha sufrido un retraso con anterioridad por diversas razones y puede volver a caer en mora.

#### **I.C.5. Proporción de Reprogramación y Cartera Vencida.**

$\frac{\text{Cartera Reprogramada}}{\text{Cartera Vencida}}$
--

La reprogramación de los préstamos puede variar y va paralelo al funcionamiento de la Cartera en Riesgo una disminución de la cartera en Riesgo se puede deber a un incremento en la Cartera reprogramada.

#### **Cartera Contaminada.**

Los préstamos improductivos son aquellos que se encuentran en mora en por lo menos un pago. Los préstamos reprogramados han sido asignados un nuevo calendario de reembolsos luego de haber estado en mora con respecto al calendario de reembolsos original.

Por lo tanto, puede parecer que estos están al día o que muestran una reducida morosidad, pero el riesgo asociado con estos préstamos es significativamente mayor que aquellos préstamos que continúan bajo su calendario de reembolso original.

La Cartera Contaminada debe ir comparada con los Saldo de Cartera Castigada, pues una cartera Contaminada implica que el Riesgo de pérdida es elevado y probablemente será castigada.

#### **I.C. 6. Ratio de Cartera Contaminada**

$\frac{\text{Cartera Contaminada}}{\text{Cartera Castigada en el periodo}}$
---

Este indicador deber tender a la baja para evitar los Castigos excesivos de Cartera pues esto degenera la gestión financiera y evita tener una visión precisa del desarrollo de cartera.





### Indicadores de Remesas.

La pobreza, la desigualdad y la esperanza de mejores ingresos impulsan la partida de ecuatorianos al exterior.

De acuerdo con cifras del Banco Mundial, en el Ecuador entre 1990 y el 2001 detecta un deterioro del bienestar social, acompañado de un aumento de la tasa de pobreza nacional de 40% a 45%, lo que equivale de 3.5 millones de pobres a 5.2 millones .

Las remesas Son los envíos que no tienen contrapartida de mercancías o servicios, cuyos montos y frecuencia dependen de las posibilidades del emigrado.<sup>53</sup>

Los recursos de remesas en Latinoamérica se destinan en más de 80% a la satisfacción de las necesidades básicas de la familia.

En el caso de Ecuador, el 68% destinan las remesas a alimentos, mientras que en otros países de la región lo hacen en mayor proporción<sup>54</sup>.

Existe instituciones que manejan las remesas y las convierten en transferencia como fuentes de ingreso adicional para su gestión, es importante evaluar a nivel macro el valor recibido por transferencia frente a las remesas a nivel nacional en un determinado período, esto permitirá evaluar la gestión de la Institución en donde deberá soportar más. Por otra parte las transferencias es un servicio compartido en el cual depende de las preferencias del cliente y del objetivo que se quiera dar a las mismas, aquí puede intervenir una asesoría financiera de inversión que ayuda al cliente a tener una perspectiva más clara de ahorro o distribución adecuada de sus ingresos.

#### ***I.R.1. Proporción de Transferencias frente a las remesas.***

<p><i>Transferencias Recibidas</i> <i>Remesas del período</i></p>
---

---

53 Presentación UPAC Remesas Vannesa Procel, Byron Vaca

54 Datos INEC – Banco Central

### **Remesas de los Estados Unidos.**

Los Estados Unidos se han convertido en una fuente importante para el envío de remesas al Ecuador, existe alianzas con diferentes organizaciones tales como el CityGroup, DHL, entre otras que realizan transacciones día a día con dinero de migrantes.

La primera ola emigratoria (1950-1995) se dio por el colapso del comercio de sombreros de paja toquilla, lo que llevo a que miembros del campesinado de Azuay y de Cañar a emigrar principalmente a EEUU; posteriormente otras ciudades y provincias.

Se estima que el número de emigrantes ecuatorianos podría llegar a los 2,5 millones.

Una encuesta realizada en 2004 aplicada a emigrantes de Azuay y Cañar, da cuenta de que sólo el 30% ha logrado la residencia legal y permanente y el 70% en la ilegalidad.<sup>55</sup>

### **Remesas de España.**

El precio de envío desde España varia entre 3,7% y 22,3% del monto enviado.

La Caixa y el Banco Central mantienen un costo total de 2.9 euros.

Para un cliente de la Caixa en España, cada remesa (máx 3000 euros) tendrá un costo total de acreditación en cuenta de 2.9 euros<sup>56</sup>

Para un no cliente tendría un costo adicional de 1 euro.

Esto obligará a bancos y cooperativas a reducir sustancialmente el costo de servicio.

### **Remesas de Otros Países.**

Un estudio estima que en el 2007 las remesas serán aprox. de \$60 mil millones (\$2.5 mil millones para Ecuador) un monto mayor al que el BID y el Banco Mundial juntos otorgan como créditos a nivel mundial en un año.

Actualmente son utilizadas básicamente en consumo y representan uno de los mejores programas de reducción de pobreza de la región, se consideran con gran potencial para cambiar el panorama económico de Latinoamérica por medio de la inversión.

---

<sup>55</sup> Idem 4

<sup>56</sup> Idem 4

## MODELO MICROFINANCIERO

---

“El BID considera necesario impulsar a las instituciones del sistema financiero (bancarización) para que participen en la implementación de seguros de salud, vida, muerte, cuentas de ahorro, créditos de vivienda, financiamiento de educación, micro créditos, pago directo de servicios públicos y crédito agrícola.”

### Indicadores De Fondeo IMF.

El Riesgo de liquidez relacionado con la capacidad de la institución de contar con recurso líquidos suficientes para honrar sus pasivos, la liquidez se analiza mejor a través del flujo de fondos el cual varía de acuerdo a cada institución microfinanciera.

Una IMF necesita evitar un volumen de liquidez excesivo o insuficiente. Un exceso de liquidez implica que la institución no está utilizando sus recurso de la mejor forma, debido a que las instituciones generalmente obtienen mayores ingresos sobre sus préstamos e inversiones a largo plazo que sobre el efectivo disponible y las inversiones convertibles fácilmente en efectivo. Por otra parte una escasez de liquidez podría implicar que la institución esta incapacitada de cumplir con sus compromisos.

Una Institución Microfinanciera necesita liquidez para poder pagar sus gastos, desembolsar nuevos préstamos, pagar los préstamos que ha obtenido y cumplir con los retiros de depósito de ahorro y a plazo fijo de sus clientes.

#### **I.F.1. Nivel de Fondeo.**

$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Pasivo Corriente}}$
---

Además se debe evaluar la capacidad de disponibilidad de la entidad para atender el pago de pasivos de mayor exigibilidad. La relación mientras más alta es mejor.

#### **I.F.2 Proporción de Fondos de mayor exigibilidad**

$\frac{\text{Fondos Disponibles}}{\text{Depósitos hasta 90 días}}$
--

De acuerdo a la legislación de la Superintendencia de Bancos y Seguros se debe relacionar las captaciones con las colocaciones.<sup>57</sup>

**“Liquidez ampliada:** Cálculo dispuesto en el título VII, subtítulo VI, capítulo II de la codificación de resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Junta Bancaria.”

### **Fuentes de Capital.**

Las fuentes de capital son consideradas como patrimonio, para efectos del modelo se planteará el indicador del patrimonio es el cual muestra el apalancamiento financiero, muestra la medida en que la institución está utilizando sus patrimonio para expandir sus recursos disponibles mediante el incremento de sus pasivos.

Esta medida muestra la capacidad de una institución para cubrir pérdidas potenciales de activos.

### **I.F. 3. Proporción de Cobertura del Activo frente al patrimonio.**

$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$
---

A pesar de que los indicadores ajustados de los rendimientos del activo y del patrimonio son importantes para obtener una perspectiva real y a largo plazo sobre la viabilidad financiera de una institución de microfinanzas, también es conveniente efectuar el seguimiento de los valores nominales de estos rendimientos.

Debido a que estos rendimientos son utilizados en general por las empresas, para realizar inversiones con bancos que no están acostumbrados a trabajar con instituciones Microfinancieras.<sup>58</sup>

### **I.F.4. Proporción de Ingresos frente al patrimonio.**

$\frac{\text{Ingresos Netos por servicios financieros}}{\text{Patrimonio (promedio)}}$
--

<sup>57</sup> índice de Liquidez Título VII, Subtítulo VI, Capítulo II de la codificación de resoluciones de la SBS y Junta Bancaria

<sup>58</sup> Indicador tomado de Análisis Financiero II nivel ESPE. Ing. Fanny Castillo.

### **Inversión.**

Toda entidad persigue un objetivo que es el de maximizar los ingresos de los accionistas mediante el incremento de utilidades.

Este indicador es importante por su particularidad de medir la sostenibilidad financiero. Por lo general se obtiene dividiendo el ingreso generado (excluyendo donaciones) Financiero y Operativo, disminuyendo los Gastos y costos asociados con la inflación. 59

#### **I.F.5. Nivel de Ingresos.**

$\frac{\text{Ingreso Financiero Total Ajustado}}{\text{Gastos Financieros totales ajustados}}$
--

Se debe evaluar la incidencia de los márgenes de la intermediación en la gestión financiera.

Las aceptaciones bancarias son aquellas generadas por el nivel de captación que se tiene.

#### **I.F.6. Rendimiento de Cartera y Aceptaciones.**

$\frac{\text{Ingresos y Comisiones Ganadas de Cartera y aceptaciones bancarias}}{\text{Total de la Cartera + Aceptaciones bancarias en circulación promedio}}$
--

Representa el rendimiento de la cartera y aceptaciones bancarias. La relación entre más alta es mejor

Otra relación muy importante es el establecer el valor de intereses ganados por colocaciones frente al total de inversiones captadas, mientras más alta es mejor.

#### **I.F. 7. Rendimiento de las inversiones**

$\frac{\text{Intereses ganados por colocación}}{\text{Total Inversiones Promedio.}}$
--

### **Ahorro.**

Un parámetro importante para analizar la solvencia de una institución es sus niveles de ahorro pues es la contra partida en el balance general de la cartera.

El indicador más apropiado para una institución dependerá mucho del tipo de institución que esta sea.

Los niveles de ahorro son muy importantes para los bancos comerciales no así par al IMF's cuyo segmento no es captar en exceso capitales elevado sino montos que realmente generen la cultura de ahorro entre los clientes microempresariales.

El nivel de ahorros se debe medir en función de las tasa de interés y esta se encuentra manejada por el mercado por ende el factor de análisis depende del grado de sensibilidad que cada institución crea que va a moverse, en el caso de las IMF`s el factor sensibilidad es importante por el entorno en el que se desarrolla. Al ser un segmento tan vulnerable cualquier alteración por pequeña que sea puede degenerar los niveles de ahorro.

Es recomendable hacer un análisis evolutivo de los saldos de ahorro y esto reflejara él comportamiento del mercado.

### **I.F.8.Nivel de Ahorro**

<p><i>Saldos de Ahorro en el período</i> <i>Valor Pagado de Intereses por Captaciones.</i></p>
--

### **Ingresos**

Este indicador permite evaluar la productividad financiera, la eficiencia de la institución en el uso de sus recursos para generar ingresos.

Es importante analizar el indicador de rendimiento el cual permite observar la diferencia entre el rendimiento por intereses que se deben producir, con el ingreso por intereses recibido durante un período determinado.

La mayor parte de las instituciones de microfinanzas utiliza el indicador de rendimiento sobre la cartera, el cual compara los ingresos por servicios crediticios (excluyendo el que proviene de inversiones) con la cartera neta vigente promedio. Una disminución en el rendimiento indicaría que no existe un buen desempeño de la cartera.

### **I.F.9. Nivel de Ingresos Financieros**

$\frac{\text{Ingresos Financieros}}{\text{Activos Productivos promedio}}$
---

Representa la tasa de rendimiento de los activos productivos. La relación entre más alta es mejor.

Por otra parte se vuelve necesario el análisis el nivel de ingresos de la gestión de intermediación o tasa de captación frente al margen bruto financiero representa la rentabilidad de la gestión frente a los ingresos por la actividad, entre más alta mejor.

### **I.F.10. Rentabilidad de la Gestión de intermediación.**

$\frac{\text{Margen bruto financiero}}{\text{Ingresos de la gestión de intermediación}}$
--

Otro Factor importante que se debe analizar es el nivel de rentabilidad de la gestión operativo en relación con los activos generadores de ingreso. La relación entre más baja es mejor.

### **I.F.11. Rentabilidad gestión operativa.**

$\frac{\text{Margen bruto financiero} + \text{ingresos ordinarios}}{\text{Activos productivos promedio}}$
---

La gestión de una Institución microfinanciera debe ser evaluada por su capacidad de generar ingresos extraordinarios a través de servicios financieros y asesoría estos son factores que permiten evaluar cuan competitiva puede ser una institución frente a otra.

### **I.F. 12 Rentabilidad de Servicios Financieros.**

$\frac{\text{Ingresos Extraordinarios}}{\text{Resultado operativo}}$
--

### 5.1.1.1. Plazo.

El plazo es un factor trascendental al momento de analizar una cartera microempresarial, pues en general los montos son pequeños y los plazos deben ser cortos.

#### **I.P.1 Plazo promedio**

$\frac{\text{Monto Colocado}}{\text{Plazos}}$
---

Con este indicador se obtiene el plazo promedio, una variación notable incremento o disminución se puede deber a un cambio en las políticas crediticias o un mercado saturado y sobre ofertado de productos financieros.

