



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

OPORTUNIDADES COMERCIALES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA OPTAR EL TÍTULO DE INGENIERO EN CIENCIAS
EMPRESARIALES**

**Autor
Andrés A. Toro Runruil**

**Tutor
Christian Idrovo**

SAMBORONDÓN, DICIEMBRE 6

AGRADECIMIENTO

A mi familia, en especial a mi mamá que ha sido siempre mi ayuda y fortuna.

A la Fundación Leónidas Ortega por haberme otorgado la oportunidad de estudiar qué tantos añoran

A ella por confiar en mí dos veces después del fracaso, por sus consejos y su apoyo siempre.

A todos los pobres de Ecuador, ustedes no están olvidados.

A todos ellos dedico este trabajo

INDICE GENERAL

INTRODUCCION	1
CAPITULO I OBJETIVOS	3
OBJETIVO GENERAL.....	3
OBJETIVO ESPECÍFICO	3
CAPITULO II DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	4
DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
SITUACIÓN CON PROYECTO	5
CAPITULO III JUSTIFICACIÓN	7
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	8
CAPITULO IV ANTECEDENTES	9
SITUACIÓN SIN PROYECTO	10
TIPO DE INVESTIGACIÓN Y ENFOQUE	11
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	11
HIPÓTESIS.....	12
MARCO REFERENCIAL	13
ANTECEDENTES	13
MICROFINANZAS EN ECUADOR	16
RESEÑA ECONÓMICA Y SOCIAL DEL ECUADOR.....	16
HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.....	17
SISTEMA DE COOPERATIVAS.....	18
EVOLUCIÓN FINANCIERA DE LAS COAC A PARTIR DEL 2000.....	20
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL PAIS.....	21
RED FINANCIERA RURAL	24
DEFINICIÓN MICROFINANZAS.....	25
GRAMEEN BANK.....	27
THE FOUNDATION FOR NATIONAL COMMUNITY ASSISTANCE (FINCA).....	29
ACCION INTERNACIONAL	30
CREDIAMIGO	30
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ECUADOR	32
FUNDACION DMIRO	33
CREDIFE	34

FINCA.....	36
PROCREDIT	38
BANCO SOLIDARIO	39
ANALISIS TASAS DE INTERES BANCA ECUATORIANA	40
CAPITULO V LA NUEVA IMF	43
NUESTRO BANCO	43
SKS MICROFINANCE	44
COMPARTAMOS BANCO	47
MEDICIONES SOCIALES	49
LLEGAR A LOS POBRES	52
BANCA MOVIL	53
MERCADO ECUATORIANO	56
SISTEMAS DE PAGOS MOVILES SPM	57
BENEFICIOS DE LA BANCA MOVIL	59
CASOS EXITOSOS EN OTROS PAISES.....	61
DESCRIPCIÓN DE LOS PROYECTOS MÁS EXITOSOS.....	62
CAPITULO VI LLEGAR A LOS POBRES.....	64
NUESTRO BANCO	64
CAPITULO VII VIABILIDAD NUESTRO BANCO	66
METODO DE MEDICIÓN DE BENEFICIOS Y COSTOS	66
INVERSIÓN	67
BENEFICIOS	68
COSTOS	68
ANALISIS DEL PROYECTO.....	70
INGENIERIA DEL PROYECTO	70
SELECCIÓN DE EQUIPOS.....	70
MIFOS, SOFTWARE DE CODIGO ABIERTO PARA MICROFINANZAS.....	70
LAS VENTAJAS DE MIFO	71
EQUIPOS PDA & IMPRESORAS PORTATILES.....	72
PRODUCTOS & SERVICIOS.....	73
DESCRIPCION DE PRODUCTOS & SERVICIOS.....	74
ESTRATEGIA DE CANAL EN MICROFINANZAS	81
PROCESOS	82

PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.....	82
ANALISIS ORGANIZACIONAL	84
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	83
ANALISIS DE COSTOS.....	85
COSTOS DE INVERSIÓN	85
COSTOS OPERACIONALES	86
ESTUDIO MARCO LEGAL	87
GOBIERNO Y ADMINISTRACION.....	88
CAPITAL Y RESERVAS.....	89
OBLIGACIONES CON LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	89
ESTUDIO TRIBUTARIO	89
ESTUDIO SOCIETARIO.....	91
TIPO DE SOCIEDAD.....	91
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	91
DEFINICIÓN DE PARÁMETROS	91
DETERMINACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA MONEDA DE EVALUACIÓN	91
DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO.....	91
CRITERIO PARA DETERMINAR HORIZONTE DE EVALUACIÓN	92
CONCLUSIONES	93
RECOMENDACIONES.....	96
Bibliografía	97
Anexo 1	99
Anexo 2.....	101
Anexo 3.....	102
Anexo 4.....	107
Anexo 5.....	110
Anexo 6.....	112

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1 Evolución de la Cartera de Crédito del Sistema de COAC vs. Bancos Privados.	20
Grafico 2 Cartera Bruta Sistema Financiero Microcrédito (en \$USA millones)	22
Grafico 3 Composición Sistema Micro Crediticio a Mayo 2010.....	23
Grafico 4 Miembros de la Red Financiera Rural (marzo 2010).....	24
Grafico 5 Análisi Tasa Efectiva (año 2006).....	40
Grafico 6 Proceso de Certificación PPI.....	50
Grafico 7 Distribución de Telefonía Movil	56
Grafico 8 Acceso a telefonía móvil.....	57
Grafico 9 Comparativo del alcance Banca Móvil vs. IMF.....	60
Grafico 10 Arquitectura de Red típica pagos móviles.....	79
Grafico 11 Flujograma de Crédito Banco Convencional	80
Grafico 12 Flujograma de Crédito NUESTRO BANCO.....	80
Grafico 13 Organigrama institucional	84

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Oportunidad de Negocios	15
Cuadro 2 Primeras Organizaciones Cooperativas conformadas en el país. 1919 - 1938 .	18
Cuadro 3 Evolución del Número de Cooperativas en el Ecuador	19
Cuadro 4 Microcréditos Distribuidos	23
Cuadro 5 Análisis Tasa Interés FINCA.....	37
Cuadro 6 Objetivos NUESTRO BANCO	65
Cuadro 7 Metodología evaluación de la inversión	67
Cuadro 8 Metodología evaluación de Beneficios	68
Cuadro 9 Metodología de evaluación de Costos	68
Cuadro 10 Ingeniería del Proyecto	70
Cuadro 11 Productos & Servicios.....	73
Cuadro 12 Calendario de Inversiones	83
Cuadro 13 Parámetros de comisión.....	84
Cuadro 14 Leyes laborales competentes al proyecto.....	84

INDICE DE IMAGENES

Imagen 1 Debates IMF orientadas al lucro	45
Imagen 2 Diseño de la Arquitectura de Pagos Móviles	59
Imagen 3 Distribución mundial de Proyectos M-banking de CGAP.....	61
Imagen 4 Demostración de Sistema de Información MIFOS	71
Imagen 5 Equipo de Campo PDA ES400 Motorola	72
Imagen 6 Equipo de campo Impresora Móvil ZEBRA MZ 220	72
Imagen 7 Costos PDA & Impresoras	73

RESUMEN

Las Microfinanzas han sido propuestas como el mecanismo idóneo para la erradicación de la pobreza. Las Naciones Unidas la fomenta como una herramienta propicia para ayudar a cumplir el primero de los Objetivos del Milenio¹, erradicar la pobreza extrema y la hambruna, como se muestra fehacientemente al haber declarado el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito.

Está demostrado con demasía, que al proveer de servicios financieros a aquellas personas desbancarizadas les aporta las herramientas necesarias para que se rescaten así mismos. Es así que el debate actual no es cuán efectivas son las Microfinanzas en el desarrollo económico y social si no, más bien, cuán efectivas son las Organizaciones Microfinancieras en aplicar correctamente el crédito y expandir los servicios financieros a los pobres.

El presente estudio es una reseña de las instituciones financieras orientadas a la prestación de servicio a la base de la pirámide económica. Demuestra que la mayoría de IMF no cumplen con la función primordial del microcrédito: prestar dinero, sin colateral, a los pobres para que realicen actividades que les permita ganar su propio sustento; finalmente ayudando en el desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida de la persona.

Se expone que las tasas de intereses reales rebasan por mucho el techo máximo impuesto por el Banco Central del Ecuador. También se demuestra que muy pocas instituciones trabajan con el sector microfinanciero real, la base de la pirámide.

El trabajo de investigación expuesto revisa diferentes modelos de llegada al pobre y recolecta las mejores prácticas de la industria. Y propone la creación de una institución financiera sustentable, rentable que priorice la atención al sector pobre de la economía. De este modo incentivar la microempresa desde su base y fomentar la inclusión social. El proyecto optimiza los recursos actuales y aplica las mejores técnicas, así pues, se demuestra que se puede mejorar el bienestar del sector marginado y demostrar rentabilidad.

¹ Son 8 los Objetivos del Milenio, Development Milenium Goals: 1. Erradicar hambruna y pobreza extrema; 2. Educación universal; 3. Equidad de géneros; 4. Reducir la mortalidad de los niños; 5. Mejorar la salud materna; 6. Combatir el VIH/SIDA; 7. Sustentabilidad del medio ambiente; 8. Fomentar una asociación mundial

MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

OPORTUNIDADES COMERCIALES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL

INTRODUCCION

¿Cómo aliviar la pobreza? Se han propuesto diferentes formas para lograrlo. Crecimiento económico. Redistribución de la riqueza. Inversión extranjera directa. Subsidios agropecuarios y bonos alimenticios. Sin embargo la más efectiva forma de reducción de la pobreza hasta ahora probada ha sido sin duda el Microcrédito. No en vano existe una vasta literatura y estudios que lo demuestran²; más aún cuando la Organización de Naciones Unidas declaró en el 2005, el Año Internacional del Microcrédito reconoce esta idea como un gran aporte hacia la erradicación total de la pobreza. Organismos internacionales³ y grandes fundaciones⁴ alrededor del mundo proponen este método como una herramienta eficaz de inclusión social y mejorar el bienestar de los menos afortunados.