#### **Indicadores de Eficiencia (Costos Administrativos – Operativos).**

Las instituciones de microfinanzas generalmente poseen mayor personal operativo que de comercialización, es por eso que se debe evaluar la eficiencia que genera el proceso operativo al momento de realizar la venta de los productos financieros, la tendencia debería ser que exista menor personal operativo a través de la automatización de procesos y mayor personal en el mercado.

Un indicador importante para efectuar un seguimiento más adecuado es la contribución de la oficina principal a los gastos generales, dentro de esto se puede medir la cantidad de personal en la oficina matriz frente al total de la institución. A medida que aumentan la economía en escala de la institución este indicador debe disminuir.

#### **I.O.1. Costos Operativos Overhead.**

$\frac{\text{Costos Operativos de Matriz}}{\text{Costos operativos totales}} \times 100$
--



### **Sueldos.**

Los Sueldos suelen ser el valor más alto dentro de los gastos operativos, el personal y el equipo utilizados permiten evaluar la productividad de una Institución en este aspecto.

Se utiliza el comparativo de una cantidad de producción frente a una unidad de insumo, estos permiten evaluar el uso interno de los recursos.

La mejor forma de evaluar al personal es a través de la carga de trabajo, me centraré en los oficiales de crédito pues es de ellos donde parte la producción y comercialización de servicios financieros.

Los oficiales de crédito son responsables sobre los clientes y la cartera que mantienen, es sobre esto lo que se debe evaluar, para el indicador se debe incluir a los clientes con préstamos pendientes que aún no han sido castigados. Una institución que utiliza el sistema de grupos solidarios deberá incluir a todos los prestatarios que recibirán préstamos aunque estos estén considerados en una misma operación.

### **I.O.2. Indicador de Clientes por Oficial.**

$$\frac{\text{Número de clientes activos}}{\text{Número de Oficiales de Crédito en producción}} \times 100$$

### **Comisiones.**

Este indicador es muy útil y debe ser monitoreado por las instituciones, evalúa la diferencia entre los ingresos por comisiones que deberían producirse, con el ingreso de comisiones recibido en un período determinado. Una diferencia demasiado elevada es una alerta de que existen problemas de fraude o contables.

Para obtener el valor meta de comisiones se divide a la tasa de interés cobrada sobre el saldo de préstamos pendientes, que están generando provisiones, que podría ser un ingreso neto sin la reducción, si se cobra sobre saldos decrecientes la relación entre la tasa de ingreso nominal y el rendimiento serían equivalente. Para la obtención del valor real de ingresos por comisiones se relaciona los intereses recibido frente a la cartera de préstamos neta promedio del período.

Es muy importante analizar la incidencia de la intermediación financiera en la gestión de la institución

**I.O.3. Promedio de Comisiones**

$$\frac{\text{Ingresos y Comisiones ganados de cartera}}{\text{Total de cartera}}$$

Otro Factor indispensable para analizar la colocación es las comisiones que generan los créditos otorgado en un período determinado, debido a que los micro créditos por concepto son montos pequeños y su comisión es proporcional al número de Créditos producidos.

**I.O.4. Nivel de Comisiones.**

$$\frac{\text{Valor Absoluto de Comisiones recaudadas}}{\text{Monto Colocado.}}$$

**Costo operativo.**

Para poder medir la eficiencia de una institución se la deba evaluar por el proceso operativo que utiliza para la comercialización de sus productos. Es importante asegurar que la institución se está beneficiando de las economías de escala, a través del indicador del nivel de oficiales de crédito respecto al personal, si se incrementa el nivel de oficiales se debería incrementar los ingresos.

**I.O.5. Proporción de personal de Ventas.**

$$\frac{\text{Número de Oficiales de crédito}}{\text{Total del personal}} \times 100$$

El costo operativo es el indicador más importante de la eficiencia institucional, este compara los gastos operativos de la institución en un período con la cartera vigente promedio en el mismo período. Los costos operativos incluyen sueldos, gastos administrativos, depreciación y gastos generales, excluye los costos financieros y las provisiones para incobrables.

**I.O.6. Costos Operativos**

$$\frac{\text{Costos operativos Totales}}{\text{Cartera neta vigente promedio}} \times 100$$



### **Clientes nuevos y préstamos.**

El evaluar clientes nuevos y préstamos es un indicador muy importante debido a que incluye a los clientes que han dejado de recibir préstamos porque no están satisfechos con los servicios proporcionados por la institución, porque ya no necesitan préstamos, porque han sido rechazados por diversas razones, porque sus requerimientos crediticios exceden la capacidad de la Institución; pero pocas Instituciones de Microfinanzas efectúan su seguimiento.

La importancia de monitorear esta información se basa en la necesidad de establecer una base de clientes importante y confiable.<sup>60</sup>

Una tasa de deserción alta indica que la institución tendrá que atraer nuevos clientes los cuales presentan un mayor riesgo, demandan mayor atención por parte de los oficiales y usualmente reciben préstamos pequeños. Existe otro peligro de crecer en clientes nuevos pues no se cuenta con una base sólida de crecimiento de clientes. Una tasa elevada de deserción por lo general indica un problema con los servicios de la institución, lo cual deberá ser investigado.

#### **I.L.1. Nivel de Deserción.**

# de *Préstamos renovados durante el período*  
# de *Préstamos cancelados durante el período.*

Se debe tener en cuenta que el indicador no depende de información estándar, el numerador debe tener datos separados de los préstamos excepto los iniciales a los clientes nuevos.

Por otra parte para tener un resultado efectivo se debe manejar evaluar crecimiento y sus tendencias, a medida que los clientes usuales reciben préstamos cada vez mayores, permite un monitoreo del nivel económico de los clientes nuevos a través del número de oficiales, debido a que esto permite medir la gestión e incursionamiento en el mercado.

#### **I.L.2. Clientes Nuevos por Oficial.**

# de *Clientes Nuevos*  
# de *Oficiales de Crédito.*

### **Desembolsos.**

EL Criterio de desembolsos siempre debe ir relacionado con el indicador de fondeo debido a que la gestión de intermediación se da entre lo captado y lo colocado, a pesar de que la mayoría de Instituciones de Microfinanzas poseen inversiones de organismos internacionales se debe manejar este indicador con especial cuidado pues una relación negativa podría ser causa de iliquidez o una colocación desmedida.

#### **I.D.1. Nivel de Desembolsos.**

<i>Inversiones Líquidas</i> <i>Desembolsos</i>
---

La relación debe ser coherente, guardar relación entre los niveles de ingresos que producen los desembolsos y la liquidez que posee la entidad.

Una institución de microfinanzas que trabaja tanto en áreas urbanas como rurales podría monitorear el porcentaje de préstamos desembolsado en áreas rurales que cuentan con poco acceso a servicios financieros.

Los indicadores de montos promedios son de mayor interés para la gerencia y una herramienta indispensable para analizar el mercado en el que se desarrolla.

La elevación del monto promedio puede significar un incremento en la competencia o que se está perdiendo el enfoque del grupo objetivo, Para realizar un análisis más objetivo se debe entender en forma integral los resultados de varios indicadores tales como plazo o clientes a través de estos se puede observar el comportamiento del mercado.

Se debe analizar el nivel de montos colocados frente al número de créditos colocados este resultado daría un panorama del monto promedio de operaciones que se puede alcanzar en un período.

#### **I.D.2. Monto Promedio.**

<i>Monto Colocado</i> <i># de Créditos otorgados.</i>
--

Bajo el mismo concepto podemos analizar el nivel de crecimiento de créditos nuevos y représtamos.

## MODELO MICROFINANCIERO

Otro parámetro importante que se debe analizar es el nivel de operatividad de la institución, se debe tener en cuenta para este indicador solo al personal dedicado a las ventas de los productos financieros, con este resultado se analiza la cobertura del mercado y el enfoque de segmentos.

### **I.D.3. Nivel de Operatividad.**

<i>Monto Colocado</i> <i># de Asesores / Oficiales de Crédito</i>
--

### **Niveles de Endeudamiento**

Minimizar los riesgos y controlar la morosidad son factores clave de éxito de instituciones de microfinanzas.

Bajo este principio se debe manejar la probabilidad o la gravedad de un hecho adverso en un rango aceptable o dentro de los límites establecidos por la institución.

Tomando en cuenta que cada negocio o microempresa tiene un nivel de desarrollo y de crecimiento distinto, es necesario considerar una **metodología** de trabajo que nos permita balancear el tiempo que destinará el asesor para el **estudio del carácter del cliente** y **la capacidad de pago** de dichos negocios, de tal forma que se logre obtener la información necesaria para el otorgamiento del crédito.

### **EVALUACIÓN RIESGO CLIENTE**

Resulta importante tomar en cuenta que para tramitar una operación de crédito, en primer lugar es necesario establecer “el riesgo del cliente”, dentro de lo cual se deberá considerar la calificación del “carácter del cliente” y consecuentemente su voluntad de pago (querer pagar).

La evaluación del riesgo cliente nos llevará a determinar puntajes para establecer clientes del tipo “A”, “B” o “C”, cuya evaluación además nos permitirá considerar el monto y el plazo máximo a entregar. Adicionalmente para el caso de préstamos es importante tomar en cuenta el historial crediticio del cliente (“AA”, “AAA”, “BB”, etc.).



**Tabla 18 Evaluación de Riesgo de Cliente**

DESCRIPCIÓN	EQUIVALENCIA
<b>A</b>	<b>CLIENTE PREFERENCIAL RIESGO BAJO</b>
<b>B</b>	<b>CLIENTE DE RIESGO MEDIO..</b>
<b>C</b>	<b>CLIENTE DE RIESGO ALTO.</b>

**PRINCIPALES VARIABLES A CONSIDERAR**

**CARÁCTER**

El cliente sugiere la frecuencia de pagos( semanal, quincenal, mensual)

**CAPACIDAD**

Número de días de rotación del capital de trabajo

*Capital de trabajo*

*Rotación Capital de Trabajo = \_\_\_\_\_*

*Costo de ventas*

Una vez que se ha analizado el entorno en el que se desarrolla el microempresario, podemos realizar y ubicar al cliente en la siguiente matriz, la cuál también sirve para su valoración en los procesos de recuperación de cartera.

**Tabla 19 Matriz de Parametrización por Cliente**

<b>A</b> <b>EL CLIENTE QUE QUIERE Y PUEDE PAGAR</b>	<b>B</b> <b>EL CLIENTE QUE QUIERE Y NO PUEDE PAGAR</b>
<b>C</b> <b>EL CLIENTE QUE NO QUIERE Y PUEDE PAGAR</b>	<b>D</b> <b>EL CLIENTE QUE NO QUIERE Y NO PUEDE PAGAR</b>

### **Información buró de créditos.**

La creación de los burós de información crediticia se impulsó tratando de buscar transparencia al mercado. 61 El 17 de diciembre del 2002, a través de la Resolución 510 de la Junta Bancaria (JB-2002-516), se incorporó a la codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros la constitución de sociedades auxiliares al Sistema Financiero.

De esta forma se protege el derecho de los ciudadanos a acceder a fuentes de información garantizado por la Constitución Art. 81, así como también se cumple con lo dispuesto en la reforma de la LGISF 62 que suprime en forma expresa la reserva sobre las operaciones activas y contingentes de las instituciones financieras y aclara que el sigilo bancario aplica solo al pasivo.

Es relevante el contar con información de la Central de Riesgos y de las sociedades anónimas constituidas para este efecto, debido a que herramientas como esta permitirán tener un criterio más adecuado del cliente, su comportamiento de pago y sus niveles de endeudamiento.

En el mercado existen herramientas de Score un parámetro necesario al momento de evaluar el riesgo crediticio de un cliente.

### **Endeudamiento informal.**

Una variable muy difícil de manejar es el endeudamiento informal debido a que los microempresarios son vulnerables al mercado y cambian de actividad muy fácilmente, generalmente utilizan medios ilícitos como el agiotismo, el cual es una realidad muy difícil de evaluar por que no existen registros de el número de personas que se convierten en prestatarios informales pero a su vez son los más desleales con el mercado porque no le permiten su desarrollo sino su explotación a través del cobro irracional de intereses.

“La microempresa ha tenido un crecimiento sustancial en nuestro país cerca de 1,5 millones de microempresas conforman este sector crucial para la generación de empleos e ingresos familiares; un millón de trabajadores intervienen en actividades de desarrollo de esta índole en el área urbana. A su vez las finanzas populares engloban actividades integrales no solo

---

61 La Microempresa en el Ecuador SBS – Leyes y Registros.

62 Ley General de Instituciones del Sistema Financiero



## MODELO MICROFINANCIERO

---

microcréditos, sino remesas, micropensiones, depósitos, micro seguros, un mercado que requiere la participación de las IMF's. 63

Este si bien es cierto no es un indicador cuantitativo su importancia radica en el proceso de evaluación de un crédito, existe muchos casos de clientes microempresarios que han accedido a créditos para poder solventar sus pagos con los tan conocidos "Chulqueros" es un factor importante y su impacto se lo puede medir a nivel de crecimiento y aporte social al desarrollo de los microempresas.