De acuerdo a Mix Market existen más de 1,910 instituciones registradas alrededor del mundo, este número fácilmente puede triplicarse al contar las organizaciones no registradas. En el reporte Ecuador cuenta con 57 Instituciones Microfinancieras (IMF) registradas, no obstante la Superintendencia de Bancos y Seguros muestra 800 Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) sin contar bancos ni ONG

El creciente número de IMF demuestra que hace mucho se paso del interés social hacia uno mucho más comercial. Particularmente en Latinoamérica se han desarrollado IMF puramente comerciales. Es así que en Ecuador existen diferentes instituciones⁵ que participan activamente en la distribución de crédito a este sector de la sociedad por lo que es imprescindible cuestionarse:

² The Economist (Julio 25) el Banco Grameen fue una de las razones principales para la reducción de la pobreza en Bangladesh, pasando del 59% en 1991 a 53% en 1996.

³ Global Call Action Against Poverty GCAP, Department for International Development DFID, ACCION Internacional, Microenterprise Access to Banking Services MABS, End Hunger Now

⁴ ANDARES, Grameen Foundation, Ford Foundation, Bill & Melinda Gates Foundation, Citi Foundation

⁵ Bancos privados, públicos, ONG, Fundaciones, COAC, Mutualistas, Sociedad Financiera.

¿Es en realidad el trasfondo de estas instituciones otorgar crédito para la superación económica de sus clientes o es que solamente se lucran de este segmento altamente rentable?

El presente trabajo responderá a esta interrogante al analizar las principales IMF en el país. El estudio realiza un benchmark y compara la industria nacional y las IMF más exitosas financiera como socialmente responsables del mundo. Examina las nuevas tendencias y mejores prácticas microcrediticias. Todo esto con el fin de plantear la creación de una institución financiera innovadora que cumpla con los requisitos fundamentales de sustentabilidad y con los principios con los que se ideó el microcrédito hace más de 40 años por Muhammad Yunus: servir al pobre al empoderarlos para que mejoren sus vidas.

Este estudio se concretó con encuestas a microempresarios, entrevistas a gerentes de IMF, revisando la literatura existente y estadísticas y documentos del Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Compañías, Cámara de la Pequeña Industria, Cámara de la Microindustria, asistiendo a ferias microempresariales locales y exposiciones internacionales gracias a Internet.

Este trabajo investigativo contiene la siguiente estructura de capítulos. En el primer capítulo se detalla el objetivo general y los objetivos específicos. El capítulo 2 contiene la situación práctica que se desea mejorar y el siguiente capítulo la justificación. En el cuarto capítulo se encuentran los antecedentes y la fundamentación teórica. La siguiente sección describe las diferentes propuestas y la alternativa elegida. El capítulo 6 demuestra la viabilidad de la propuesta elegida. Le sigue el séptimo capítulo donde se encontrarán las conclusiones del presente estudio. Y finalmente el último capítulo propone diferentes recomendaciones para estudios y aplicaciones futuras.

CAPITULO I OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Estudio para analizar la creación de otra entidad financiera autosustentable especializada en microcrédito, que incluya las mejores prácticas de la industria y gama de servicios para atender a clientes de la base de la pirámide económica.

OBJETIVO ESPECÍFICO

1. Determinar la repercusión de la falta de acceso a servicios financieros en la base de la pirámide económica
2. Analizar el impacto de las instituciones financieras que ya poseen participación en el segmento microcredificio
3. Determinar la viabilidad de una institución financiera que otorgue créditos a los clientes de la base de la pirámide económica que los bancos no atienden actualmente

CAPITULO II DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El tema propuesto es una entidad financiera especializado en microcréditos la mismo que proporciona préstamos y otros servicios financieros –así como asesoría especializada– a negocios e individuos de ingresos muy bajos a moderados, segmento de la sociedad ignorado por la banca formal. Mediante la asesoría y los servicios de la institución, negocios informales y personas naturales podrán construir un capital y mejorar su nivel de vida así como el de la comunidad. Tiene un enfoque sumamente social al proveer de servicios a los más pobres de la sociedad, enseñarles a administrar su dinero y asesorarles en sus pequeños emprendimientos, crear la cultura del ahorro y fomentar la inclusión financiera.

Las personas en este segmento, al carecer de acceso a crédito formal, son explotadas por los usureros quienes les imponen tasas de intereses bárbaras que llegan al 20% mensual⁶. El microcrédito engloba diferentes mecanismos para reducir el riesgo de no pago y proveer crédito a menores costos que la banca tradicional. Cuando es bien aplicado el cambio en el nivel de vida es considerable. (I. Hossain, 2000) El crédito de la banca oficial siempre se les ha negado a los más desfavorecidos al no cumplir los requisitos mínimos de garantía.

Las Micro finanzas comprenden diferentes servicios financieros siendo el más usado el microcrédito.

El proyecto en cuestión trata resolver esta problemática crediticia. Después analizar la actual situación, proponemos un financiamiento a las microempresas de personas de bajos recursos económicos, más aún proveer asesoramiento personalizado en el cuidado y crecimiento de sus negocios, y de sus finanzas personales, de esta manera contribuyendo al crecimiento económico del país y a elevar el nivel de vida de las personas menos favorecidas.

DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Este estudio cubre el periodo de 2000 al 2010; y las instituciones financieras a nivel nacional. Está enfocado en el segmento de población más vulnerable y las opciones que estas poseen para salir de la pobreza.

⁶ Encuesta realizada el día 21 de Octubre, a Sra. Margarita, vendedora informal de lencería. Esquina 9 de Octubre y García Moreno, Milagro.

Está basado en información secundaria nacional y en las estadísticas del Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional Ecuatoriano de Censos, Súper Intendencia de Bancos y Seguros, Red Financiera Rural, Súper Intendencia de Compañías, así como también está basado en estudios y organizaciones internacionales como el Banco Mundial, MixMarket, Microfinance Gateway, Fundación Grameen, Banco Interamericano de Desarrollo; los documentos de estudio no pertenecen necesariamente al periodo descrito 2000-2010. Actualmente hay más de 1200 Cooperativas de Ahorro y Crédito a nivel nacional, sin embargo es la Red Financiera Rural la que aglutina a 55 de las organizaciones micro-financieras – reguladas y no reguladas-, cuyo peso es el más representativo en el sector. Asimismo hay una breve descripción del tipo de estrategia que sigue la mayoría de las IMF, esto es: estrategia de alcance o estrategia de profundidad. La muestra se divide en dos grupos, el sector de la Bahía en Guayaquil y la Plaza Central en Quito.

De esta manera el presente estudio está definido como un estudio práctico por ser un plan de negocios. Es de tipo histórico y documental porque revisa y analiza estadística documentos y diferentes estadísticas. También es de tipo descriptivo porque detalla cómo está organizado el sistema microfinanciero, cómo se distribuyen los fondos y cuál es el impacto de las IMFs en el alivio de la pobreza y el crecimiento económico; como también describe los diferentes procesos al proveer crédito. El estudio también es de tipo correlacional, puesto que uno de sus puntos principales es la evaluación del impacto de las estrategias de las IMF's al servir a la población de bajos recursos a que supere la pobreza; fondos subsidiados y sustentabilidad financiera independientes son las estrategias que se estudiarán.

SITUACIÓN CON PROYECTO

El proyecto impulsará al sector micro empresarial, ya sea en la creación o expansión de negocios, generando así empleo y aportando al desarrollo sustentable del país.

También se ocupará de los más pobres proveyendo de educación y financiamiento para que la clase más baja y vulnerable pueda salir paulatinamente de la pobreza.

Este proyecto contribuirá a la creación de una cultura de ahorro enfocándose en la prestación de servicios de banca socialmente responsable que aumente la accesibilidad de los servicios financieros del país.

- Las Microfinanzas conllevan un sentido social que las diferencia de otras prácticas financieras.
- Los servicios financieros que conforman las Microfinanzas, van más allá del microcrédito, existe también microahorro, microleasing, micropensiones, microseguros, por mencionar algunos.
- Las Microfinanzas están experimentando un crecimiento acelerado y un reconocimiento de su impacto a nivel mundial.
- El modelo de Grameen Bank, ha demostrado la efectividad de sus estrategias en el combate a la pobreza.
- Los modelos de microcrédito están orientados especialmente al desarrollo de la empresaria propietaria de microempresa, promoviendo la equidad de género.
- Los microcréditos se utilizan para financiar múltiples destinos, tales como comercio, construcción, industria, consumo, entre otros.
- Las cooperativas de ahorro y crédito, así como los bancos han incursionado con mayor fuerza en las microfinanzas y generalmente lo hacen a través de la estrategia de downscaling
- El efecto demostración del potencial y rentabilidad del sector, que han realizado las instituciones pioneras en microfinanzas, ha generado que más instituciones estén interesadas, ahora, por dar dinero a los pobres.
- Los bancos comunales están orientados especialmente a mujeres, con los montos de crédito más bajos, fomentando su desarrollo así como el de sus microempresas.
- Los bancos comunales han generado muchos impactos positivos, estudio de impacto evidencian mejoras en la calidad de vida de las socias, medida en términos de distribución del poder, alimentación, educación, vivienda y vestimenta, y algunas otras.

CAPITULO III JUSTIFICACIÓN

Este trabajo comprende el estudio de la viabilidad de crear una institución financiera especializada en microcrédito comprometida con la sociedad.

Este estudio, puesto que es de tipo social, también analizará la industria microfinanciera en el Ecuador y responderá la pregunta ¿los diferentes programas de microcrédito han ayudado a solucionar la pobreza en el Ecuador? Las Políticas de microcréditos han sido alabadas como una excelente herramienta para proveer servicios financieros a los segmentos de la sociedad otrora relegados, más aún, siendo el sector informal el 43,3% de la población económicamente activa. , este estudio identificará el monto de los fondos distribuidos en el sector informal.

Adicionalmente, algunos autores comentan a favor (Hossain, 2000; Afrane, 2002) otros en contra (Torres, 2006; Adams and Von Pischke, 1992; Rahman 1999) de la orientación social de las IMF y su ayuda a los segmentos pobres de la sociedad a superar la pobreza, mediante la creación de pequeños negocios. No todos los beneficiarios logran superar la barrera de la pobreza (Schreiner 1999), este estudio analizará las características de aquellos emprendedores que sí logran hacerlo, y de esta manera conocer las necesidades y problemas que enfrentan los mismos para así satisfacerlas de la mejor forma, todo este procedimiento será llevado a cabo mediante investigación y recopilación de datos, encuestas para conocer de manera más precisa lo que el público está necesitando.

De acuerdo con los objetivos de este trabajo de investigación, la institución financiera demostrará rentabilidad y competencia además de servicio social debido a que responderá las necesidades de la población. El manejo eficiente y la orientación social aseguraran un crecimiento sostenido a largo plazo de la entidad y de la comunidad a la que sirve.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Este trabajo de investigación responderá a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las consecuencias de la falta de servicios financieros en la base de la pirámide económica?
2. ¿Cuál es el impacto de las instituciones financieras que ya poseen participación en el segmento microcredicio?
3. ¿Cuál es la viabilidad de la creación de una institución financiera que otorgue crédito a los pobres?

CAPITULO IV ANTECEDENTES

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos, el sistema financiero otorgó 671,4 millones de dólares en microcréditos en los 4 primeros meses del 2010, esto representa un incremento del 61,48% con respecto al mismo periodo en el 2009 pues en ese año se colocaron 381.4 millones.

Para el 2010 la cartera bruta crece a un ritmo del 3% mensual. Esto permite que anualmente exista un promedio de 124 mil nuevos microempresarios en el país.

Los microempresarios constituyen el 43,4% de la Población Económicamente Activa (PEA) del país y, debido a la cifra de desempleo, que en junio se ubicó en el 8,34%⁷, la gente busca otras opciones para subsistir. El desempleo denota un alto índice de crecimiento de microempresarios a nivel anual.

CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

- Tienen bajos costos operativos que las vuelve altamente rentables
- A través del crédito generar riqueza y empleo.
- Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, pues ocupa a personas desempleadas o subempleadas, y mejora la gobernabilidad.
- Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales.
- Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.
- El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
- Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación).
- Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

⁷Datos tomados del Banco Central del Ecuador, página web:
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo

SITUACIÓN SIN PROYECTO

A nivel microempresarial el mercado se ha robustecido, se ha incrementado. Sin embargo existe una gran cantidad de emprendedores que se financian con prestamistas ilegales, cooperativas de ahorro y crédito, ONGs, ahorros propios, préstamos a familiares y préstamos a amigos⁸. El préstamo bancario depende de los saldos promedios mensuales y anuales depositados en una cuenta de ahorros o corriente en un banco comercial.

A nivel PYMEs: Este mercado se caracteriza porque la banca exige ser cliente por lo menos un año para ser sujeto de crédito, dependiendo del saldo de los depósitos mensuales. El acceso al crédito bancario es condicionado a los ahorros propios de la PYME depositados en un banco, a la facturación de ventas mayores a 100.000 dólares al año. También es requisito, en algunos casos, ser cliente del banco o poseer cuenta bancaria por lo menos 1 año antes de la aplicación del crédito.

A nivel empresas: En este mercado las empresas necesitan mantener durante un año por lo menos, una cuenta en un banco comercial. De acuerdo a los saldos promedios, sumado a los activos que puedan garantizar el financiamiento, se aprobará un monto para ser prestado al cliente.

Los préstamos están en función directa de los saldos promedios de las cuentas de ahorros o corrientes, sumado a las garantías solidarias del garante (es mejor calificado si posee una casa propia). Los bienes inmuebles deben ser libres de gravamen, ya sean personas naturales o jurídicas.

A nivel social: La dificultad de acceder a un crédito financiero produce el aumento de prestamistas de última instancia o “chulqueros” que cobran altos intereses por el financiamiento. Esto produce aumento de costos, lo que perjudica tanto a la producción como al comercio, beneficiando a pocas personas. Prima el beneficio particular sobre el beneficio social.

Finalmente la función de la banca es ser el intermediario entre los miembros de la economía con superávit de dinero y canalizarla hacia los miembros con déficit de dinero, esto es producir el efecto multiplicador.

⁸ Fuente Estudio USAID

TIPO DE INVESTIGACIÓN Y ENFOQUE

Actualmente los términos ‘microcrédito’ y ‘microfinanzas’ están muy en boga. Hay mucha literatura al respecto (Tucker, 2001; Morduck 2000; Klein, 2010; David, 2010; Foroohar, 2010) la industria microfinanciera está en pleno auge en el mundo y en Latinoamérica así mismo Ecuador refleja esta tendencia internacional pues notamos que el sector de las Cooperativas de Crédito y Ahorro ha estado en crecimiento; por tanto en el 2006, la cartera bruta, fue de 8.2% y para el final del 2009 ésta fue de 10.36%, su peso con relación al PIB también subió del 1.8% al 2.73% (Chiriboga, M. 2010) Esta es una muestra de cuán importante son las IMF ya que proveen crédito al sector informal que, según el Banco Mundial, actualmente comprende el 34.4% del PIB. El mismo reporte indica que los informales suman el 43.40% de la Población Económicamente Activa, esto es casi 1,996,557 personas subempleadas.

El presente trabajo de investigación es de carácter descriptivo y analiza las características y los principales ratios⁹ de las instituciones microfinancieras (IMF, por sus siglas en inglés), también analiza las características de emprendedores exitosos que han podido salir de la pobreza. Todo esto para mostrar el escenario en el cual proponemos la implementación del NUESTRO BANCO.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la recolección de información se recurrirá, principalmente, a fuentes secundarias.

Está basado en información secundaria nacional y en las estadísticas del Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional Ecuatoriano de Censos, Súper Intendencia de Bancos y Seguros, Red Financiera Rural, Súper Intendencia de Compañías, así como también está basado en estudios y organizaciones internacionales como el Banco Mundial, MixMarket, Microfinance Gateway; los documentos de estudio no pertenecen necesariamente al periodo descrito 2000-2009. Actualmente hay más de 400 Cooperativas de Ahorro y Crédito a nivel nacional, sin embargo es la Red Financiera Rural la que aglutina a 55 de las organizaciones microfinancieras reguladas, cuyo peso es el más representativo en el sector. Asimismo hay una breve descripción del tipo de estrategia que sigue la mayoría de las IMF, esto es: estrategia de alcance o estrategia de profundidad. La muestra se divide en dos grupos, el sector de la Bahía en

⁹ Utilidad, balance de cartera, asset turnover, efectividad

Guayaquil. Además se entrevistarán a expertos en el campo, como a exitosos micro-empresarios.

HIPÓTESIS

- La causa de la falta de financiamiento para los microempresarios se debe a la falta de conocimiento y a la falta de garantías reales que las instituciones financieras requieren para contrarrestar el riesgo que ellos representan.
- Impacto de la falta de financiamiento en el sector micro-empresarial desemboca en recurrir a financiamiento informal por parte de familiares o amigos y en última instancia al ageotismo, cobrando altas tasas de interés. O lo que es peor, los negocios no se expanden y quedan en letargo.

MARCO REFERENCIAL

ANTECEDENTES

La banca tradicional comercial, al menudeo, se caracteriza fundamentalmente por dedicarse a los particulares, a las familias, a los comercios y a las PYMES. Al referirse López Pascual y Sebastián González a la banca tradicional afirman “su operativa es enorme pero de pequeña cuantía, sus clientes numerosos y dispersos <<el pequeño ahorrador>> y su negocio debe estar apoyado por una extensa y amplia red de sucursales” Se puede inferir que siendo la operatividad del negocio tan grade y los clientes tan dispersos los bancos tratan de maximizar sus recursos, al hacer esto, dejan de lado a aquellos clientes que no les representan ingresos significativos, así se excluye a los pobres del engranaje bancario.

La finalidad de las Micro-finanzas es llenar ese abismo que excluye a los pobres del sistema financiero mediante, y proveerles de diferentes servicios bancarios siendo el más difundido el uso de los microcréditos para la reducción de la pobreza.

El microcrédito no es una idea nueva, éste se ha practicado desde hace muchos años, puesto que las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) efectúan una forma de micro finanzas, sin embargo es gracias a la implementación exitosa de instituciones como Accion Internacional, FINCA y especialmente Grameen Bank que la comunidad científica ha dirigido su interés hacia las IMF.¹⁰ El éxito que algunas FMI han tenido en financiar recursos a los más pobres se ha visto eclipsado por el alto rendimiento de cartera y las bajas tasas de morosidad, atrayendo a bancos privados. Actualmente hay un creciente interés de bancos comerciales y de líderes gubernamentales, los primeros con miras a la rentabilidad y los segundos con intenciones de desarrollar mejores políticas que incluyan programas de microcréditos para la reducción de la pobreza y colateralmente incentivar la economía.

El más notable de todos los bancos es Grameen Bank, fundado por el Profesor bengalí Dr. Muhammad Yunus, quien hace casi 30 años decidió prestar una pequeña cantidad de dinero para que personas muy pobres pudieran financiar sus escuálidos negocios. La reducción de la pobreza es el foco primordial de este banco. Grameen Bank probó ser tan efectivo

¹⁰ Instituciones Financieras, por sus siglas en ingles –Micro Finance Institutions.

en el alivio de la pobreza que según la revista The Economist (Julio 25) fue una de las razones principales para la reducción de la pobreza en Bangladesh, pasando del 59% en 1991 a 53% en 1996.

Desde entonces, Grameen Bank ha sido imitado alrededor del mundo; e inspirando numerosas instituciones que copian el modelo que está desarrolló. Desde hace algunos años, este nicho creciente, ha llamado la atención de inversores no tan altruistas; es así que Forbes Magazines revisó y compuso, por primera vez, en 1997 la lista de las 50 mejores IMF. El website Microfinance Information eXchange, considerado el bloomberg de las IMF, contabiliza 1,896 IMF reguladas alrededor del mundo, con un retorno sobre el capital promedio de 1.4%

Al micro crédito se lo tiene en tan alto grado de eficiencia con respecto al alivio de la pobreza que las Naciones Unidas adoptó esta metodología para ayudar a realizar los Objetivos de Desarrollo del Milenio¹¹ estableciendo el 2005 como el Año Internacional del Micro Crédito¹²

“Las microfinanzas es una gran idea, cuya hora ha llegado.”