## MODELO MICROFINANCIERO

### DISEÑO DEL INSTRUCTIVO DE USO.

DENOMINACIÓN	INDICADOR	RESULTADO	FACTOR
I.S.1. GRUPO OBJETIVO	<b>MONTO DE LA CARTERA OCUPADO POR EL GRUPO OBJETIVO/ CARTERA VIGENTE</b>	<b>NIVEL DE ALCANCE AL GRUPO OBJETIVO, DEBE TENDER A CRECER.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.A.1. RIESGO TOTAL	<b>SALDO DE CARTERA VENCIDA/ SALDO DE CARTERA TOTAL</b>	<b>NIVEL DE CARTERA EN RIESGO. DEBE SER UNA RELACIÓN BAJA.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.A.2. RIESGO CARTERA DEFICIENTE	<b>PRÉSTAMOS CASTIGADOS / SALDO DE CARTERA VIGENTE</b>	<b>NIVEL DE CARTERA MALA. RESULTADO DEBE SER BAJO.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.A.3. GRADO DE ABSORCIÓN DE LOS EGRESOS	<b>EGRESOS OPERACIONALES / MÁRGEN BRUTO FINANCIERO + INGRESOS ORDINARIOS</b>	<b>NIVEL DE GASTOS, SU RELACIÓN DEBE SER BAJA.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.A.4. PÉRDIDA	<b>RESULTADO OPERATIVO DEL EJERCICIO/ TOTAL ACTIVO PROMEDIO</b>	<b>NIVEL DE UTILIDAD O PÉRDIDA. RELACIÓN ENTRE MÁS ALTA MEJOR.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.A.5. PROVISIÓN CARTERA DEFICIENTE	<b>RIESGO MAYOR A 180 DÍAS <math>\times 100\%</math>/ CARTERA TOTAL</b>	<b>NIVEL DE CARTERA DEFICIENTE. MIENTRAS MÁS BAJA MEJOR.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>



## MODELO MICROFINANCIERO

I.A.6. PROVISIONES DE CARTERA PÉRDIDA	<b>RESERVA DE PRESTAMOS INCOBRABLES / CARTERA VIGENTE</b>	<b>NIVEL DE APROVISIONAMIENTO DE UNA CARTERA PÉRDIDA. MIENTRAS MÁS BAJA MEJOR</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.C. 1. CARTERA VIGENTE	<b>CARTERA VIGENTE / CARTERA TOTAL</b>	<b>NIVEL DE CARTERA VIGENTE. RELACIÓN COMPARATIVO DEBE SER LA MÁS ALTA DE LOS DEMÁS COMPONENTES DE LA CARTERA (VENCIDA Y NO ACTUAL)</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.C. 2. PROPORCIÓN DE CARTERA CON LA COLOCACIÓN.	<b>CARTERA VIGENTE/ COLOCACIONES TOTALES</b>	<b>COMPARATIVO DE CARTEA FRENTE. SI CRECE LA COLOCACIÓN CRECE LA CARTERA</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.C.3. INDICADOR DE REPROGRAMACIÓN DE PRÉSTAMOS.	<b>SALDO PENDIENTE BRUTO DE PRESTAMOS REPROGRAMADOS / CARTERA VIGENTE BRUTA</b>	<b>NIVEL DE CRÉDITOS REPROGRAMADOS. SU RELACIÓN DEBE SER BAJA.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.C.4. CARTERA VENCIDA.	<b>CARTERA VENCIDA / CARTERA TOTAL</b>	<b>NIVEL DE CARTERA VENCIDA. RELACIÓN BAJA</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.C.5. PROPORCIÓN DE REPROGRAMACIÓN Y CARTERA VENCIDA.	<b>CARTERA REPROGRAMADA/ CARTERA VENCIDA</b>	<b>NIVEL DE REPROGRAMACIÓN DE CARTERA. RELACIÓN BAJA SI SE INCREMENTE PUEDE DEGENERAR LA CARTERA. RELACIÓN BAJA</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.C. 6. RATIO DE CARTERA CONTAMINADA	<b>CARTERA CONTAMINADA/ CARTERA CASTIGADA EN EL PERIODO</b>	<b>NIVEL DE CARTERA NO ACUALIZADA QUE PROBABLEMENTE SERÁ CASTIGADA. RELACIÓN EQUIVALENTE.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>

I.R.1. PROPORCIÓN DE TRANSFERENCIAS FRENTE A LAS REMESAS.	TRANSFERENCIAS RECIBIDAS/ REMESAS DEL PERÍODO	NIVEL DE GESTIÓN DE LA IMF'S EN EL MERCADO DE REMESAS. RELACIÓN EQUIVALENTE DE ACUERDO A LA PENETRACIÓN DE LA INSTITUCIÓN.	% PORCENTAJE.
I.F.1. NIVEL DE FONDEO.	ACTIVOS LÍQUIDOS/ PASIVO CORRIENTE	NIVEL DE LIQUIDEZ PARA CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES INMEDIATAS	% PORCENTAJE.
I.F.2 PROPORCIÓN DE FONDOS DE MAYOR EXIGIBILIDAD	FONDOS DISPONIBLES / DEPÓSITOS HASTA 90 DÍAS	NIVEL DE CUMPLIMIENTO CON OBLIGACIONES ALTAS. RELACIÓN DEBE SER ALTA	% PORCENTAJE.
I.F. 3. PROPORCIÓN DE COBERTURA DEL ACTIVO FRENTE AL PATRIMONIO.	ACTIVO TOTAL / PATRIMONIO	CAPACIDAD DE CUBRIR PÉRDIDAS POTENCIALES DE ACTIVOS. RELACIÓN POSITIVA EQUIVALENTE	% PORCENTAJE.
I.F.4. PROPORCIÓN DE INGRESOS FRENTE AL PATRIMONIO	INGRESOS NETOS POR SERVICIOS FINANCIEROS / PATRIMONIO (PROMEDIO	NIVEL DE RETORNO DE INGRESOS DE LOS ACCIONISTAS. RELACIÓN ALTA	% PORCENTAJE.
I.F.5. NIVEL DE INGRESOS.	INGRESO FINANCIERO TOTAL AJUSTADO / GASTOS FINANCIEROS TOTALES AJUSTADOS	NIVEL REAL DE INGRESOS. RELACIÓN ALTA	% PORCENTAJE.
I.F.6. RENDIMIENTO DE CARTERA Y ACEPTACIONES	INGRESOS Y COMISIONES GANADAS DE CARTERA Y	RENDIMIENTO DE LA CARTERA. MIENTRAS MÁS ALTA MEJOR	% PORCENTAJE.

	<b>ACEPTACIONES BANCARIAS /</b>  <b>TOTAL DE LA CARTERA +</b> <b>ACEPTACIONES BANCARIAS EN CIRCULACIÓN PROMEDIO</b>		
I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES	<b>INTERESES GANADOS POR COLOCACIÓN /</b>  <b>TOTAL INVERSIONES PROMEDIO.</b>	<b>RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES CAPTADAS.</b> <b>RELACIÓN ALTA</b>	<b>%</b> <b>PORCENTAJE.</b>
I.F.8.NIVEL DE AHORRO	<b>SALDOS DE AHORRO EN EL PERÍODO /</b>  <b>VALOR PAGADO DE INTERESES POR CAPTACIONES</b>	<b>RELACIÓN DEL NIVEL DE AHORRO FRENTE AL PROCESO DE CAPTACIONES.</b> <b>RELACIÓN EQUIVALENTE</b>	<b>%</b> <b>PORCENTAJE.</b>
I.F.9.NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS	<b>INGRESOS FINANCIEROS /</b>  <b>ACTIVOS PRODUCTIVOS PROMEDIO</b>	<b>TASA DE RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS. RELACIÓN DEBE SER ALTA</b>	<b>%</b> <b>PORCENTAJE.</b>
I.F.10.RENTABILIDAD DE LA GESTIÓN DE INTERMEDIACIÓN.	<b>MARGEN BRUTO FINANCIERO/</b>  <b>INGRESOS DE LA GESTIÓN DE INTERMEDIACIÓN</b>	<b>NIVEL DE RENTABILIDAD DE LA INTERMEDIACIÓN.</b> <b>RELACIÓN ALTA.</b>	<b>%</b> <b>PORCENTAJE.</b>
I.F.11. RENTABILIDAD GESTIÓN OPERATIVA.	<b>MARGEN BRUTO FINANCIERO +</b> <b>INGRESOS ORDINARIOS /</b>  <b>ACTIVOS PRODUCTIVOS PROMEDIO</b>	<b>NIVEL DE RENTABILIDAD DE OPERACIONES.</b> <b>RELACIÓN BAJA</b>	<b>%</b> <b>PORCENTAJE.</b>
I.F. 12 RENTABILIDAD DE	<b>INGRESOS EXTRAORDINARIOS</b>	<b>CAPACIDAD DE GENERAR INGRESOS EXTRAORDINARIOS.</b>	<b>%</b> <b>PORCENTAJE.</b>



## MODELO MICROFINANCIERO

SERVICIOS FINANCIEROS	/	RESULTADO OPERATIVO	RELACIÓN ALTA.	
I.P.1 PLAZO PROMEDIO		MONTO COLOCADO / PLAZOS PROMEDIO	NIVEL PLAZO PROMEDIO. RELACIÓN EQUIVALENTE COMPARATIVO CON LOS RESULTADOS DE PLAZOS.	PROMEDIO.
I.O.1. COSTOS OPERATIVOS OVERHEAD..		COSTOS OPERATIVOS DE MATRIZ $\times 100 \underline{\quad}$ COSTOS OPERATIVOS TOTALES	NIVEL DE COSTOS OVERHEAD. RELACIÓN BAJA.	% PORCENTAJE.
I.O.2. INDICADOR DE CLIENTES POR OFICIAL		NÚMERO DE CLIENTES ACTIVOS $\times 100 \underline{\quad}$ NÚMERO DE OFICIALES DE CRÉDITO EN PRODUCCIÓN	RELACIÓN DE CLIENTES POR OFICIAL. EQUIVALENTE ALTA DE PREFERENCIA.	% PORCENTAJE.
I.O.3. PROMEDIO DE COMISIONES		INGRESOS Y COMISIONES GANADOS DE CARTERA / TOTAL DE CARTERA	NIVEL DE COMISIONES GENERADOS EN UN PERÍODO. RELACIÓN COHERENTE COMPARADA CON LOS NIVELES DE COLOCACIÓN.	% PORCENTAJE.
I.O.4. NIVEL DE COMISIONES		VALOR ABSOLUTO DE COMISIONES RECAUDADAS / MONTO COLOCADO	NIVEL DE COMISIONES OBTENIDAS, COMPARADO CON INDICADOR DE CARTERA Y COMISIONES	% PORCENTAJE.
I.O.5. PROPORCIÓN DE PERSONAL DE VENTAS.		NÚMERO DE OFICIALES DE CRÉDITO / $\times 100$ TOTAL DEL	PERSONAL DE VENTAS FRENTE A OVERHEAD. RELACIÓN ALTA.	% PORCENTAJE.

<b>PERSONAL</b>			
I.O.6. COSTOS OPERATIVOS	<b>COSTOS OPERATIVOS TOTALES /</b> $\times 100$ <b>CARTERA NETA VIGENTE PROMEDIO</b>	<b>NIVEL DE EFICIENCIA OPERATIVA. RELACIÓN BAJA.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.L.1. NIVEL DE DESERCIÓN	<b># DE PRÉSTAMOS RENOVADOS DURANTE EL PERÍODO /</b> <b># DE PRÉSTAMOS CANCELADOS DURANTE EL PERÍODO</b>	<b>NIVEL DE MANTENIMIENTO DE CLIENTES. RELACIÓN ALTA</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.L.2. CLIENTES NUEVOS POR OFICIAL.	<b># DE CLIENTES NUEVOS /</b> <b># DE OFICIALES DE CRÉDITO.</b>	<b>NIVEL DE CRECIMIENTO EN CLIENTES NUEVOS EN EL MERCADO POR OFICIAL. RELACIÓN ALTA – DEPENDE DE LA INSITUTCIÓNY LA CAPACIDAD OPERATIVA DE ESTA</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.D.1. NIVEL DE DESEMBOLSOS	<b>INVERSIONES LÍQUIDAS /</b> <b>DESEMBOLSOS</b>	<b>COMPARATIVO FONDEO E INTERMEDIACIÓN.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>
I.D.2. MONTO PROMEDIO.	<b>MONTO COLOCADO /</b> <b># DE CRÉDITOS OTORGADOS</b>	<b>MONTO PROMEDIO. DEBE SER COHERENTE GENERALMENTE BAJOS POR EL SEGMENTO.</b>	<b>PROMEDIO.</b>
I.D.3. NIVEL DE OPERATIVIDAD.	<b>MONTO COLOCADO /</b> <b># DE ASESORES / OFICIALES DE CRÉDITO</b>	<b>NIVEL DE RENDIMIENTO DE LA FUERZA DE VENTAS.</b>	<b>% PORCENTAJE.</b>

## 6. ANÁLISIS GERENCIAL DE RESULTADOS DEL MODELO DE GESTIÓN MICROFINANCIERO – SOCIAL PROPUESTO.

### **RESULTADOS DEL MODELO.**

Es importante resaltar que los indicadores deben interactuar entre ellos por ende los resultados presentados van a ir relacionados con los indicadores una o varias veces.

### **Sustentabilidad frente a Rentabilidad.**

A través de este modelo se puede medir cuan eficientes son las Instituciones de Microfinanzas, para competir en el mercado, debido a que para poder subsistir deben tener los suficientes recursos para cubrir sus costos operacionales y financieros más aún si es una institución ya establecida y rentable que busca crecimiento.

Sustentabilidad es aprender a optimizar recursos reduciendo costos, mejorando servicios, contabilidades saneadas, controles financieros adecuados y manejo del riesgo coherente, ser sustentable quiere decir competir con calidad.

Se debe utilizar los siguientes indicadores:<sup>64</sup>

*I.F.4. PROPORCIÓN DE INGRESOS FRENTE AL PATRIMONIO.*

*I.F.6. RENDIMIENTO DE CARTERA Y ACEPTACIONES*

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.10.RENTABILIDAD DE LA GESTIÓN DE INTERMEDIACIÓN.*

*I.F.11. RENTABILIDAD GESTIÓN OPERATIVA.*

*I.F. 12 RENTABILIDAD DE SERVICIOS FINANCIEROS*

*I.O.1. COSTOS OPERATIVOS OVERHEAD.*

*I.O.6. COSTOS OPERATIVOS.*

---

<sup>64</sup> Ver Capítulo V Descripción de Variables.

### **ROE.**

Se trata del acrónimo de Return On Equity. Establece la rentabilidad sobre recursos propios, dividiendo el beneficio neto entre el capital más las reservas

*I.ROE.1 UTILIDAD NETA/ CAPITAL CONTABLE*

### **Margen de Beneficio.**

Son indicadores que establecen el grado de retorno de la inversión de los accionistas y los resultados obtenidos por la gestión operativa - Social del negocio de intermediación.

Los indicadores que se debe tomar son<sup>65</sup>:

*I.F. 3. PROPORCIÓN DE COBERTURA DEL ACTIVO FRENTE AL PATRIMONIO.*

*I.F.4. PROPORCIÓN DE INGRESOS FRENTE AL PATRIMONIO I.F.5. NIVEL DE INGRESOS.*

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.9.NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS*

*I.F.10.RENTABILIDAD DE LA GESTIÓN DE INTERMEDIACIÓN.*

### **Nivel Financiero sustentable.**

El nivel financiero sustentable se refiere al grado de Absorción que una Institución Microfinanciera puede tener respecto a su nivel de Calidad de Cartera, el nivel de reembolso de préstamos inclusive los préstamos con un nivel de morosidad, reprogramados.

---

<sup>65</sup> Idem 1.





## MODELO MICROFINANCIERO

---

Los indicadores que se plasman son:

- I.A.1. RIESGO TOTAL*
- I.A.2. RIESGO CARTERA DEFICIENTE*
- I.A.3. GRADO DE ABSORCIÓN DE LOS EGRESOS*
- I.A.4. PÉRDIDA*
- I.A.5. PROVISIÓN CARTERA DEFICIENTE*
- I.A.6. PROVISIONES DE CARTERA PÉRDIDA*
- I.C.3. INDICADOR DE REPROGRAMACIÓN DE PRÉSTAMOS*
- I.C.5. PROPORCIÓN DE REPROGRAMACIÓN Y CARTERA VENCIDA*
- I.C. 6. RATIO DE CARTERA CONTAMINADA*

### **Costo Promedio de Créditos Nuevos.**

El otorgar créditos nuevos es relativamente más caro que el manejar créditos reprogramados pero a medida que la Institución crece en clientes nuevos se da un mejoramiento en la penetración de mercado lo que permite un grado de deserción de clientes bajo, es por ello que este punto debe ser evaluado de acuerdo a la capacidad operativa de la Institución el nivel de crecimiento al que desea acceder.

Por otra parte es importante evaluar correctamente los créditos nuevos de acuerdo a la metodología de indicadores planteada en el capítulo V Variables Sociales y Niveles de Endeudamiento.

Los indicadores que se deben emplear son:

- I.L.1. NIVEL DE DESERCIÓN.*
- I.L.2. CLIENTES NUEVOS POR OFICIAL.*
- I.S.1. GRUPO OBJETIVO*
- I.F.9. NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS*
- I.O.2. INDICADOR DE CLIENTES POR OFICIAL*
- I.O.6. COSTOS OPERATIVOS*

### **Brecha de Rendimiento.**

El análisis de indicadores debe efectuarse de una manera responsable, tomando en cuenta los factores relacionados con cada institución, su tecnología y capacidad instalada, es por ello que los resultados de los indicadores planteados para la brecha de rendimiento, van a depender del nivel de sostenibilidad que pueda observar cada Institución de Microfinanzas.

Los indicadores planteados son:

*I.R.1. PROPORCIÓN DE TRANSFERENCIAS FRENTE A LAS REMESAS.*

*I.F.1. NIVEL DE FONDEO.*

*I.F.2 PROPORCIÓN DE FONDOS DE MAYOR EXIGIBILIDAD*

*I.F.4. PROPORCIÓN DE INGRESOS FRENTE AL PATRIMONIO*

*I.F.5. NIVEL DE INGRESOS.*

*I.F.6. RENDIMIENTO DE CARTERA Y ACEPTACIONES*

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.8.NIVEL DE AHORRO<sup>66</sup>*

*I.F.9.NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS*

### **Calidad del portafolio.**

La calidad del portafolio es indispensable como se mencionó en el capítulo V, debido a que las Instituciones de Microfinanzas por su naturaleza están impulsadas por el crédito, por ende se convierte en el mayor activo de la institución si este no está bien tratado puede convertirse en el mayor gasto.

Para el efecto se ha planteado los indicadores más relevantes que ayudan a la Gerencia a tener herramientas y pautas de manejo de la administración.

---

<sup>66</sup> Solo para Instituciones que utilizan y han sido autorizadas de aperturar cuentas de Ahorro.

### **Riesgo Total frente a Cartera Total.**

Como se mencionó en el Capítulo V el Riesgo de una cartera permite establecer una visión clara de cuan eficiente ha sido el manejo de la cartera, si en efecto el riesgo es elevado la cartera está mal colocada. Por otra parte una cartera sana tiene un crecimiento adecuado y los niveles de Riesgo controlados.

Los indicadores que he planteado para la medición del Riesgo son:

*I.A.1. RIESGO TOTAL*

*I.A.3. GRADO DE ABSORCIÓN DE LOS EGRESOS*

### **Cobertura de Riesgo frente a Provisiones.**

La cobertura del Riesgo frente a provisiones se refiere al manejo adecuado del Riesgo; una cartera vencida provisiona más que una cartera vigente es por ello que el crecimiento de cartera en riesgo debe ser observado y manejado adecuadamente, debido a que el exceso de aprovisionamiento de cartera puede ocasionar problemas de liquidez.

Los indicadores planteados son:

*I.A.5. PROVISIÓN CARTERA DEFICIENTE*

*I.A.6. PROVISIONES DE CARTERA PÉRDIDA*

DENOMINACIÓN	PORCENTAJE
<b>RIESGO DE 1 -5 DÍAS</b>	<b>1% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 1- 5 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 6 -15 DÍAS</b>	<b>5% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 6 -15 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 16 -30 DÍAS</b>	<b>5% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 16 -30 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 31 -60 DÍAS</b>	<b>20% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 31 – 60 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 61 -90 DÍAS</b>	<b>50% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 61 -90 DÍAS.</b>
<b>RIESGO DE 91 + 180 DÍAS</b>	<b>100% DEL SALDO DE CARTERA EN RIESGO 91 -180 DÍAS.</b>

### **Cartera Total frente a Provisiones.**

La Cartera Total como se menciona en el capítulo V se encuentra compuesta de Cartera Vencida, No Actual, Cartera Vigente.

En el transaccional de cada entidad podemos obtener el resultado de provisiones sobre esta cartera con la sumatoria de los valores aprovisionados, la relación que se debe establecer en esto es el valor de provisiones frente a la Cartera este indicador debe ser bajo y analizado con históricos su evolución debe tender a la baja o por lo menos permanecer estable.

### **Cartera Vigente frente a Provisiones.**

La cartera Vigente es la más importante dentro del rango de Cartera Total, debe ocupar el mayor porcentaje dentro de esta, por otra parte esta cartera debe ser sana un cambio en los niveles de esta cartera puede indicar que la cartera se esta convirtiendo en una de mala calidad.

Los principales indicadores planteados son:

*I.C. 1. CARTERA VIGENTE*

*I.C. 2. PROPORCIÓN DE CARTERA CON LA COLOCACIÓN*

*I.A.6. PROVISIONES DE CARTERA PÉRDIDA*

DENOMINACIÓN	PORCENTAJE
<b>CARTERA VIGENTE</b>	<b>1% DEL SALDO DE CARTERA VIGENTE (TOTAL – VENCIDA – NO ACTUAL).</b>

### **Cartera Vencida frente a Cartera Total.**

La Cartera Vencida es la cartera cuyas cuotas se han quedado impagas, la medición y control de esta cartera es importante pues el establecer un proceso de recuperación adecuado podría marcar la diferencia en sanear esta cartera o la pérdida total de la misma.

Por otra parte se debe prestar particular atención a la reprogramación de préstamos pues estos créditos son otorgados a clientes que tuvieron cuotas vencidas en un crédito y se les otorga otro a para que lo cancelen pero el particular de esto es que los créditos reprogramados deben ser bajos porque podrían caer en períodos vencidos nuevamente.

Los indicadores propuestos son:

*I.A.1. RIESGO TOTAL*

*I.C.3. INDICADOR DE REPROGRAMACIÓN DE PRÉSTAMOS.*

*I.C.4. CARTERA VENCIDA.*

*I.C.5. PROPORCIÓN DE REPROGRAMACIÓN Y CARTERA VENCIDA.*

### **Cartera Contaminada frente a Cartera Total.**

La Cartera Contaminada es aquella cartera que acrua es decir no genera intereses y se convierte en una pérdida pues sus niveles de provisión son elevados. Por otra parte la cartera contaminada debe ser analizada con la cartera castigada debido a que una cartera contaminada es muy factible que se convierta en una cartera castigada.

Los indicadores que componen este análisis son:

*I.A.2. RIESGO CARTERA DEFICIENTE*

*I.A.5. PROVISIÓN CARTERA DEFICIENTE*

*I.A.6. PROVISIONES DE CARTERA PÉRDIDA*

*I.C. 6. RATIO DE CARTERA CONTAMINADA*

### **Eficiencia frente a productividad.**

Los indicadores de este grupo reflejan la eficiencia de capital con que las entidades realizan la intermediación financiera. A través de estos indicadores, se puede observar los niveles de producción de una Institución Microfinanciera frente al cumplimiento eficaz, eficiente y económico de su actividad.

Cabe resaltar que los indicadores planteados no son un parámetro definitivo, son una herramienta para la toma de decisiones acertadas y oportunas.

### **Nivel de Ingresos frente a nivel Costo Operativo.**

La sostenibilidad financiera permite analizar la viabilidad de una institución para generar recursos a costos relativamente bajos, debido a que otorgar un crédito micro es más caro que un crédito comercial normal. El Costo operativo debe ser evaluado con el nivel de ingresos producidos por la institución. Además se debe observar el nivel de retorno de los accionistas de las inversionistas.

Los indicadores propuestos son:

*I.F.4. PROPORCIÓN DE INGRESOS FRENTE AL PATRIMONIO*

*I.F.5. NIVEL DE INGRESOS.*

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.9.NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS*

*I.O.1. COSTOS OPERATIVOS OVERHEAD..*

*I.O.6. COSTOS OPERATIVOS*

### **Valor de Créditos desembolsados frente a créditos vencidos.**

La estructura de la cartera depende de sobre manera de la metodología de evaluación de los clientes al momento de otorgar créditos, debido a que un crédito mal analizado podría ser una cartera vencida elevada.

Los indicadores que he planteado son:

*I.D.1. NIVEL DE DESEMBOLSOS*

*I.D.2. MONTO PROMEDIO.*

*I.D.3. NIVEL DE OPERATIVIDAD.*

*I.C. 2. PROPORCIÓN DE CARTERA CON LA COLOCACIÓN*

Al momento de evaluar un cliente micro, dependiendo de la organización, se lo puede clasificar en:

- **Microempresas de Subsistencia.**
- **Micro empresas de Acumulación Simple (o de expansión).**

➤ **Micro empresas de Acumulación Ampliada (o de transformación)**67

Además se puede aplicar una matriz de identificación del cliente en caso de tener una o varias cuotas vencidas.

<p><b>A</b> EL CLIENTE QUE QUIERE Y PUEDE PAGAR</p>	<p><b>B</b> EL CLIENTE QUE QUIERE Y NO PUEDE PAGAR</p>
<p><b>C</b> EL CLIENTE QUE NO QUIERE Y PUEDE PAGAR</p>	<p><b>D</b> EL CLIENTE QUE NO QUIERE Y NO PUEDE PAGAR</p>

**Valor de desembolsos frente a Cartera total.**

El promedio de los activos productivos es en general la mejor referencia para evaluar la productividad financiera, particularmente si existe instituciones cuyo principal giro de negocio es apoyar a programas a través del crédito.

Los desembolsos dependen del tipo de enfoque de cartera y segmento que tenga cada institución y de la metodología para otorgar un crédito, la relación entre crecimiento de cartera y colocación es equivalente y varía de acuerdo a los niveles de vencimientos que esta posea.

Los indicadores para esta evaluación son:

- I.O.2. INDICADOR DE CLIENTES POR OFICIAL
- I.O.3. PROMEDIO DE COMISIONES
- I.O.4. NIVEL DE COMISIONES
- I.O.5. PROPORCIÓN DE PERSONAL DE VENTAS
- I.D.1. NIVEL DE DESEMBOLSOS
- I.D.2. MONTO PROMEDIO
- I.S.1. GRUPO OBJETIVO



### **Portafolio de Inversiones / Desembolsos reales.**

Estos indicadores permiten evaluar la incidencia de los márgenes de la intermediación en la gestión financiera frente a la colocación del periodo.