Kofi Annan, anterior Secretario General de las Naciones Unidas

El Foro Mundial de Micro finanzas de Génova afirma que la provisión de servicios financieros a la población, que comprende la base de la pirámide social, no sólo contribuye a la reducción de la pobreza, también ofrece nuevos negocios y oportunidades de inversión para el sector privado.¹³

¹¹ Los Objetivos de Desarrollo del Milenio comprenden 8 metas humanitarias, cuya fecha límite es el 2015. Entre estas metas está la erradicación de la pobreza a la mitad del nivel que tenía en 1990, esto es reducir de 28% a 12.7% el número de personas que actualmente viven con menos de USA \$1 diario. O en otras palabras lograr que 363 millones de personas dejen de ser pobres.

¹² International Year of Microcredit 2005, www.yearofmicrocredit.org

¹³ Información tomada de The World Microfinance Forum Geneva cuya dirección es: <http://www.microfinanceforum.org/>

La Campaña de la Cumbre de Microcrédito dice que las micro-finanzas se han disparado globalmente en los últimos 8 años.

Año	No. de instituciones verificadas	No. verificado de clientes más pobres	% Total de clientes más pobres reportado	No. total de clientes más pobres reportado
2000	78	9,274,385	67	13,779,872
2001	138	12,752,645	66	19,327,451
2002	211	21,771,448	81	26,878,332
2003	234	35,837,356	86	41,594,778
2004	286	47,458,191	87	54,785,433
2005	330	58,450,926	88	66,614,871
2006	420	64,062,221	78	81,949,036
2007	327	79,181,635	85.5	92,922,574
2008	284	84,916,899	80	106,584,679

Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (2009).

Cuadro 1 Oportunidad de Negocios

De acuerdo al Banco Mundial: “Casi tres mil millones de personas en países en desarrollo tienen poco o ningún acceso a servicios financieros formales que pudieran ayudarlos a incrementar sus ingresos y mejorar sus vidas. El acceso a una variedad de servicios financieros –ahorro, préstamos, y transferencias- permite que familias pobres inviertan en negocios para subsistir, mejor nutrición, mejores condiciones de vida y provean de salud y educación a sus hijos. También es un poderoso catalizador para el empoderamiento y participación de la mujer” El organismo internacional señala que las instituciones financieras sirven a cerca de 160 millones de personas en países en vías de desarrollo.

Para nuestro análisis es importante saber cuán importante son los micro-emprendimientos y las micro-finanzas en América Latina y el Caribe. Las evidencias las presenta el Fondo de Inversión Multilateral (The Multilateral Investment Fund) al declarar que 70 millones de micro-emprendimientos representan la principal fuentes de empleo en la región. Más de 100 millones de personas trabajan en negocios de hasta 5 empleados, representando cerca de la mitad del total de empleos.

La suma total de micro-prestamos distribuidos en América Latina y el Caribe para el 2009 fueron de USA \$11 billones, 10 veces más el portafolio del 2001. También se ha estimado que 650 IMF sirven aproximadamente a 9.5 millones de clientes; otra dato interesante es que

más de la mitad de estos clientes son atendidos por instituciones reguladas. Hasta el momento el Fondo ha desembolsado cerca de USA \$1,000 millones a través de inversión directa hacia micro-negocios y hacia la industria financiera como tal.¹⁴

En Ecuador este grupo, el llamado sector informal, es parte estructural de la economía nacional, representando el 43,4% de la población económicamente activa la cual aporta el 34,4% del producto interno bruto según el Banco Mundial

MICROFINANZAS EN ECUADOR

RESEÑA ECONÓMICA Y SOCIAL DEL ECUADOR

En los últimos 30 años Ecuador ha estado en desaceleración constante. En la década de los 70 con la explotación del petróleo el gasto social¹⁵ se incrementó hasta llegar al 13.5% del PIB. A partir de los años 80 la economía paulatinamente se estuvo contrayendo, pues en el periodo del Dr. Oswaldo Hurtado (1981 – 1984) el gasto social se redujo del 13.5% a 11.4%.

En los 90 y con la serie de acontecimientos externos - la crisis mexicana, el fenómeno del Niño, el precio del petróleo, la guerra con el Perú- e internos –la crisis política que desfiló a tres presidentes por Carondelet- el gasto social se contrajo hasta el 8.8%. En el periodo comprendido entre 1995 y 1999 los pobres se incrementaron de ser el 34% a más de la mitad, 56%, de la población, así mismo la extrema pobreza escaló del 12% a 21% en el mismo periodo y el desempleo terminó en el 14.4% de la población económica activa terminando el año 1999 con un crecimiento negativo del 6.8%.

Finalmente con la dolarización de la economía ésta se encontró en relativa calma financiera sin embargo con la crisis financiera recién superada acarreó un racionamiento del crédito y la economía se mantiene muy vulnerable ante cualquier shock externo pues no hemos superado una tendencia absurda a incurrir en deuda para pagar más deuda además de una falta de competitividad genuina.

“Las micro finanzas deben ser parte de las políticas de gobierno y estar acompañadas de las políticas de gasto social para combatir la pobreza y

¹⁴ Información tomada del Inter-American Development Bank cuya dirección es: <http://www.iadb.org/topics/microenterprise/fib/numbers.cfm?lang=en>

¹⁵ El gasto social comprende: Gasto en educación + gasto en salud + gasto en bienestar social (seguridad social + asistencia social + bono solidario)

extrema pobreza para dar un impulso al desarrollo económico y social del país.” Jácome, 2005

HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

Ya se mencionó que las micro-finanzas no son un invento reciente, los rastros más antiguos se remontan a estructuras sociales, muy similares a las cooperativas actuales, que existían antes del periodo Incásico, llamadas *ayllus*. (Da Ros, G. 2007)

Las cooperativas, como actualmente las conocemos, nacen por la asociación de varias personas principalmente en el área rural y de carácter agropecuario; esta característica es compartida por culturas en todo el globo. Los principales rasgos de estas asociaciones son autoayuda, solidaridad y cooperación.

Estas asociaciones se basan en el pensamiento de Economía Social que se fundamenta en la solidaridad y la democracia. El concepto de Economía Social sale a finales de 1830 cuando Charles Duyoner publica en París el “Nuevo Tratado de Economía Social” y se da a conocer este enfoque. Quienes aceptaron la idea, se mostraron sensibles por el costo humano de la revolución industrial en reproche a la ciencia económica imperante en esa época. (Gutierrez, 2009)

A mediados del siglo XIX, los alemanes Schulze Delitzsch y Friedrich Wilhelm Raiffeisen, se dedicaron a buscar la solución a la penuria de las clases económicas débiles, y concluyeron que solamente mediante la asociación y la ayuda mutua, éstas podrían mejorar su nivel de vida, pues al inicio de la industrialización, la economía libre e independiente que se formó, permitió a su vez la existencia de sectores pobres de la población que eran explotados por prestamistas informales que cobraban intereses de usura y agudizaban la miseria. Raiffeisen impulsó el sistema cooperativo de ahorro y crédito basado en los principios de auto ayuda, auto responsabilidad y auto administración dejando un rico legado de más de 400 cooperativas de crédito y sus ideas que se extendieron por varios países

Actualmente existe la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito –FECOAC– que es un organismo continental cuyo objetivo es la representación, el financiamiento y la asistencia técnica de y para el movimiento cooperativo de ahorro y crédito¹⁶ y la Organización Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito –WOCCU, por sus siglas en inglés– cuya misión es de ser el principal defensor, plataforma, agencia de desarrollo y modelo de buen gobierno de las cooperativas de ahorro y

¹⁶ Información tomada de Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito cuya dirección es www.colac.com

crédito de todo el mundo. La visión de WOCCU es "Mejorar la vida de las personas a través de las cooperativas de ahorro y crédito"¹⁷.

SISTEMA DE COOPERATIVAS

Las COAC en el Ecuador inician entre los años 1879 y 1900 con las organizaciones gremiales cuyos principales objetivos son la de contribuir al bienestar de los asociados, crear una caja de ahorro para socios y familiares y solventar los gastos de calamidades domésticas.

Organizaciones	Clase	Dominio	Fecha de Registro	No de Socios	Capital Inicial
Asistencia Social Protectora del Obrero	Servicio	Guayaquil	IX - 16 - 1919
Caja de Ahorro y Cooperativa de Préstamos de la Federación Obrera de Chimborazo	Ahorro y Crédito	Riobamba	1927
Juján	Agrícola	Juján-Guayas	X - 31 - 1927	...	601.2
Hermandad Ferroviaria	Consumo	Quito	I - 16 - 1928	...	18.800
Montufar	Agrícola	San Gabriel	VI - 15 - 1937
Sindicato Textil El Prado	Consumo	Riobamba	VI - 15 - 1937
Obrera de Consumo	Consumo	Cuenca	VI - 19 - 1938	237	838.6
Tejedores de Somberos de Paja Toquilla	Industrial	Tabacundo	IV - 29 - 1939	200	353.8
Cayambe	Agrícola	Cayambe	VI - 7 - 1938	62	438.8
Empleados Públicos No.1	Prod. Y Merc.	Quito	VI - 16 - 1938	50	353.8

Fuente: Pareja, 1980:11

Cuadro 2 Primeras Organizaciones Cooperativas conformadas en el país. 1919 - 1938

Todas ellas sucumbieron puesto que “no existía un adecuado conocimiento de los principios cooperativos ni de su estructura de funcionamiento” las cooperativas tuvieron una “vida efímera y nominal”

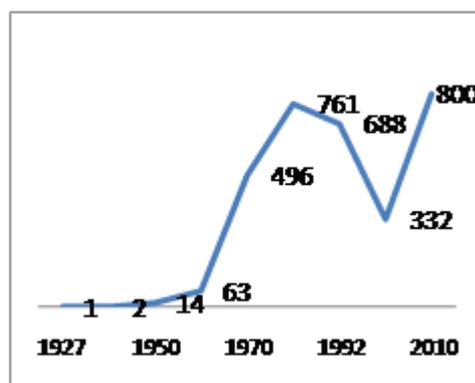
Ya para 1910 existían varias organizaciones y en 1937 se inscribió la Legislación de COAC que regulaba la constitución de las mismas. Hasta el momento las cooperativas tuvieron un crecimiento moderado, no es hasta 1970 que cobran fuerzas, principalmente por la intervención de

¹⁷ Información tomada del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito cuya dirección es www.woccu.org/about/mission

terceros participantes como religiosos y voluntarios extranjeros pero sin duda la expansión se debe gracias a la intervención de la Agencia Internacional de Desarrollo –AID– y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito y Ahorro EU –CUNA–. Aparte de las características antes expuestas de autoayuda, autogerencia y responsabilidad existen las de copropiedad, que se logra mediante la afiliación de socios y el compromiso que estos tienen para con la cooperativa de velar por el buen funcionamiento, pagando oportunamente sus cuotas. Otra característica importante es que las COAC operan dentro de un territorio geográfico determinado lo que resulta ventajoso para conocer bien a sus clientes y eliminar asimetrías en la información.

Al ser muchas de las cooperativas auspiciadas por religiosos católico y por sociedades civiles las bajas tasas de intereses reflejaban más un altruismo social que una mínima rentabilidad financiera esto sumado al financiamiento de organismos internacionales –AID, CUNA, CLUSA– desembocaban en la rápida expansión que las cooperativas tuvieron, principalmente en la década del 70 y el 80. Sin embargo este modelo resulto poco sostenible porque dependía de financiamiento externo.

Año	No. de entidades
1927	1
1937	2
1950	14
1970	63
1970	496
1980	761
1992	688
2001	332
2010	800



Fuente: Jácome, 2005
Actualizado por el Autor

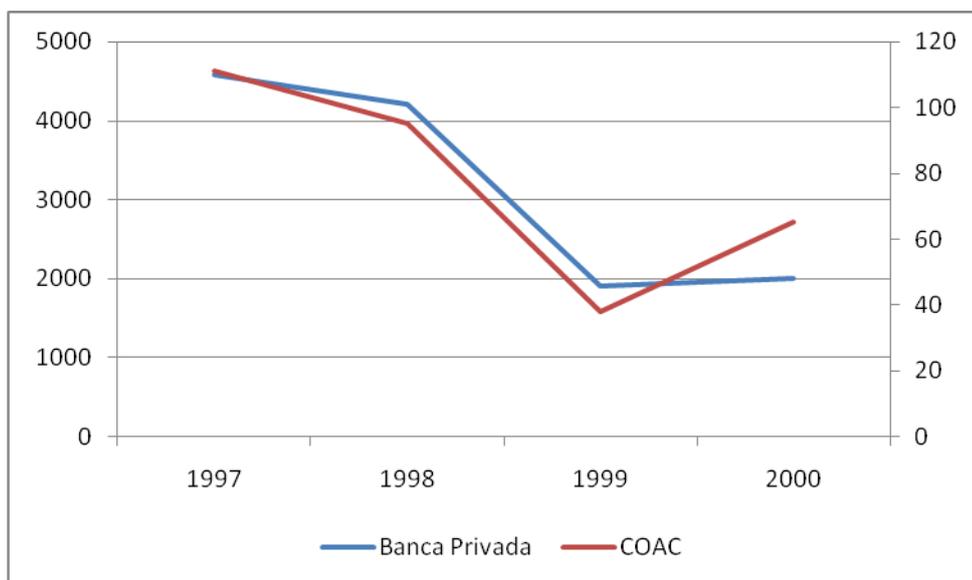
Cuadro 3 Evolución del Número de Cooperativas en el Ecuador

En la década del 90, debido a varios shocks externos –conflicto bélico con Perú, crisis financiera mexicana, fenómeno del Niño, y problemas internos políticos durante los gobiernos de Arq. Sixto Durán, Abg. Abdalá Bucaram y Dr. Jamil Mahuad- el número de personas pobres, aquellos que viven por debajo de la línea de pobreza, pasó del 34% en 1995 al 56% en 1999, en este mismo periodo el porcentaje de extrema pobreza pasó del 12% al 21%. (Jacome, 2005)

EVOLUCIÓN FINANCIERA DE LAS COAC A PARTIR DEL 2000

En 1998 el escenario estaba dispuesto para una crisis que resultó en la peor crisis financiera conocida por el Ecuador. Esta crisis bancaria arrasó en 1999 con el sistema financiero y arrastró consigo al sistema productivo. (Jacome, 2005). El Resultado fue un decrecimiento del PIB de 7.3%, severo racionamiento del crédito y redujo la capacidad adquisitiva de la población.

Cuando la economía se dolarizó las Cooperativas se recuperaron más rápidamente que la banca formal debido a las características inherentes de las primeras –confianza, copropiedad, responsabilidad- Sin embargo esto no fue suficiente para dejar de ser una fuente de financiamiento alternativo, esto se ve reflejado en el 75% de la cartera de crédito se destina a m-pymes. También se debe a que la clientela principal de las COAC son los pequeños negocios que se encuentran en los sectores rurales y urbanos marginales.



Fuente: Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo. FLACSO 2005
Elaboración: El Autor

Grafico 1 Evolución de la Cartera de Crédito del Sistema de COAC vs. Bancos Privados

Después de la crisis las captaciones del sistema de COAC fueron de USD\$ 40.5 millones, esto es 49% más que las de la banca privada. El crédito sumó USD\$ 1.5 millones que viene a ser 29% más comparada con la banca privada.

Los índices de solvencia también son muy superiores, 39.6% para las COAC, en este periodo, con respecto a la banca privada que fue de 25.6%. La calidad de los activos es envidiable puesto que es de 79.6% y solamente 3.6% de la cartera está en categoría vencida.

A pesar de estos ratios alentadores la contribución que las COAC realizan al PIB no supera en ningún año el 1%, es insignificante.

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL PAIS

Ecuador tiene diferentes instituciones micro financieras que trabajan en aliviar la pobreza así como en el desarrollo socio económico del país.

Éstas están categorizadas en Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos Privados, Mutualistas, Sociedades Financieras y Banca Pública.

De acuerdo al BCE, Banco Central del Ecuador, la cartera de microcrédito se ha incrementado desde 2002 al 2005 en más del 800%, cuyo mayor crecimiento se concentra en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, que actualmente cuenta con más de 800 instituciones.

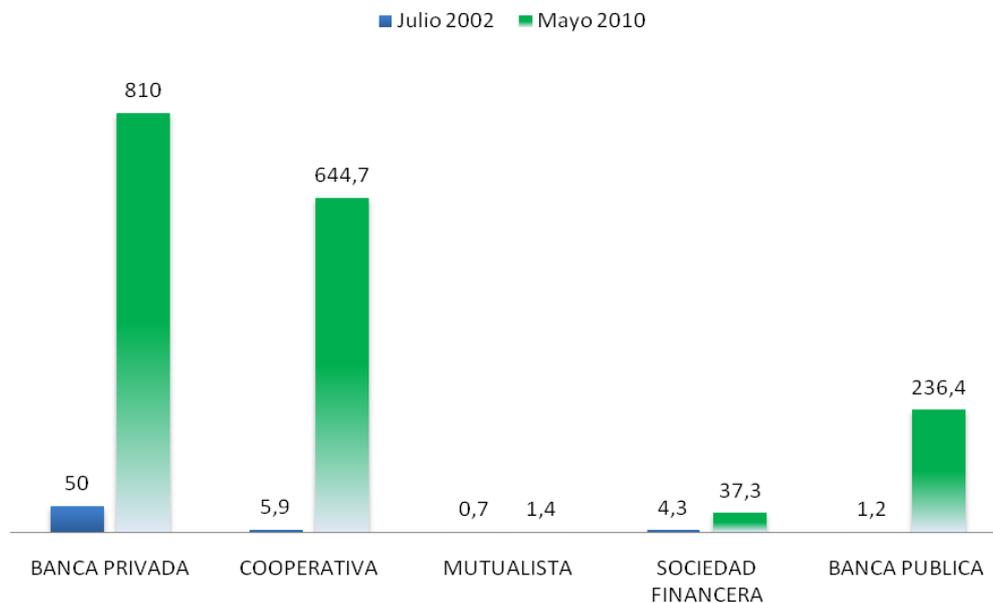
En el 2002 el sistema financiero para el segmento informal estaba constituido por 14 instituciones, ahora para Mayo 2010 el sistema se ha incrementado a 66 instituciones. Actualmente la cartera bruta, hasta julio 2010, es de 1,729,800 dólares, más de 27 veces lo que se prestaba en el 2002.

(Millones \$USA)	BANCO	COOPERATIVA	MUTUALISTA	SOCIEDAD FINANCIERA	BANCA PUBLICA	TOTAL SISTEMA
Julio 2002	50	5.9	0.7	4.3	1.2	62.1
No. Entidades	2	9	1	1	1	14
Participación	14%	64%	7%	7%	7%	100%
Mayo 2010	810	644.7	1.4	37.3	236.4	1,729.8
No. Entidades	19	37	1	7	2	66
Participación	29%	56%	2%	11%	3%	100%

Fuente: COMPENDIO ESTADÍSTICO DE LA CARTERA DE MICROFINANZAS POR PLAZOS POR ENTIDAD Y SISTEMAS A PARTIR DE JULIO DE 2002.

Elaboración: El Autor

Cuadro 4 Cartera de Microfinanzas por plazos por Entidad y Sistemas a partir de Julio 2002

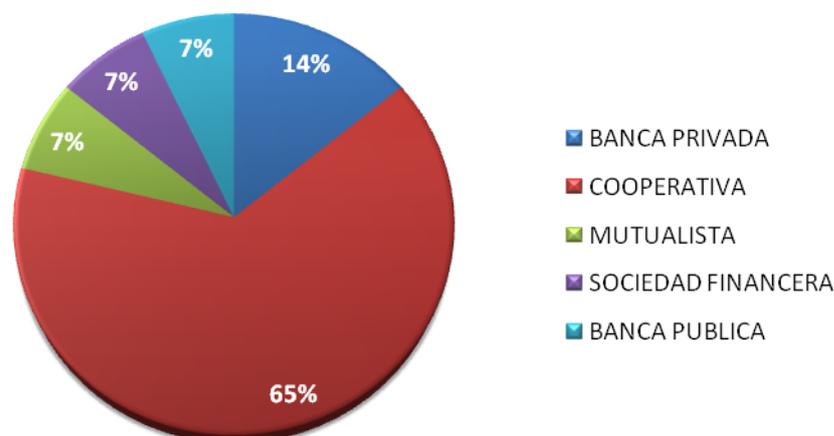


Fuente: COMPENDIO ESTADÍSTICO DE LA CARTERA DE MICROFINANZAS POR PLAZOS POR ENTIDAD Y SISTEMAS A PARTIR DE JULIO DE 2002.