Los indicadores planteados son:

*I.F.6. RENDIMIENTO DE CARTERA Y ACEPTACIONES*

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.9.NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS*

*I.O.3. PROMEDIO DE COMISIONES*

*I.O.4. NIVEL DE COMISIONES*

### **Portafolio de Inversiones / Cartera Total.**

El evaluar la utilización de los recursos de intermediación y su productividad financiera visualiza la eficiencia de las Inversiones frente a su proceso de colocación de créditos.

Los indicadores para la evaluación son:

*I.F.1. NIVEL DE FONDEO.*

*I.F.6. RENDIMIENTO DE CARTERA Y ACEPTACIONES*

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.9.NIVEL DE INGRESOS FINANCIEROS*

*I.F.10.RENTABILIDAD DE LA GESTIÓN DE INTERMEDIACIÓN.*

### **Créditos Nuevos frente a Costos Operativos.**

Los créditos nuevos generan costos operativos mas altos que los créditos reprimamos siempre y cuando estos últimos no hayan sido otorgados en un periodo superior al año ya que caso contrario el costo de revalorización de estos créditos es similar al del un crédito nuevo debido a que en la mayoría de las casos las condiciones cambiaron entendiéndose por esto la garantías o el mismo negocio como tal.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Para la Evaluación de la eficiencia de la colocación de los recursos captados son los siguientes:

*I.L.2. CLIENTES NUEVOS POR OFICIAL.*

*I.O.6. COSTOS OPERATIVOS*

*I.O.2. INDICADOR DE CLIENTES POR OFICIAL*

*I.F.11. RENTABILIDAD GESTIÓN OPERATIVA*

### **Gastos Operativos Administrativos frente a Cartera Total.**

El overhead o personal operativo administrativo debería ser menor al personal de ventas pero en la mayoría de Instituciones Microfinancieras este supuesto no se puede cumplir debido a los procesos operativos son más complejos al momento de realizar la intermediación microfinanciera.

Para la evaluación de este parámetro he planteado los siguientes:

*I.O.1. COSTOS OPERATIVOS OVERHEAD..*

*I.O.6. COSTOS OPERATIVOS*

### **Gastos Operativos Administrativos frente a Inversiones.**

El proceso de captar recursos también requiere de costos y en general este campo es un poco más difícil de incursionar pues en general una que requiere dinero acude en busca de cumplir sus necesidades, un inversionista tiene que velar por la integridad de sus recursos y el manejo de costos de clientes de este tipo se convierte en un rubro importante para ser considerado no solo a nivel presupuestario sino también a nivel de indicadores, la relación de los gastos incursionados para captar las inversiones debe ser directamente evaluada con la gestión de la Institución.

Los indicadores planteados son los siguientes:

*I.F. 7. RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES*

*I.F.10. RENTABILIDAD DE LA GESTIÓN DE INTERMEDIACIÓN.*

*I.F.11. RENTABILIDAD GESTIÓN OPERATIVA*

*I.O.5. PROPORCIÓN DE PERSONAL DE VENTAS.*

*I.O.6. COSTOS OPERATIVOS*



### **Rentabilidad Social**

“La importancia de la Microempresa en el Ecuador, así como en América Latina y el mundo, se sustenta tanto en el nivel de generación de empleo y de ingresos como en su interacción en la red social creando nuevas oportunidades de promoción para la familias mas pobres” 68

Las Instituciones de microfinanzas se encaminan a proporcionar accesos a los servicios financieros a la población que menos tiene, es por ello que las microfinanzas son una herramienta para el combate de la pobreza.

### **Servicios Financieros sin costo.**

La cobertura del sector financiero formal es muy limitada en las zonas rurales y peri-urbanas se debe propender a planificar acciones tales como penetración de mercado enfocado ala mayor cantidad de clientes y profundización dirigido al segmento más pobre.

Un factor muy importante que se debe tener en cuenta al momento de incursionar en el mercado rural, es el comportamiento cultural, tanto en el Costa como en la Sierra existen comunidades andinas y afro ecuatorianas, cuyo enfoque de crecimiento es grupal y el comportamiento de pago es distinto a otros tipos de segmentos, es por ello que el otorgar una capacitación previa sin costo y utilizar una metodología de valoración crediticia adecuada son herramienta útiles al momento de incursionar en este mercado.

Diversificar la oferta de productos financieros, disminuir los costos de crédito y facilitar el acceso, desarrollo del mercado de capitales

---

68 Tomado del Resumen ejecutivo PG.11 La Microempresa en el Ecuador BID.

### **Actividades Asociativas y emprendedoras.**

Las actividades mencionadas a continuación son parte de un análisis de Necesidades desarrollado por el Banco Interamericano de Desarrollo – Representación Ecuador, Datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, Instituto Nacional de Estadísticas y Censo y un aporte personal.

Una institución Microfinanciera (IMF) puede incursionar en el mercado apoyando a ideas emprendedoras, en la actualidad todas las Instituciones que manejan el mercado de microfinanzas solicitan garantías contractuales, es decir un negocio funcionando, para otorgar un crédito, el apoyar a las ideas a través de una buena capacitación y la elaboración de un plan de negocios adecuado; esto ayudaría al desarrollo de los sectores más vulnerables y permitiría la interacción adecuada de las Instituciones creando un factor motivacional y una cultura de pago.

El brindar asesoría e crecimiento integral a negocios ya en funcionamiento, es otra alternativa que se presenta para las microfinanzas.

La tecnología en la actualidad es un factor determinante en es particular en el mundo de los negocios, la propuesta de transferir tecnología por medio del uso de redes globales de comercialización Internet, correo electrónico entre otros, permitirá generar competitividad en la microempresas, esto canalizado a través de Gobierno, Ministerios e Instituciones.

La preparación de proyectos, planes de negocio, asesoría empresarial, mercadeo son algunas propuestas para marcar el valor agregado y desempeño de una institución y de una micro empresa.

Un reto para las Instituciones de Microfinanzas actuales es el propender al desarrollo de actividades integrales como servicios de remesas micropensiones, seguros de vida y microseguros, las cuales permitirán al microempresario tener una seguridad de crecimiento de su negocio por ende cultura de pago adecuada y un valor agregado a las microfinanzas globales.

De acuerdo a lo mencionado en capítulos anteriores el proceso legal en nuestro país es engoroso es por ello que se debe trabajar en conjunto para disminuir tiempos, pagos y costos excesivos que luego provocan pérdida de competitividad para la Industria en General, una buena alternativa y que se debe impulsar es la utilización de Ventanilla únicas (Actualmente funcionan en Quito - Guayaquil) con todos los servicios y

pagos que se debe cumplir para el inicio de un negocio, esto permitirá además la disminución del mercado informal.

### ***I.R.1. Proporción de Transferencias frente a las remesas.***

#### **Reducción de Indicadores de pobreza.**

“La pobreza describe un amplio rango de circunstancias asociadas con la necesidad, dificultad al acceso y carencia de recursos. La pobreza es un término comparativo utilizado para describir una situación en la que se encuentra una gran parte de la humanidad y que se percibe como la carencia, escasez o falta de los bienes más elementales como por ejemplo alimentos, vivienda, educación o asistencia sanitaria”<sup>69</sup>

En el Ecuador los indicadores de pobreza son medidos en función del acceso a los servicios más elementales como salud, educación, alimentación, por lo tanto el aperturar los servicios financieros a este tipo de sectores es el aportar de una forma significativa con el desarrollo de las personas más necesitados.

La reducción de la pobreza significa el aporte acertado de servicios financieros cubriendo las necesidades inmediatas de este sector y capacitándoles a través de programas de desarrollo.

El indicador propuesto para evaluar el cumplimiento de la misión para la que son creadas las Instituciones de Microfinanzas es el grupo objetivo, porque de esta forma se podrá evaluar si las necesidades financieras están cubriendo el sector propuesto y que lo requiere.

### ***I.S.1. Grupo Objetivo***

La reducción de la pobreza no depende de cuanto aporten ciertas instituciones es un trabajo en conjunto Estado, Fuerzas Armadas, Organizaciones Pública y Privadas y la misma población que enfoque su desempeño en el crecimiento y desarrollo de un país.

---

<sup>69</sup> Definición Google -buscador

---

### **DETERMINACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES MÁS RELEVANTES.**

Las Variables e indicadores propuestos como antes se ha mencionado guardan relación entre sí por lo tanto la relevancia depende del factor que se quiera evaluar, la propuesta que se presenta a continuación es una conclusión de los indicadores más sensibles y de mayor atención sin dejar de lado que todos guardan su relevancia al momento de evaluar la Gestión de la Institución de Microfinanzas.

#### **VARIABLES DE ASPECTO SOCIAL.**

Las Variables de Aspecto Social son relevantes siempre y cuando actúen en conjunto; las principales medidas a ser evaluadas para medir el desempeño de una Institución Microfinanciera son el Grupo Objetivo al que esta dirigida y la gestión que hace respecto a las remesas recibidas del exterior.

##### ***I.S.1. Grupo Objetivo***

###### ***I.R.1. Proporción de Transferencias frente a las remesas.***

Un factor importante que debe ser evaluado es el aporte de los programas de capacitación, planes de negocio y demás actividades asociativas y emprendedoras que lleve a cabo cada institución de Microfinanzas a través del cumplimiento de los objetivos planteados frente a cada proyecto y cubriendo en cierta forma las necesidades de la población más vulnerable.

#### **INDICADORES FINANCIEROS.**

Los indicadores financieros más apropiados para describir el proceso de una Institución de Microfinanzas depende del criterio gerencial bajo el que se quiera evaluar la Gestión.

La misión de toda Institución consiste en ofrecer a la sociedad productos o servicios, para lo cual utiliza una serie de recursos y asume un conjunto de Riesgos los cuales dependen de una buena gestión para que los resultados sean económicos, eficaces y eficientes.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

Los principales indicadores propuestos son:

- *Riesgo total.*
- *Provisiones Totales*
- *Cartera Vigente.*
- *Nivel de Fondeo.*
- *Proporción de Fondos de Mayor exigibilidad.*
- *Proporción de Cobertura del Activo frente al patrimonio.*
- *Nivel de Ingresos*
- *Rentabilidad de la gestión de Intermediación*
- *Costos operativos*
- *Costos operativos Overhead*
- *Nivel de Desembolsos*
- *Nivel de Operatividad*
- *Nivel de Deserción*

**EJERCICIO PRÁCTICO – ESCENARIOS.**

Para la presentación y elaboración de los distintos escenarios se trabajo con datos de entidades Microfinancieras y se combinaron entre ellos para obtener los diferentes resultados, debido a que no todas manejan criterios unificados de información y en los reportes no pudieron ser utilizados todos los indicadores presentados en el modelo, por el nivel de detalle que exigen, se han calculado los indicadores que se pudieron obtener.

INDICES FINANCIEROS	BANCOS	COOPERTIVAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	MUTUALISTAS	BNF	TOTAL
<i>Riesgo total.</i>	5.90%	5.11%	5.09%	16%	100%	5.54%
<i>Provisiones Totales</i>	3.34%	2.08%	1.39%	2.16%	100%	21.79%
<i>Ratio Cartera Contaminada</i>	6.30%	0.47%	2.73%	0.70%	1.70%	2.40%
<i>Nivel de Fondeo.</i>	22.94%	24.25%	17.32%	13.50%	12.92%	18.19%
<i>Proporción de Cobertura del Activo frente al patrimonio.</i>	10.91%	0.04%	6.63%	5.90%	3.45%	7.14%
<i>Nivel de Ingresos</i>	27.86%	22.33%	35.35%	27.27%	10.10%	16.45%
<i>Rentabilidad de la gestión de Intermediación</i>	12.08%	13.59%	14.08%	15.94%	10.27%	12.87%
<i>Costos operativos</i>	3.45%	2.22%	2.08%	4.09%	5.86%	3.66%
<i>Costos operativos Overhead</i>	0.08%	0.06%	0.10%	0.06%	0.15%	0.07%
<i>Nivel de Desembolsos</i>	127.72%	98.56%	45.56%	32.34%	1.70%	61.18%
<i>Nivel de Deserción</i>	20.32%	12.43%	18.45%	10.12%	20.03%	17.18%



**ESCENARIO POSITIVO - CARTERA Y RIESGO CONTROLADO.**

Como se ha venido mencionando en el desarrollo del modelo ningún indicador puede actuar por si solo necesita de factores comparativos que permitan estructurar una idea clara y coherente de lo que sucede con la Institución su manejo y sus niveles operativos, para el efecto se utilizó resultado obtenido en los meses de Noviembre y Diciembre del 2006.

<b>INDICES FINANCIEROS</b>	<b>30-Nov-06</b>	<b>28-Dic-06</b>
<i>Grupo Objetivo</i>	6.70%	15.29%
<i>Indicador de Remesas</i>	0.04%	0.50%
<i>Riesgo total.</i>	5.90%	4.64%
<i>Provisiones Totales</i>	1.32%	1.27%
<i>Cartera Vigente.</i>	86.96%	92.93%
<i>Nivel de Fondeo.</i>	17.00%	30.05%
<i>Proporción de Fondos de Mayor exigibilidad.</i>	13.72%	14.91%
<i>Proporción de Cobertura del Activo frente al patrimonio.</i>	9.71%	9.84%
<i>Nivel de Ingresos</i>	87.66%	92.49%
<i>Rentabilidad de la gestión de Intermediación</i>	13.25%	14.15%
<i>Costos operativos</i>	15.77%	14.96%
<i>Costos operativos Overhead</i>	13.15%	12.25%
<i>Nivel de Desembolsos</i>	53.70%	127.72%
<i>Nivel de Operatividad</i>	68.81%	73.08%
<i>Nivel de Deserción</i>	21.66%	19.76%

Como podemos observar el nivel operativo y de rentabilidad del caso presentado es bastante positivo presenta resultados coherentes de acuerdo a los indicadores planteados, por otra parte muestra un manejo adecuado de los indicadores sociales y por los datos obtenidos se demuestra un incursionamiento en los sectores rurales de acuerdo al indicador de Grupo objetivo.