Elaboración: El Autor

Grafico 2 Cartera Bruta Sistema Financiero Microcrédito (en \$USA millones)

Claramente se puede ver que el grupo conformado por las COAC (Cooperativas de Ahorro y Crédito) representa más de la mitad del sistema crediticio, 56%; luego están los Bancos Privados cuya participación es del 29%. Un tercer grupo participante lo conforma la Banca Pública que al comienzo del periodo estadístico sólo constaba por el Banco Nacional de Fomento, sin embargo, el actual gobierno (Ec. Rafael Correa, 2005-2010), empezando desde septiembre del 2007, ha incentivado el emprendimiento otorgando crédito a todo nivel empresarial, haciendo especialmente énfasis al nivel micro. A pesar de los esfuerzos el gobierno se queda corto comparado con la distribución de las Sociedades Financieras que representa el 11% del sistema. Finalmente el último grupo, Mutualistas sólo aporta al sistema con el 2% de la cartera bruta.



Fuente: COMPENDIO ESTADÍSTICO DE LA CARTERA DE MICROFINANZAS POR PLAZOS POR ENTIDAD Y SISTEMAS A PARTIR DE JULIO DE 2002.
Elaboración: El Autor

Grafico 3 Composición Sistema Micro Crediticio a Mayo 2010

MICROCREDITOS DISTRIBUIDOS (miles de dolares)							Crecimiento
BANCO PRIVADO	COAC COOPERATIVA	MUTUALISTA	SOCIEDAD FINANCIERA	BANCA PUBLICA	TOTAL SISTEMA		
2002*	56.663	5.533	1.136	7.071	2.831	\$ 73.234	
2003*	99.196	50.179	864	17.156	-	\$ 167.395	129%
2004*	201.980	112.542	577	13.255	-	\$ 328.354	96%
2005*	353.999	284.012	357	20.903	1	\$ 659.272	101%
2006*	483.053	354.134	265	28.089	1.665	\$ 867.205	32%
2007*	608.158	443.298	177	33.066	28.368	\$ 1.113.067	28%
2008*	834.216	557.963	585	21.292	103.190	\$ 1.517.245	36%
2009*	847.268	601.544	1.357	33.161	139.703	\$ 1.623.032	7%
2010**	810.092	644.713	1.423	37.302	236.453	\$ 1.729.984	7%
Peso	47%	37%	0,1%	2%	14%	100%	

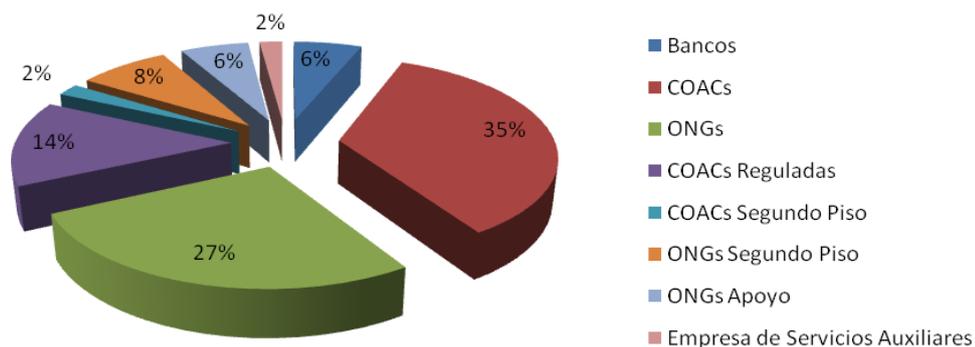
COMPENDIO ESTADÍSTICO DE LA CARTERA DE MICROFINANZAS POR PLAZOS POR ENTIDAD Y SISTEMAS A PARTIR DE JULIO DE 2002.
Elaboración: El Autor

Cuadro 4 Microcréditos Distribuidos

En Ecuador existe una Organización No Gubernamental llamada RED FINANCIERA RURAL, dirigida por Fausto Jordán, cuyo principal objetivo es reunir las instituciones micro financieras más representativas.

RED FINANCIERA RURAL

Actualmente la Red Financiera Rural tiene más de 51 instituciones miembros cuyo monto total colocado suma \$US1.18 billones, beneficiando 666,269 micro-emprendedores, este segmento representa casi el 45% de la población económicamente activa. A marzo del 2010 51 miembros comprenden la RFR, contando con 416 establecimientos de atención a nivel nacional:



Fuente: Boletín Microfinanciero Trimestral. Reporte Financiero, Social y de Mercado Instituciones Miembro RFR Vol. 26
Elaboración: *El Autor*

Gráfico 4 Miembros de la Red Financiera Rural (marzo 2010)

DEFINICIÓN MICROFINANZAS

Las microfinanzas no son un método nuevo como muchas personas pensarían. En realidad la hemos practicado desde hace mucho tiempo, sin embargo, es recientemente que se ha formalizado y cuidadosamente estudiado por la comunidad académica. Micro finanzas como un término general incluye todos los servicios financieros –créditos, ahorros, transacciones y seguros- proveídos a los pobres. Esto es un concepto general que detallaremos más adelante; puesto que para un mejor entendimiento es importante introducir, antes, el concepto de pobreza.

No hay un consenso para determinar de forma unánime el significado de pobreza que complazca a todos los estudiosos. Glewe and van der Gaag identifican siete grandes categorías de pobreza:

1. Ingreso per capita
2. Consumo por hogar y consumo per capita
3. Consumo alimenticio per capita
4. Ración alimenticia
5. Ingesta de calorías
6. Información médica
7. Necesidades básicas

(Khan, 1996)

Por otro lado, Amartya Sen, premio Nobel de economía, resume a tres las definiciones:

1. Subsistencia

La primera es la definición de subsistencia; esta es similar a juntar la tercera, cuarta y quinta de las siete definiciones anteriores, que enfatiza la capacidad de una persona de obtener la mínima cantidad diaria nutricional requerida para subsistir.

2. Inequidad

La siguiente definición es conocida como la definición de la inequidad, esta definición considera el índice Gini así como la capacidad del estado de poseer los medios de producción y la potestad del mismo de distribuir la riqueza entre sus habitantes puede significativamente reducir el nivel de pobreza.

3. Determinación cultural

La tercera definición es la determinación cultural de la pobreza. De acuerdo a esta conjetura la pobreza es una percepción de la sociedad, esto es, las necesidades que una nación cuyo ingreso esté situado entre medio-alto puede ser percibida ésta necesidad como un lujo en un país menos favorecido cuyo ingreso sea mucho menor al del primero.

Las definiciones expuestas no toman en consideración el rol que juegan las instituciones socio-económicas en el alivio de la pobreza, ahora presentamos algunas definiciones que sí lo hacen:

Gunnar Myrdal identifica la pobreza como una causa y como una consecuencia de los 'estados débiles' (Myrdal, 1968) El describe que un estado débil es uno con una estructura política, administrativa y económica endeble. Esto se debe a que el gobierno carece de los recursos suficientes para contratar administradores idóneos, bien calificados que mejoren las políticas estatales e impongan una disciplina tanto política, económica como legal. Así mismo, Raul Prebisch, atribuye la existencia de la pobreza en países subdesarrollados al hecho de que la mayoría de los mismos son naciones dedicadas a productos agrícolas con que trabajan con baja tecnología, el resultado es una sobre oferta de trabajadores. Como resultado de este surplus de mano de obra los salarios se mantienen bajos y la pobreza persiste, de este modo cerrando un círculo vicioso.

Hay diferentes definiciones de pobreza, se pueden resumir en la mala administración por parte del estado de sus activos más valiosos, sus habitantes. Dentro de los habitantes la definición de la pobreza puede ser perceptible, cuando se compara con otra realidad, o puede ser absoluta cuando se miden las necesidades mínimas insatisfechas como la nutrición mínima de sobrevivencia. El banco mundial mide la pobreza y extrema pobreza en cuanto a la sobrevivencia de una persona con respecto a su ingreso, esto es, el Banco Mundial cuenta cuantas personas sobreviven con un ingreso de menos de \$1 diario. El monto mínimo de \$1 es lo que le permitirá sobrevivir a esta persona.

Una persona pobre tiene muy pocos activos, pocas posesiones o ninguna que tengan valor intrínseco que puedan ser embargadas y cubrir deudas. Es por esto que los bancos desconfían mucho de los pobres y usualmente se les niega créditos, ya que no tienen nada que perder no son fiables para ser sujetos de crédito.

Las Microfinanzas cambia este modelo; esto consiste en prestar pequeñas sumas de dinero a personas pobres que no tienen acceso al sector formal financiero. A estos hogares se les niega el crédito puesto que no tienen activos colaterales para solventar el pago en caso de que no puedan cumplir con las cuotas. Usualmente el prestamista en estos casos han sido los usureros, los prestamistas de última instancia, quienes se aprovechan de la falta de oportunidades de financiamiento y someten a sus clientes a altas tasas de intereses. Aunque algunos autores consideren a estos prestamistas como benefactores de un sector marginado de la sociedad muchos concuerdan que estos ilegalmente cobran tasas de interés de usura.

Las Instituciones Microfinancieras (MFI, por sus siglas en inglés: Microfinance Institutions) empezaron con un enfoque social que les permita a los sectores relegados del sistema formal acceder a crédito a tasas aceptables, es por esto que las pioneras en el campo fueron instituciones sin fines de lucro, ONG y fundaciones; sin embargo fue el éxito del Banco Grameen el que popularizó las microfinanzas como un método para aliviar la pobreza así como también desde la perspectiva de un negocio sostenible y rentable. A continuación se describen los principales métodos y participantes de las microfinanzas actuales:

GRAMEEN BANK

“Vi personas que sufrían por carecer de una pequeña cantidad de dinero. Un dólar, dos dólares pueden hacer tanta diferencia en la vida. Hicimos una lista de 42 personas quienes necesitaban en total 27 dólares, menos de un dólar por persona”

Muhammad Yunus, 2003¹⁸

Esta fue la problemática del Profesor Yunus cuando relata la vez que dejó las aulas de Chittagong, donde enseñaba economía, para hacer economía.

Era mediados de la década del setenta, para entonces Yunus había retornado de sus estudios en los Estados Unidos, él estaba consternado con la abundante pobreza que azotaba Bangladesh, su país natal, así que viajó al pueblo más cercano, Jobra, y con sus estudiantes de economía recabó información sobre la situación local. En 1976 empezó a prestar los pequeños montos de dinero que aquellos pobres requerían para

¹⁸ Dr Muhammad Yunus, al hablar de su experiencia en la aldea de Jobra en 1966

subsistir. Estas personas no podían acceder al crédito formal pues el capital que requerían ni siquiera llegaba al mínimo requerido por el sistema financiero. Más aun estas personas no poseían activos suficientes para que el banco cubra el riesgo de pago en caso de que no cumplieren con las cuotas. Como resultado estas personas fueron completamente relegadas del sistema financiero formal.

A mayo del 2010, el Banco Grameen, el Banco de la Aldea en Bangladesh, tiene más de 20 años de historia otorgando crédito a los marginados financieros, los pobres. El banco reportó el año pasado USD\$8.25 millones en ingresos con un perfil de 97% de sus clientes mujeres. El banco también provee de servicios financieros (préstamos, ahorros y seguros) a 81,360 aldeas a través de su red de 2,564 sucursales y 22,841 empleados. Asimismo el banco cree en empoderar a los pobres, sus clientes, y es por esto que cada uno de ellos es también socio y accionista de la institución financiera, la gran mayoría de este, 95% de participación, le pertenece a la clientela; esto representa un incremento del 2% con respecto al 2002. El remanente 5% le pertenece al gobierno de Bangladesh.

La cartera total de crédito otorgado desde su concepción llega a los US \$9,310 millones de dólares, esto comparado con el 2002 representa un incremento en los créditos distribuidos de más del doble pues el monto en ese año fue de US \$ 3,700 millones. En los últimos 12 meses, Junio 2009 a Mayo 2010, la cartera de crédito otorgada fue de US \$1,242.94 millones, y el porcentaje de cartera sana es sorprendentemente del 97.11%, sólo puntos decimales menos por debajo del 98% de cartera sana que tuvo en el 2002.¹⁹ Los números demuestran que el Banco Grameen, financieramente es rentable, administrativamente es eficiente y socialmente es sorprendente.

El Banco Grameen es un ícono de las microfinanzas proveyendo de estos servicios a los más pobres y vulnerables de Bangladesh. La institución incluso tiene programas especiales para mendigos en cuyo caso las reglas del banco no aplican en ellos. El banco no busca rentabilidad, el banco entrega servicio. Esta IMF no requiere de ningún colateral para otorgar préstamos; para cubrir el riesgo de no pago, Yunus ideó el préstamo grupal (peer lending model), este método impone una precisión social para forzar los pagos, de esta manera la reputación de los prestatarios se convierte tácitamente en su colateral. Los grupos se forman con un mínimo de cinco personas que se reúnen semanalmente

¹⁹ Información tomada de la pagina oficial del Banco Grameen, cuya dirección es: www.grameen.com

para desarrollar su capital social y compartir retroalimentación mutua. El alto grado de porcentaje de cobro, 97%, generalmente se le atribuye al préstamo grupal (Lombe & Ssewamala, 2007). No obstante el banco destina un monto provisional en caso de incumplimiento mediante un encaje mandatorio del 3% del total prestado. Este monto, será la garantía financiera tangible del banco, y permanece en la institución pero asignado a una cuenta de ahorros del cliente que cubrirá el no pago de cualquier miembro del préstamo grupal. De acuerdo al Banco, desde el 1995, la entidad no acepta ninguna donación de fondos y alega ser totalmente autosustentable debido a los depósitos y reinversión de utilidades (US\$5.38 millones) Esta aseveración es contradictoria al análisis de Morduck, 1999, quien argumenta que el banco todavía se financia de subsidios.

El Banco Grameen cree firmemente en el potencial de las personas, y contrario a la banca tradicional, prioriza a quienes menos tienen. La banca convencional le pertenece principalmente a los hombres ricos, Grameen a las mujeres pobres. Su principal objetivo es proveer de los servicios necesarios para crear negocios sustentables y librar al mundo de la pobreza.

THE FOUNDATION FOR NATIONAL COMMUNITY ASSISTANCE (FINCA)

La Fundación por la Asistencia Comunitaria Nacional (FINCA, por sus siglas en inglés) fue fundada en 1984 por John Hatch, FINCA es una organización micro financiera sin fines de lucro que se enfoca en el sector pobre de la sociedad. FINCA ofrece programas de microcrédito y micro ahorro en 32 países. Actualmente reporta más del 97% de repago en los prestamos desembolsados. La institución tiene su sede en Washington, D.C., y tiene 21 afilados a su red de instituciones en Latinoamérica, el Caribe, Africa, Europa del Este y Asia Central, sirviendo a más del 171,000 prestatarios. En 1999, el portafolio de FINCA llegaba a USD\$40 millones. Los prestamos empiezan en USD\$50 – USD\$100 y pueden extenderse hasta USD\$1,000. FINCA se enorgullece en usar el método de banco comunitario (village banking) para todas sus líneas de crédito. Esta metodología es similar a la técnica que usa el Banco Grameen, ambos métodos consisten en prestar a grupos de personas y no individuos, sin embargo los grupos a los que FINCA les presta van desde 10 hasta 50 vecinos, la institución confía en el colateral social y la presión que ejercen los vecinos unos a otros para que cada uno realice los pagos correspondientes al préstamo. Esta metodología también mitiga el peligro moral y la información asimétrica, riesgos que son difíciles de administrar,

para así mantener altos grados de repago en empréstitos. FINCA opera bajo el método de banco comunitario pues la institución presume que este método es único al darle al prestatario la responsabilidad y la autonomía de manejar su propio banco. Los préstamos se conceden a un tipo de interés de mercado no subsidiado. El servicio que provee FINCA es la creación de IMF locales que administren el capital, se enfoquen en la comunidad y operen independientemente. Los préstamos rotan entre los miembros de la comunidad y a los miembros del grupo se los motiva para que apoyen mutuamente sus emprendimientos en vez de competir uno contra otro. De este modo el método banco comunitario está pensado en promover el desarrollo comunitario e individual.²⁰.

ACCION INTERNACIONAL

ACCION es una IMF autosuficiente y sustentable que provee de servicios micro financieros y entrenamiento emprendedor financiero a los pobres. ACCION empezó en 1961 como un programa de alivio a la pobreza desmedida de las ciudades latinoamericanas; a pesar de que el micro crédito sólo empezó en 1973 en Recife, Brasil. El programa microcreditico que implantaron fue tan exitoso que en sólo cuatro años la organización pudo proveer 885 prestamos y de esta forma ayudar a proveer y estabilizar 1386 nuevos trabajos. En 1986 la institución tenía 18092 clientes activo con una cartera total de USD \$9.914 millones; para el 2008 los cliente activos contabilizaban 3,645,221 personas y la cartera total sumaba USD \$5,907 millones. Sin embargo el monto promedio de préstamos no es tan bajo como en las dos anteriores instituciones, siendo el de ACCION USD\$ 143 en 1986 y situándose en el 2008 en USD \$951 promedio.

ACCION se ha asociado con 32 IMF repartidas entre Latinoamérica, África, Asia y los Estados Unidos. Los clientes a los que sirve ACCION en Latinoamérica, el Caribe y África se encuentran entre las personas más pobres de la región, generalmente no tienen garantías físicas, pueden ser iliteratos y el 65% lo constituyen las mujeres.

CREDIAMIGO

El Banco do Nordeste do Brasil opera el mayor y más grande banco de micro crédito en América Latina, a través de este programa, el banco ha prestado hasta el momento más de 1.5 billones a microempresarios. El Banco do Nordeste do Brasil (BNB) también opera el Programa para el

²⁰ Información tomada de la pagina oficial de FINCA cuya dirección es:
http://www.finca.org/site/c.erKPI2PCIoE/b.2589455/k.7485/ABOUT_FINCA.htm

Desarrollo del Turismo en el Noreste (Prodetur/NE), creada para mejorar la infraestructura de la región con recursos de más de USD\$ 800 millones.

CrediAmigo fue creada en 1998 para ayudar a los micro empresarios; para el 2007 ha acumulado el 86% de todos los créditos destinados a la producción, en ese año, CrediAmigo también distribuyó un total de 794.2 Reales Brasileños, esto es más de USD\$ 476 millones, distribuidos en 824,700 micro créditos.

CrediAmigo está comprometido al desarrollo del sector microempresarial, su objetivo es asegurar nuevos empleos y oportunidades de ingresos en forma sustentable y adecuada.

El préstamo mínimo empieza en los 100 BRL (Reales) equivalente a USD \$ 56.34²¹

Según MixMarket actualmente la cartera bruta de préstamos es de USD \$162,1 millones y sirve a 400,413 clientes activos²². Los principios básicos guían a CrediAmigo son crédito solidario, crédito a mujeres, combina servicios financieros y consultoría financiera, estos principios han contribuido a que anualmente salgan de la pobreza entre 7% – 8% de los clientes, este indicador crece sustancialmente cada 6 meses que el cliente permanece con el banco tanto así que aquellos clientes que continúan beneficiándose de los servicios del banco, por más de 5 años, tendrán posibilidad de hasta el 40% de salir de la pobreza.