Por otra parte se demuestra una disminución de los Costos

Operativos, lo que se ve reflejado en el incremento de los niveles de rentabilidad, existe un porcentaje notable en cuanto a la deserción de clientes que ene efecto puede ser por el segmento al que están atacando

## MODELO MICROFINANCIERO

es por ello que se debe plantear estrategias de penetración y revisar los indicadores de reopréstamos .

Una importante acotación es los niveles de Riesgo se mantienen en promedios bajos lo que indica que la Cartera es sana, a pesar de eso se debe revisar los indicadores de Castigos de Cartera y Cartera Vencida.

Como una conclusión general se puede deducir que la entidad maneja correctamente sus resultados gerenciales se debe propender a disminuir los niveles de Gasto operativo y mantener los niveles de crecimiento de ingresos y Cartera así como la penetración en nuevos mercados en especial en zonas rurales.

### ESCENARIO NEGATIVO - CARTERA Y RIESGO CONTROLADO.

#### Resultados Gerenciales

INDICES FINANCIEROS	30-Nov-06	28-Dic-06
<b>CAPITAL</b>		
Patrimonio Técnico (Utilidad Bruta)	11.29%	11.66%
Patrimonio Técnico (Utilidad Neta)		
Pasivos / Patrimonio	8.97	9.33
Patrimonio / Activos	9.99%	9.65%
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>		
Activos Productivo / Pasivos con Costo	99.62%	98.68%
Cartera Vencida / Cartera Total	3.04%	3.22%
Car. Vencida + Contaminada / Cartera total	5.68%	5.92%
Provisiones / Cartera Vencida	139.42%	133.63%
Provisiones / Cartera Vencida + Contaminada	74.60%	72.58%
<b>EFICIENCIA</b>		
Margen Bruto Financiero / Activos	14.62%	14.01%
Gastos de Operación / Activos	13.02%	12.61%
Márgen de Intermediación / Activos	-0.35%	-0.35%
Gastos de Oper. (sin dep.- amort) / cartera prom.	16.77%	16.69%
Gastos Oper / Ingresos Oper	89.66%	90.49%
<b>RENTABILIDAD (Utilidad Bruta)</b>		
Rentabilidad sobre el Patrimonio	5.52%	4.24%
Rentabilidad sobre el Activo	0.55%	0.41%
<b>RENTABILIDAD (Utilidad Neta)</b>		
Rentabilidad sobre el Patrimonio	3.66%	2.81%
Rentabilidad sobre el Activo	0.37%	0.27%
<b>LIQUIDEZ</b>		
Fondos Disponibles / Depósitos corto plazo	15.00%	31.30%

Los resultados obtenidos fueron positivos, la organización esta manejando adecuadamente sus recursos como podemos observar a existido un incremento en los niveles de ingreso reflejados en el patrimonio técnico, esto puede ser resultado del incremento en Ingresos operacionales y se verifica en la reducción de los Gastos Operacionales. Además se nota un incremento en la liquidez los factores que indican que la entidad posee la capacidad de cumplir sus obligaciones a corto plazo sin presentar factores de iliquidez. Por otra parte existe un desfase en los indicadores de eficiencia (margen bruto financiero) y manejo de cartera, hay un incremento en la cartera vencida y los niveles de morosidad, a pesar de que los ratios de provisión han disminuido esto se puede deber a Castigos de Cartera para sanearla.

Al analizar todos sus componentes en conjunto se puede concluir que la gestión de intermediación debe ser evaluada por ambos criterios tanto el fondeo como la colocación un manejo inadecuado puede resultar en disminución de la rentabilidad como se observa en el ejemplo.

### **ESCENARIO DE RESULTADOS.**

Toda Institución Financiera o entidad industrial debe manejar un Estado de Resultado el cual le permita evaluar el nivel de Ingresos frente a los Gastos y sobre esto obtener el grado utilidad que es en general el resultado del manejo adecuado o no de recurso y es el fin que persiguen los accionistas de una empresa.

Para el presente escenario se analizo datos de una Entidad Financiera la cual presenta resultados comparativos entre los meses de noviembre y diciembre del 2006 y cuyos resultados al mes de diciembre son negativos, esto puede indicar que al cierre del ejercicio anual existió una carga de valores de pérdida que arrastraba la entidad y por otra parte su gestión financiera es adecuada aunque necesita un control más estricto y transparente.

**Estado de Resultados**

CUENTA	DETALLE			PROY.	% CUMP.
		30-Nov-06	28-Dic-06	Dic-06	28-Dic-06
5	INGRESOS	6,366.9	5,970.6	7,109.1	83.99%
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	2,588.4	2,697.4	3,790.3	71.17%
41	INTERESES CAUSADOS	1,485.7	1,642.3	1,956.0	83.96%
	MARGEN NETO DE INTERESES	1,102.7	1,055.2	1,834.3	57.53%
52	COMISIONES GANADAS	1,173.9	1,125.6	1,183.0	95.15%
54	INGRESOS POR SERVICIOS	2,165.0	1,766.6	1,907.0	92.64%
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	4,458.7	3,605.0	4,679.1	77.05%
44	PROVISIONES	266.1	38.8		0.00%
	MARGEN NETO FINANCIERO	4,192.6	3,566.2	4,679.1	76.22%
45	GASTOS DE OPERACION	3,989.9	3,981.1	3,981.1	100.00%
	MARGEN DE INTERMEDIACION	202.7	-414.9	697.9	-59.45%
	MARGEN OPERACIONAL	365.6	-301.6	867.2	-34.78%
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	511.5	-271.9	862.9	-31.50%
	RESULTADO DEL EJERCICIO	276.5	-439.1	862.9	-50.88%



### **ESTRATEGIAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA Y A LAS MICROFINANZAS.**

“La formulación de una estrategia competitiva consiste esencialmente en relacionar una organización con su ambiente”<sup>70</sup>

La microempresa es un

#### **Diseño e implementación de estrategias competitivas.**

“La meta de una estrategia competitiva de una unidad de negocios consiste en encontrar una posición en el sector industrial donde se pueda defender o influir para sacarles provecho”<sup>71</sup>

Una estrategia competitiva consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la organización va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y que políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos. La estrategia competitiva es una combinación de los fines por los cuales se está esforzando la empresa y los medios con los cuales está buscando llegar a ellos.

#### **Determinación de estrategias a través de la metodología de las cinco fuerzas de Michel Porter con base a los resultados obtenidos del modelo y medición del impacto social generado.**

Michael E. Porter en su libro Estrategia Competitiva plantea que las cinco fuerzas competitivas combinadas rigen la intensidad de la competencia y rentabilidad en una industria.

---

<sup>70</sup> Michael E. Porter “Estrategia Competitiva “ Capítulo I

<sup>71</sup> Idem 7

### Las barreras de entrada

El atractivo del mercado o el segmento depende de qué tan fáciles de franquear son las barreras para los nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

En el caso de las microfinanzas las barreras de entrada se la analizarán de acuerdo a la Gestión realizada por la Institución y por los resultados que presenta a nivel general.

➤ *Curva de aprendizaje: análisis de crecimiento*

Las microfinanzas son una nueva forma de abordar el financiamiento para las Micro y pequeñas empresas en Asia, América Latina y África. Éstas cambiaron la principal fuente de financiamiento (origen público) por instituciones financieras multilaterales y/o de caridad y mayor captación de recursos del mercado; tratando de superar los problemas de las instituciones públicas tales como altos costos operacionales, baja recuperación, utilización de los recursos por los grupos de más altos ingresos, baja cobertura de las necesidades crediticias de la micro y pequeña empresa.

Este sector ha incrementado sus niveles de cartera de una forma bastante notable de acuerdo datos referidos en el Capítulo III, Las entidades de microfinanzas crecieron en un 46,95% mientras que el total del Sistema creció en un 23,95%.

➤ *Acceso a tecnología:*

La tecnología crediticia como se la puede denominar a los diferentes servicios financieros que están brindando las IMF's a las microempresas es diversa pero aún no cubre todas las necesidades que las microempresas necesitan para su desarrollo se debe incursionar en nuevos métodos crediticios tales como acceso a la información uso de redes y tecnología más especializada.

➤ *Diseño de producto y /o sistemas de microcrédito.*

Los productos microfinanzas son varios a pesar de ser un concepto nuevo en el mercado financiero.

## MODELO MICROFINANCIERO

---

A pesar de los esfuerzos y logros conseguidos con las diferentes instituciones que se dedican a desarrollar las microfinanzas, aún hace falta llegar con más producto y cubrir más necesidades que tienen las Microempresas, tales como micropensiones, micro seguros, remesas entre otras.

➤ *Política Gubernamental.*

En el Capítulo II se analizó la injerencia de las Normas y Leyes al momento de desarrollar un sector o un actor como el caso de las Instituciones financieras.

Es importante mencionar que el crear un modelo de control que se adapte a los principios es costoso e implica tiempo, por otro lado el control adecuado, con información transparente y un nivel de asesoría correcto sería muy beneficiosos para nuestro país en particular, porque la banca aún no tiene la confianza “total del mercado”.

Las normas deben otorgar solvencia, proteger a los usuarios y promover el mercado financiero. El objetivo final no es solo la regulación sino lograr la promoción del sector. Para su fortalecimiento las instituciones Microfinancieras (IMF) necesitan contar con políticas públicas favorables que impulsen el desarrollo de las microfinanzas, a través de programas de capacitación. Asistencia técnica, fondos de refinanciamiento y calificaciones de Riesgo que incluyan a las microfinanzas rurales<sup>72</sup>

➤ *Economías de Escala*

Indican las reducciones de los costos unitarios. Las economías de Escala disuaden el ingreso de otras organizaciones.

En el Caso de las Instituciones de Microfinanzas las economías de Escala es importante analizar desde la perspectiva de productos y servicios financieros, a medida que más instituciones incursionen en este mercado menor será el tamaño del pastel (segmento) y los costos los podría empezara a manejar el mercado propendiendo a un ajuste de tasas no muy beneficioso. Además existe un factor importante en las Economías de Escala y es que a medida que ingresen nuevos competidores con sus productos podrían ocasionar un sobreendeudamiento en el sector que no lo hace crecer sino que simplemente degenera el segmento y lo vuelve peligroso y poco rentable.

---

<sup>72</sup> Tomado del Capítulo II Marco Legal.

### ➤ *Requerimientos de Capital*

Para el desarrollo de toda organización se necesita el aporte de un capital, los requerimientos para establecer una Institución Financiera están regulados por la Superintendencia de Bancos y Seguros, por otra parte existe organizaciones como las no Gubernamentales que están reguladas por el Ministerio de Bienestar Social y para su funcionamiento no hay un requerimiento mínimo de capital, además se encuentran las Instituciones no Reguladas como las cooperativas rurales y las conformadas por los diversos grupos culturales cuyo aporte al capital social depende de la reglas y normas que establezcan sus socios, el requerimiento de Capital para entrar en funcionamiento una institución es elemental.

### ➤ *Identidad de marca / o producto.*

En el mercado de las Microfinanzas la identidad de marca o producto es importante debido a que existen pocas instituciones que manejan productos micro financieros tales como:

-  Banco del Pichincha - Credife
-  Banco Solidario
-  Banco Centro Mundo
-  Banco Procrédit

Entre otros son instituciones que han plasmado su marca y sus productos en el mercado es importante que cada institución convierta a la marca en una activo funcional y productivo del Balance.

### ➤ *Acceso a canales de penetración de mercado.*

En el Capítulo I y III se menciona que existe una alta concentración de los servicios micro financieros en la Costa y en la Sierra enfocado especialmente al sector urbano. Si bien es cierto son mercados que han producido niveles de crecimiento de Cartera e Ingresos Muy altos y han redemostrado valores de morosidad realmente bajos, se debe incursionar en nuevos mercado y metodologías de valoración tales como las zonas rurales que debido a sus características culturales deben tener un enfoque y manejo diferente, los canales de distribución para que no sean tan costosos podrían ser la Cajas Comunales que en la actualidad están fomentando el desarrollo de aquellos sectores que no acceden a ningún tipo de servicio financiero.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

### ➤ *Represalias esperadas (reacción del mercado)*

El mercado microfinanciero es muy vulnerable es por ello que se debe prestar particular atención al carácter y comportamiento del mismo por su naturaleza sensible a cambios es fácilmente variables característica que se la debe evaluar y confrontar.

En este punto se vuelve trascendental el analizar la confianza que tiene el mercado en las Instituciones, debido a que en el Ecuador se dieron sucesos que realmente produjeron un grado de desconfianza alta en la banca, se debe trabajar en conjunto en recuperar la imagen de y confianza de los clientes, transparentando las cuentas .

### **El poder de los Proveedores**

Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios. Los proveedores poderosos pueden así exprimir los beneficios de un sector incapaz de repercutir los aumentos de costos con sus propios precios.

### ➤ *Proveedor de tecnología.*

Los Proveedores de Tecnología para las Instituciones de Microfinanzas han sido los mismos analistas y técnicos del Departamento de sistemas de Cada organización. Para aquellas organizaciones que no poseen un Departamento de desarrollo como tal existe paquetes contables y de información adaptables a cada organización.

### ➤ *Diferenciación*

La diferenciación en cuanto a los proveedores se da entre las Intituciones de Microfinanzas y los diferentes segmentos donde posicionan los distintos tipos de productos microfinancieros, entre ellos el principal que es el crédito al microempresario, cada organización debe identificar claramente los segmentos a los que va dirigido y cubrir las necesidades aún no cubiertas de las micro y pequeñas empresas.

### **Poder de Los Compradores (Clientes)**

Los compradores compiten forzando a la baja de precios, negociando por una calidad superior o más servicios haciendo que los competidores compitan entre ellos. El poder de cada uno de los grupos importantes de compradores, depende de varias características de su situación de mercado y de la importancia relativa de sus compras al sector en comparación con el total de ventas.

#### ➤ *Concentración*

La Concentración de los Clientes Microempresarios como tal se da en varios Segmentos entre los que se puede clasificar Clientes Urbanos y rurales, dentro de estos las características difieren unas de otras, por el tipo de segmento, requerimiento, enfoque cultural, comportamiento de pago entre otras.

Como se menciona en el Capítulo I la distribución geográfica de las microfinanzas, la cual menciona que en el Ecuador la oferta de microfinanzas es altamente concentrada en la Sierra. El 82,7% de la cartera de microcrédito urbano se ha otorgado a microempresas de la Serranía, la Costa participa con un 15,7% y la amazonía con el 1,6%. Este debido principalmente a la concentración de microempresarios y su comportamiento de pago, generalmente en la Costa y Amazonía se ha evidenciado niveles de morosidad un poco más elevados que la Sierra.

#### ➤ *Volumen*

El Volumen de Clientes es alto solo en el Ecuador se calcula que existen cerca de 2 millones de microempresarios, la importancia de la microempresa en Ecuador, así como en América Latina y el mundo, se sustenta tanto en el nivel de generación de empleo y de ingresos como en su interacción en la red social, creando nuevas oportunidades de promoción para las familias más pobres.

El aporte de este sector al Producto Interno Bruto alcanza el 10 al 15%.

### ➤ *Información*

El sector microempresarial se encuentra informado de ciertos servicios financieros no de todos, es por ello que se vuelve necesaria a difusión de los diferentes productos y servicios que no solo ofertan las IMF's sino también, el Gobierno y las Organizaciones no Gubernamentales.

### ➤ *Elasticidad de precio de demanda*

En un mercado como el del Ecuador donde la demanda es un factor crucial, los precios son un factor de competencia y liderazgo, actualmente y debido al incursionamiento de varias organizaciones en el segmento de microempresarios, la demanda se ha reducido, y la oferta se ha incrementado esto significa una ligera disminución en los costos e implica que las instituciones deben volverse más competitivas.

### ➤ *Impacto de la calidad y desempeño del producto (Servicio al Cliente)*

Los pequeños bancos se deben a sus clientes pero en mayoría carecen en su dirección de una estrategia orientada a los mismos clientes; esto se vislumbra en la falta de información a ellos sobre las ventajas de sus servicios.

Para entrar en nuevos mercados se hace necesario diseñar una estrategia de servicio al cliente en la IMF's, a fin de conseguir mantener los clientes habituales que posee y la atracción de nuevos.

La falta de información interna y externa en la Institución; hace que se incrementen los límites en la comunicación con el cliente interno y/o externo, motivo por el que sin duda, se acentúa la falta de satisfacción al cliente, por lo que éste ignora muchas veces el verdadero compromiso de servicio de la Institución, así como las diferentes facilidades en la atención con él, lo cual, además; no permite el flujo de comunicación del cliente habitual con el que no lo es.

"Una estrategia del servicio al cliente, en los pequeños bancos; se relaciona con la satisfacción de las necesidades de sus clientes y la consecución de nuevos públicos"<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> Monografías.com Autor digital MMM.

### **Amenaza de Sustitutos**

Los Sustitutos son aquellos productos financieros que pueden reemplazar a los productos normales siempre y cuando abarquen de cierta manera las necesidades de la microempresa.

Es importante analizar en este punto el Agiotismo que si bien es cierto no es una práctica legal de crédito es una actividad que se da de sobre manera en los sectores donde se desarrollan las microempresas y esto crece a medida que las necesidades y el no cumplimiento de las mismas para los microempresarios se incrementan por parte de las IMf's.

- *Capacidad de sustitución técnica (desempeño de productos – tasas de interés)*

El desempeño de cada uno de los productos es evaluado por cada institución dependiendo del enfoque de producto que se tenga.

El microcrédito principal producto de las microfinanzas tiene un crecimiento sostenido del 28% anual y a pesar de que en los últimos años reflejó un índice de crecimiento bajo fue la cartera que más se incrementó dentro del mercado financiero formal.

Por otra parte las tasas de Interés merecen una particular atención en especial lo referente a Riesgo de Tasas de Interés. El mercado de las microfinanzas es vulnerable y flexible a los cambios de Tasas en especial cuando la fluctuación varía y los diferenciales entre la Tasa Pasiva y la Activa están en una banda demasiado elevada, son indicios de que algo está generando esa dispersión y para inversionistas como para beneficiarios crediticios el manejo adecuado de tasas de interés puede significar la diferencia entre liquidez y quiebra.

- *Desempeño de los precios del producto (TI- Comisiones)*

El Desempeño de las Instituciones de Microfinanzas respecto a las comisiones que generan se verán reflejadas en el Estado de Pérdidas y Ganancias, pero existe un particular con esta variable y es que es la única que es opcional en el mercado y la establecen las propias Instituciones de Microfinanzas de acuerdo al segmento al que está dirigido, es el costo del servicio financiero y es proporcional a la colocación.

Las tasas de Comisión en las IMF's del Ecuador no son competitivas son elevadas, este cobro un poco desmesurado se debe a un manejo inadecuado de los niveles de crédito y rentabilidad, es por ello que las tasas finales del mercado no son bajas, pero estas tasas no son

establecidas a priori se realiza un estudio previo en un comité denominado ALCO, (comité de Activos y pasivos) por sus siglas en inglés el cual delimita de acuerdo a los niveles de ingresos y desembolsos y el nivel del mercado el valor que se debe cobrar, es por ello que se debe propender a que las IMF's gestionen mayores recursos y el mercado se vuelva más eficiente.

### **Grado de Rivalidad**

La rivalidad se presente porque uno o más de los competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición. En la mayor parte de los sectores, los movimientos competitivos de una empresa tienen efectos observables sobre sus competidores y así se pueden incitar las represalias o los esfuerzos para contrarrestar el movimiento. Es decir, las instituciones son mutuamente dependientes.

#### ➤ *Número de competidores*

En el Ecuador existen más de 500 instituciones de microfinanzas, separada en 61 Instituciones reguladas por la superintendencia de Bancos que comparten una colocación de más de USD 1.000 millones de dólares en microcréditos y una Cartera de de USD 729 millones, en unas 550 mil operaciones de crédito y el 55% del total de los clientes.<sup>74</sup>

El Segundo grupo lo conforman las organizaciones no reguladas por la Superintendencia de Bancos y son 170 Organizaciones no Gubernamentales y más de 330 cooperativas de ahorro y crédito. La Cartera de este grupo se estima en alrededor de USD295 millones que agrupan el 45% de los clientes cubiertos y sobre todo en áreas rurales.

Debido a este notable incremento de IMF's se vuelve indispensable analizar la competencia que tiene el mercado<sup>75</sup> en el Capítulo III se expone que la capacidad que tiene el sector de crecer y competir es realmente elevada pero requiere de un comportamiento adecuado en el manejo y metodología de riesgo para no dañar el segmento y crear una cultura de servicios financieros en el cual todas las instituciones que participan tengan acceso diferenciado y mediante las creación de nuevos productos financieros, como opciones de ahorro, el mercado de derivados entre otras propuestas o generadas por la institución se desarrolle el mercado sin perder su principal objetivo que es la reducción de la pobreza.

---

<sup>74</sup> Dato obtenido del Resumen Ejecutivo – BID – foro Interamericano de la Microempresa.

<sup>75</sup> Análisis realizado en el Capítulo III

## MODELO MICROFINANCIERO

---

- *Costos Fijos (apalancamiento operativo) (costos fijos nivel bajo en función del costo variable)*

Como se analizó en el Capítulo V, los Costos Operativos de una Institución Microfinanciera son más elevados que el de otras Instituciones, es por ello que se vuelve necesario casi un requerimiento que las IMF's se vuelvan más competitivas optimizando al máximo sus recursos operativos y overhead para que el aporte sea significativo por parte de los integrantes de cada institución.

La proporción actual se encuentra en mayor nivel operativo y menor nivel de comercialización, es el enfoque que se debe cambiar pues todo el personal debe propender a la comercialización de productos, existiendo un nivel operativo –overhead que maneje los adecuados requerimientos y necesidades del segmento al que va dirigido la IMF.

### **Propuesta de desarrollo de redes Conexión Digital para la comercialización de productos y servicios microempresariales. Sustento Social.**

La propuesta ha sido diseñada en función de las diferentes estrategias que puede generar el mercado, si dejar de lado tal como se ha venido mencionando que el aporte de las microfinanzas es al desarrollo sustentable y la disminución de la pobreza.

**Alianza estratégica:** Se debe propender a generar alianzas entre las Instituciones de Microfinanzas, Gobierno y empresas que manejen redes y tecnología informática, esto permitirá que los Costos de Cobertura sean repartidos y el alcance sea mayor para aquellas zonas a las que es difícil acceder por los medios normalmente utilizados de comercialización de productos, además se plantea que el uso sea de forma global en especial en las comunidades rurales cuyo comportamiento es generalmente en propensión al mejoramiento del grupo.

**Estrategia de innovación:** Se debe introducir nuevos productos y servicios financieros para que el mercado realmente crezca, los microseguros, las micropensiones, capacitación, creación de planes de negocio, propuestas de microempresas, ahorros comunitarios, mercado de derivados micro financieros, entre otros son las propuestas de innovación que deben ir a la par con un análisis de competitividad de cada Institución. Se debe tomar en cuenta que cada vez que se realiza una innovación se necesita estar

constantemente innovando pues la competencia siempre crea el mismo producto y tal vez con algunas mejoras.

**Estrategia de efectividad operacional:** La Efectividad operacional como bien se menciona es un factor que agrega valor a la institución y le permite ser más competitiva, es por ello que toda propuesta debe ir de la mano con la tecnología crediticia y mejoramiento de procesos internos, así como también el debido análisis de cumplimiento operativo. Estas mejoras aumentan la satisfacción de los empleados y clientes y la calidad y productividad.

**Estrategia de orientación al cliente:** El cliente de las microfinanzas son los microempresarios pero si ha ellos se los debilita o no se evalúa realmente sus necesidades el enfoque está mal dado debido a que el desarrollo de las microfinanzas se debe al acertado segmento al que van dirigidos es por ello que se debe trabajar en conjunto cumpliendo los requerimientos de las microempresas y manejando estrategias de innovación.

### **Profundización de mercado en la Costa, Amazonía y Región Insular.**

Los Mercados Microempresariales requieren una atención adecuada; de acuerdo a estudios realizados en la Amazonía existen cerca de 130.528 microempresarios el 6,4%<sup>76</sup> del total de microempresas a nivel nacional. En general este segmento no ha sido desatendido pues existen organizaciones no gubernamentales que han aportado considerablemente al desarrollo sostenible de este sector, pero aún hay mucho por hacer, el desarrollar actividades económicas y de conservación ambiental que puedan permitir una economía sin una destrucción irreversible respetando las condiciones del clima y la biodiversidad de la zona, y los patrones culturales dentro de un mundo globalizado es en lo que pueden incursionar las Instituciones de Microfinanzas.

Las Islas Galápagos comprenden un área de casi la mitad de la superficie marítima del país 200 millas de radio en el océano Pacífico, más 50.000 KM<sup>2</sup> <sup>77</sup>de islas de las cuales 40.000 km<sup>2</sup> han sido declaradas parque nacional y patrimonio Natural del planeta, alrededor de todo este entorno se desarrollan diversas actividades microempresariales de las cuales no existe datos reales, pero se conoce que se desarrollan actividades

---

<sup>76</sup> Datos INEC Distribución Geográfica de las microempresas en el 2001.

<sup>77</sup> Proyecto galapagos E-cuador [www.galapagos.org](http://www.galapagos.org)



## MODELO MICROFINANCIERO

---

artesanales, ecoturísticas y de conservación, un mercado que ha generado grandes expectativas a nivel internacional y cuyo desarrollo sustentable se ha debido principalmente al apoyo de Organismos no gubernamentales. Sería un gran aporte el trabajar en un Sistema Integrado de Desarrollo de actividades tanto el Estado, Las ONG's y la IMF's para promover de mejor manera el crecimiento de estas zonas que requieren una atención más especializada y cuya promoción vaya de la mano con la conservación.



### **7. CONCLUSIONES - RECOMENDACIONES.**

El presente capítulo es la muestra de los razonamientos y conclusiones a las que se llegó luego de haber desarrollada el modelo de gestión aplicado a las instituciones de microfinanzas a través de variables socio-económicas e indicadores financieros - bancarios para evaluar la rentabilidad, impacto social del microcrédito en el Ecuador y establecimiento de estrategias de competitividad.

Este capítulo tiene una particular relevancia debido a que durante el desarrollo del modelo se obtuvo información importante y si bien es cierto en un inicio se estableció una hipótesis de la falta de un modelo que evalué la gestión de la Instituciones de Microfinanzas, las necesidades van más allá, es por ello que el análisis de conclusiones y recomendaciones son fruto de la evaluación del proceso, que espero aporten de una manera sustantiva a la gestión de las IMF's sin perder de vista su principal objetivo que es contribuir con una herramienta sustentable para reducir la pobreza.