²¹ La información son precios spots tomados a July 3, 2010 cuya dirección es <http://www.google.com/finance>

²² La información es tomada de Mix Market cuya dirección es <http://www.mixmarket.org/IMF/crediamigo>

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ECUADOR

Como hemos demostrado hay diferentes definiciones de pobreza y las diferentes formas de atacar la misma han sido igual de variadas. Sin embargo son las microfinanzas bien aplicadas las que realmente tienen un efecto real en el mejoramiento del nivel de vida de los pobres. Como se detalla arriba hay instituciones con largas trayectorias (Grameen, Accion) y otras más recientes (Credifé, SKS).

A continuación se detalla un estudio local de las instituciones microfinancieras:

FUNDACION DMIRO

Tipo de IMF: Fundación, próxima a convertirse en Banco



Entrevistado: Fernando Reyes, Administrado Agencia Milagro

D-MIRO es un programa de **MISI ON ALIANZA DE NORUEGA EN ECUADOR** una ONG internacional que tiene un Convenio con el gobierno del Ecuador a través del Ministerio de Relaciones Exteriores de este país. Como tal recibe fondos en donación por parte de la agencia de ayuda Noruega, NORAD, y donaciones de la iglesia luterana del mismo país. Mediante este contrato, D-MIRO otorga créditos al microempresario de las zonas de impacto que están dedicados principalmente al comercio, talleres artesanales y empresas de servicio. D-MIRO entrega créditos individuales, grupales y para mejoramiento de vivienda.

Sucursales: Guayaquil.- Isla Trinitaria, Guasmo, Suburbio, Orquideas, Paraíso, Fortín; Quevedo, Manta, Portoviejo, Machala, Milagro, Libertad.

Productos y servicios: crédito comercial, individual

Crédito comunal: En milagro ya no dan porque no es rentable

Tasa de Crédito: 27% anual, sin encaje bancario.

Los préstamos son otorgados en un esquema conocido por ciclos, según el director actualmente se encuentra la mayoría de los clientes en el 2 ciclo, pues la Agencia Milagro se estableció hace 3 años en la ciudad. Es requisito para el cliente que el monto que solicite en el próximo préstamo sea superior al anterior. Este es el único método de verificación de rendimiento social. Actualmente la cartera de clientes está distribuida de la siguiente manera: 35% de los cliente se encuentra en I ciclo, 50% de ellos en II ciclo y finalmente 15% III ciclo.



CREDIFE

Tipo de IMF: Sociedad Anónima no-Bancaria, no acepta depósitos, lo realiza a través del Banco del Pichincha

Misión: Somos una empresa del Grupo Pichincha que brinda servicios financieros integrales a personas emprendedoras y microempresarios. Cuenta para ello, con un equipo humano responsable, ético y altamente calificado, tecnologías innovadoras y sustentables para el crecimiento y desarrollo de nuestra población objeto, nuestra Institución y Nuestro País.

Visión: CREDIFE será la Organización número uno en cobertura de Servicios microfinancieros integrales y de mayor contribución al Desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador, reconocida y referente a nivel internacional por su compromiso con la excelencia y la responsabilidad social.

Entrevistado: Paola Morán, Gerente de Credifé Sucursal Milagro

Productos y Servicios: créditos individuales, productivo, capital de trabajo, ahorros, seguro

Seguro de desgravamen: SI

Créditos comunitarios: No

Para creación de negocio: No.

Capacitación: a través de Fundación Crisfé

Tasa de interés: 25,50% – 33,90%

Sucursales: presencia en todas las provincias, sucursales a nivel nacional

Credifé es una Sociedad Anónima, filial del Banco del Pichincha que recibe aportaciones de entidades internacionales. Recibe aportaciones de diferentes instituciones internacionales como ACCION y Blue Orchard.

Goza de una alta puntuación financiera por parte de Mix Market, al ser la primera institución financiera en Latino América y por consiguiente la número uno en Ecuador. Sin embargo estos indicadores son puramente financieros (montos desembolsados, tasas de retorno) pero no muestra ningún indicador social.

Empezaron a operar el 9 de abril de 1999 como una respuesta a la peor crisis económica en la historia de Ecuador. Credifé Micro-crédito y Desarrollo es una subsidiaria independiente del Banco del Pichincha, la

mayor institución financiera del Ecuador. Su principal objetivo es proveer servicios financieros y desarrollar el sector micro empresarial ecuatoriano, consecuentemente contribuyendo el ingreso y el bienestar de los hogares. Es una institución con fines de lucro por consiguiente trata de mantenerse rentable y asegurar crecimiento sostenible en el tiempo. CrediFé es parte de la red de ACCION, constantemente recibe consultoría de este organismo internacional. CrediFé tiene representación física en cada provincia exceptuando Galápagos y Zamora Chinchipe. A pesar del estatus autosuficiente de CrediFé, la institución sí acepta fondos de agencias internacionales como Dexia Micro-Credit Fund, BlueOrchard Finance, Corporación Andina de Fomento (CAF), Triodos International Fund, Corporación Financiera Nacional (CFN).

Otra diferencia está en la cuantía prestada, el préstamo promedio ronda los USD\$3,541.42; CrediFé no tiene como prioridad a la extrema pobreza, podemos deducir que su clientela son negocios pequeños y medianos pues el negocio de 30% de los prestatarios ha funcionado entre 6 y 10 años y el 35% de los negocios ha estado en pie por más de 10 años.²³

De acuerdo a MixMarket, actualmente la cartera bruta total llega a los USD\$ 253.7 millones con 85,682 prestatarios activos, con un préstamo promedio de USD\$2,960.7 así como activos que totalizan USD\$ 234 millones, estos datos constan del 2008²⁴

²³ Esta información es tomada de la página de CREDIFE's en <http://www.credife.com/>

²⁴ Esta información es tomada de la página de Mix Market en <http://www.mixmarket.org/IMF/credi-fé>

FINCA



Tipo de IMF: Banco

Entrevistado: Ing. Fabián Encalada, gerente Sucursal; Rosalia Gualoto, asesora Banca Comunal.

Productos y Servicios: Créditos individual, créditos grupales, ahorros, seguros

Seguro de desgravamen: Si

Créditos comunitarios: Si. **Para creación de negocio:** No

Capacitación: No, sólo lo esencial para formar el banco comunal

Tasa de interés: 26,75% + 15% encaje bancario + seguro desgravamen obligatorio prestamos menores a 1 año. Crédito Efectivo 150% anual o 50% en 4 meses.

Sucursales: Quito, Guayaquil, Santo Domingo, Ibarra, Portoviejo, Tulcán, La Libertad, Loja, Chone, Quevedo, Chone.

FINCA es el único banco de la muestra analizada que utiliza el modelo de "Banca Comunal" Sin embargo los montos que cobran son excesivamente usureros:

							Monto entregado	\$ 70,00
Meses	Periodo, catorceal	Saldo Inicial	Tipo interes, catorceal	Intereses pagados	Capital pagado	Seguro desgravamen	Cuota total	saldo final
	0							200,00
1	1	200,00	1,24%	2,47	23,94	5,59	32,00	176,06
	2	176,06	1,24%	2,18	24,23	5,59	32,00	151,83
2	3	151,83	1,24%	1,88	24,53	5,59	32,00	127,29
	4	127,29	1,24%	1,57	24,84	5,59	32,00	102,46
3	5	102,46	1,24%	1,27	25,14	5,59	32,00	77,31
	6	77,31	1,24%	0,96	25,45	5,59	32,00	51,86
4	7	51,86	1,24%	0,64	25,77	5,59	32,00	26,09
	8	26,09	1,24%	0,32	26,09	5,59	32,00	0,00

Total \$ 11,28 \$200,00 \$ 44,72 \$256,00

Monto recibido \$170,00 Interés % **50,6%** **4** **meses**

Monto pagado \$256,00 **151,8%** **12** **meses**

Interés pagados \$86,00

Fuente: Investigación y encuesta realizada a los colaboradores de FINCA.
Elaboración: El Autor

Cuadro 5 Análisis Tasa Interés FINCA



PROCREDIT

Tipo de IMF: Banco

Misión: Banco ProCredit es un banco orientado al desarrollo de los países en que operamos que ofrece servicios financieros integrales. Ofrecemos un excelente servicio al cliente y una amplia gama de productos bancarios. En nuestras operaciones de crédito nos orientamos principalmente a las pequeñas y medianas empresas porque estamos convencidos de que éstas crean el mayor número de empleos y aportan una contribución significativa a las economías en las que operan.

A diferencia de otras instituciones financieras, nuestro Banco no promueve el crédito al consumo, sino que pone su enfoque primordial en la prestación de servicios de banca socialmente responsable, contribuyendo a la creación de una cultura de ahorro y estableciendo relaciones a largo plazo con nuestros clientes.

Entrevistados: Fabian Avendaño, Gerente de Operaciones Sucursal Durán, Angelica Arias, servicio al cliente.

Productos y Servicios: Créditos individuales, ahorros, seguros

Seguro de desgravamen: SI

Créditos comunitarios: No **Para creación de negocio:** No

Capacitación: No

Tasa de interés: 26,54%

Sucursales: 29 agencias, concentrándose la mayoría en la costa.

Solían otorgar crédito grupal con monto máximo de \$300. Según los encuestados, ya no se otorgan créditos a microempresarios por ser considerados “poco rentable ese segmento”. Sólo créditos mayores a \$2,000. La estrategia del banco ha cambiado a operaciones más rentables, de menor endeudamiento y menor morosidad.

BANCO SOLIDARIO

Tipo de IMF: Banco Comercial



Visión: Ser líderes en el negocio financiero con misión social

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

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

Entrevistado: Roberto Jimenez, Gerente Microcréditos Guayaquil; Verónica Vélez, Asistente de Crédito.

Productos y Servicios: créditos, ahorros

Seguro de desgravamen: SI

Créditos comunitarios: No

Para creación de negocio: No

Capacitación: No

Tasa de interés: Dependiendo del estrato que se ubica según:

Nuevo cliente; 31%

Antiguo; 28,5%

Preferencial; 26,5% aproximadamente.

Sucursales: 25 sucursales a nivel nacional, Filial de PRO Credit Internacional

No tienen sistema de medición de la efectividad de la pobreza.

Tienen programas de Responsabilidad Social, patrocinan Operación Sonrisa. Y tienen un boletín mensual que se distribuye entre los clientes donde se dan tips y se promociona a los clientes satisfechos.