#### **CONCLUSIONES.**

1. De acuerdo al análisis de antecedentes macroeconómicos en los que se desenvuelven las microfinanzas en el Ecuador, es importante resaltar el crecimiento promedio anual de la Cartera de las IMF'S (Instituciones de Microfinanzas) es de un 57,59% comparada con el crecimiento de las demás carteras. Sin embargo el crecimiento de la cartera microempresa viene reduciéndose de forma acelerada en los dos últimos años, pasando de registrar un crecimiento del 151% en enero de 2004 al 43,31% en Agosto de 2006. Este hecho se explica por el ingreso al mercado de las microfinanzas de nuevos competidores, en especial de la banca tradicional, que ante la alta demanda por este tipo de crédito ingresó a este segmento de mercado generando el crecimiento observado.

Los niveles de depósitos y crédito son dos indicadores de gran importancia a la hora de determinar la estabilidad y posibilidad de desarrollo de una economía, puesto que ayudan a establecer los niveles de ahorro e inversión de las economías domésticas y de las empresas. Las teorías macroeconómicas sostienen que si existe

ahorro e inversión aumentará el consumo y la producción, disminuirá el desempleo y fomentará al aumento del crecimiento económico.

Otro factor de relevancia para las microfinanzas en particular son las remesas, las cuáles se han constituido en un rubro importante no solo para la economía del Ecuador que son el segundo rubro de ingresos, sino un valor no calculado en los niveles de ahorro e inversión que generan los beneficiarios directos de las mismas, debido a que constituye un valor neto que pasa directamente al mercado y se ha localizado de sobre manera al consumismo.

La mayor parte de los pobres en el mundo no tienen acceso a los servicios proporcionados por la banca formal debido a que siempre se ha considerado muy costoso y de alto riesgo atender a los pequeños clientes con las técnicas bancarias convencionales. Sin embargo, durante las dos últimas décadas se han venido desarrollando nuevas tecnologías microfinancieras que han contribuido a reducir el riesgo y el costo de los préstamos para los empresarios de pocos recursos y para las familias.

2. En lo referente al aspecto legal, se expone las normas de Basilea bajo las que se pretende generar un modelo de control para las Instituciones Financieras, a pesar de que no han sido empleadas todas debido a que para el órgano de Control resulta oneroso el aplicar toda la normativa y metodología que implica Basilea tanto I como II; se menciona la importancia de aplicar los 25 principios de una supervisión bancaria efectiva y además se realiza la legislación de Riesgo, que abarca Riesgos de Mercado, Liquidez, Tasas de Interés, Operativos y demás que permiten que una Institución financiera tenga un desarrollo y control adecuado.

En cuanto a las Instituciones de Microfinanzas no existe una legislación unificada debido a que este segmento se encuentra conformado por Instituciones Reguladas y no Reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y esto dificulta de sobre manera el control y que los datos sean los más adecuados para los diferentes estudios.

Una regulación bien diseñada tendría un impacto positivo en los márgenes de intermediación y eficiencia del mercado, por otra parte una normativa mal elaborada podría frenar el desarrollo del mercado.

Las normas deben otorgar solvencia, proteger a los usuarios y promover el mercado financiero. El objetivo final no es solo la regulación sino lograr la promoción del sector. Para su fortalecimiento, las instituciones Microfinancieras (IMF's) necesitan contar con políticas públicas favorables que impulsen el desarrollo de las microfinanzas, a través de programas de capacitación. Asistencia técnica, fondos de refinanciamiento y calificaciones de Riesgo que incluyan a las microfinanzas rurales. Aún es necesario facilitar la integración de los mercados y apoyar a las microfinanzas en proceso de mejorar sus niveles de eficiencia y sostenibilidad.

**3.** El mercado de las microfinanzas en el Ecuador. se evalúa desde diferentes posiciones Microfinancieras.

Hoy en día existen miles de nuevas instituciones de microfinanzas alrededor del mundo. Muchas son pequeñas, alcanzando sólo a unos cuantos cientos de clientes, pero un número creciente ha sido capaz de extender sus servicios a miles y posiblemente millones de clientes pobres. Unas cuantas de estas instituciones han sido capaces de operar de manera rentable, con lo cual han podido escapar de las limitaciones impuestas por el financiamiento cada vez más escaso proveniente de donantes de fondos y de los gobiernos y han podido financiar su crecimiento a través de fuentes comerciales.

De acuerdo a una encuesta realizada por USAID a los microempresarios acerca de sus necesidades, menciona que; el acceso a los créditos para materias primas, maquinaria, herramientas y equipos es fundamental, cerca del 46,6% estaba de acuerdo con esta primicia. Un segundo lugar tienen las necesidades de un mejor equipo y mayor espacio físico esto por el desarrollo del mercado microempresarial. Por otra parte la capacitación y tecnología es otra pauta de enfoque de crecimiento para las microempresas.

La microempresa ha tenido un crecimiento sustancial en el Ecuador cerca de 1,5 millones de microempresas conforman este sector crucial para la generación de empleos e ingresos familiares; un millón de trabajadores intervienen en actividades de desarrollo de esta índole en el área urbana. A su vez las finanzas populares engloban

actividades integrales no solo microcréditos, sino remesas, micropensiones, depósitos, micro seguros, un mercado que requiere la participación de las Instituciones especializadas.

Las necesidades de financiamiento para los microempresarios deben ser atendidas de manera prioritaria, el brindar mayor acceso al crédito, diversificar la oferta de productos financieros crear una cultura de ahorro a los microempresarios es lo que requiere este sector.

Cabe resaltar que el crédito por si solo no es la solución para superar las barreras de desarrollo a las que se enfrenta la microempresa sino el aporte de servicios tales como capacitación en técnicas de mercadeo, asistencia técnica y mejor tecnología son factores en los que se debe trabajar.

4. Las diferentes metodologías y modelos internacionales diseñados para la evaluación de la Gestión de las Instituciones de Microfinanzas son un factor relacionado en el que se menciona; Pearls de Woccu diseñado especialmente para Cooperativas de Ahorro y Crédito la cual destaca modelo que destaca puntos financieros fuertes y débiles pero su alcance no es real se realiza con datos a priori no "in situ". Dentro de los modelos se encuentra también Camel's de Acción Internacional, un modelo bastante completa a pesar de que su enfoque es para la gestión Interna y su uso es gerencial y a nivel de redes operativo funcionales. Además se menciona Girafe de Planet el cual realiza una clasificación detallada de las Instituciones de Microfinanzas pero no tiene un enfoque claro de los riesgos para cada segmento propuesto.

Por otra parte se analizó las metodologías de Micro Rate y M – Cril, Micro Rate evalúa los potenciales riesgos examen del historial de gestión y visión de futuro, calidad de la cartera, sistema de información gerencial (SIG), estructura de capital, rentabilidad, eficiencia operativa, posición competitiva en el mercado, y productos financieros, pero no proporciona clasificaciones reales sino que ofrece herramientas para analizar la capacidad crediticia de las IMF. En el caso de M – Cril realiza evaluaciones de riesgo y posibilidades de absorción pero estas son muy sesgadas por lo que permite una evaluación clara y certera.

De acuerdo a lo indicado ningún modelo presenta un enfoque para las necesidades y segmentos del Ecuador debido a que no existe una unificación de criterios y parámetros de información, los implementados en algunas organizaciones son adoptadas y adaptados de acuerdo a las necesidades de cada una, es por ello la necesidad de crear un modelo unificado que evalúe los criterios puede contribuir a mejorar la transparencia en las microfinanzas. Sin embargo, distintos retos requieren su atención: un mejoramiento de la información, una estandarización de indicadores y definiciones, un aumento de la frecuencia de las evaluaciones y una reducción de los costos.

5. Una vez investigado y analizado algunas las necesidades de una información adecuada y oportuna para las Instituciones de microfinanzas se realizó la propuesta del modelo identificando los indicadores Financiero – Sociales más relevantes y ajustados al mercado Ecuatoriano, se diseño un instructivo que permita verificar el cumplimiento de los indicadores y la relevancia de los resultados. En el desarrollo se encontró que muchas instituciones de microfinanzas están fuertemente motivadas a mejorar su Sistema de Información Desafortunadamente, esto no es muy fácil de llevarse a cabo. A pesar que en la actualidad se encuentran disponibles, una amplia variedad de fuentes, programas comerciales para instituciones de microfinanzas, éstos usualmente no proporcionan la solución ideal, en parte debido a que el soporte técnico local no está presente. Muchas instituciones de microfinanzas encuentran necesario tener que elaborar ellas mismas gran parte de su modelo de Gestión. La mayoría de las que han seguido este camino informan que para llegar a obtener el modelo que realmente atendiera todas sus necesidades de información, han tenido que sufragar costos mayores a los anticipados, tanto en dinero, tiempo requerido y dedicación de la gerencia.
6. El modelo de Gestión Financiera Social planteado mezcla los indicadores propuestos para obtener resultados más verídicas y comparables, como se menciona es indispensable que los indicadores se evalúen en conjunto debido a que por si solos son números fríos que no aportan el análisis que se requiere para las decisiones gerenciales y estratégicas.



## MODELO MICROFINANCIERO

---

La evaluación de la Gestión de una Institución de Microfinanzas permite solventar cuan eficientes son para competir en el mercado, debido a que para poder subsistir deben tener los suficientes recursos para cubrir sus costos operacionales y financieros más aún si es una institución ya establecida y rentable que busca crecimiento.

### **RECOMENDACIONES.**

1. Es importante que una estrategia como la profundización de mercados se encamine a potenciar los beneficios de las remesas, debido a que este ingreso tiene una característica particular y es que se convierte en circulante al momento que llega. El apoyo se debe dar con la creación de estructuras especializadas que promuevan y conviertan las transferencias en inversiones, ahorros, planes de vivienda o creación de microempresa con la asesoría financiera y la aplicación de planes de negocios que cubran las necesidades de los migrantes y el aporte social se vea reflejado en el respaldo que se brinda para su desarrollo. El costo de la creación de estos servicios va relacionado con las transferencias que muchas instituciones ya han incursionado y cuyos valores fluctúan entre los USD 5,00 y USD 30,00 dependiendo de la institución y valores transferidos.

2. Por su parte las instituciones de microfinanzas deben esforzarse en contratar Recursos Humanos especializados en gestión financiera, administrativa, marketing y atención al cliente para poder generar nuevos productos de acuerdo a las necesidades del cliente. Otro punto que se debe analizar para las IMF's es el reducir sus costos y ampliar el financiamiento, prestar servicios a la población rural, incursionar en el mercado de capitales.

Brindar un aporte académico y experiencia gerencial a los microempresarios sobre los requerimientos para una actividad microfinanciera sostenible.

Utilizar tecnologías de información para reducir los costos y los riesgos de proveer servicios financieros y de pagos a los pobres, enfatizando la necesidad de tener una información uniforme, adecuada que permite el desarrollo y desempeño del modelo presentado.

Promover incentivos para el desarrollo prueba y lanzamientos en gran escala de nuevos productos, financieros, complementarios adaptados a las necesidades de los sectores de bajos ingresos.

Por otra parte, no debe olvidarse que como en cualquier proceso de intermediación financiera los recursos que se ofrecen en forma de crédito deben ser obtenidos de alguna fuente, siendo la usual en la banca tradicional los depósitos de las personas y empresas. En este sentido, otro reto fundamental de las entidades dedicadas a las microfinanzas y el

microcrédito es crear mecanismos de fondeo de bajos costos, efectivos y oportunos. Una aproximación a este objetivo puede ser el financiamiento a través de los mercados de capitales con esquemas como fondos de inversión dedicados a las microfinanzas que permitan a inversionistas

**3.** Se debe aprender a valorar las Carteras con el Riesgo que tiene no solo el valor vencido sino también el riesgo del mercado, a través de la presente metodología, en particular de los indicadores de absorción que combinadas y visualizadas en conjunto son un parámetro de medición de volatilidad y de comportamiento de mercado en el cual se debe actuar con estrategias como servicios financieros sin costo capacitación, Desarrollo Integrado de empresas. Es importante resguardar la confianza en el mercado y que se mantenga un marco de competencia leal dentro del cual los clientes del sistema sean los más beneficiados.

**4.** Promover la transparencia del Sistema Financiero a través de la publicación de sus resultados, promoción de nuevos productos y sus costos competitivos con el mercado, trabajar la información relacionado con los Burós de Crédito para proyectar a los clientes y medir a tiempo los niveles de endeudamiento que pueda tener.

Por otra parte la implementación del modelo tiene un costo elevado depende del grado de detalle de información que posea la institución.

El desarrollo de un Sistema de Información es una operación compleja que puede ser abordada en diferentes niveles. A pesar que esta tesis presenta mucha información de carácter general, ésta trata principalmente sobre las necesidades de información que tienen las instituciones de microfinanzas medianas y grandes con potencial de crecimiento.

Asimismo, está dirigido hacia los gerentes y al personal de esas instituciones.

**5.** El Estado debe Impulsar Instituciones dedicadas a las microfinanzas de alto desempeño que desarrollen metodologías innovadoras para el otorgamiento de crédito, el diseño de instrumentos seguros para canalizar el ahorro y para la prestación de otros servicios a los clientes de menores ingresos.

Indudablemente queda mucho por hacer, la microempresa constituye un valioso sector de la economía y necesita el apoyo del Estado y entidades relacionadas para potenciar su capacidad de generar empleo, reducir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso.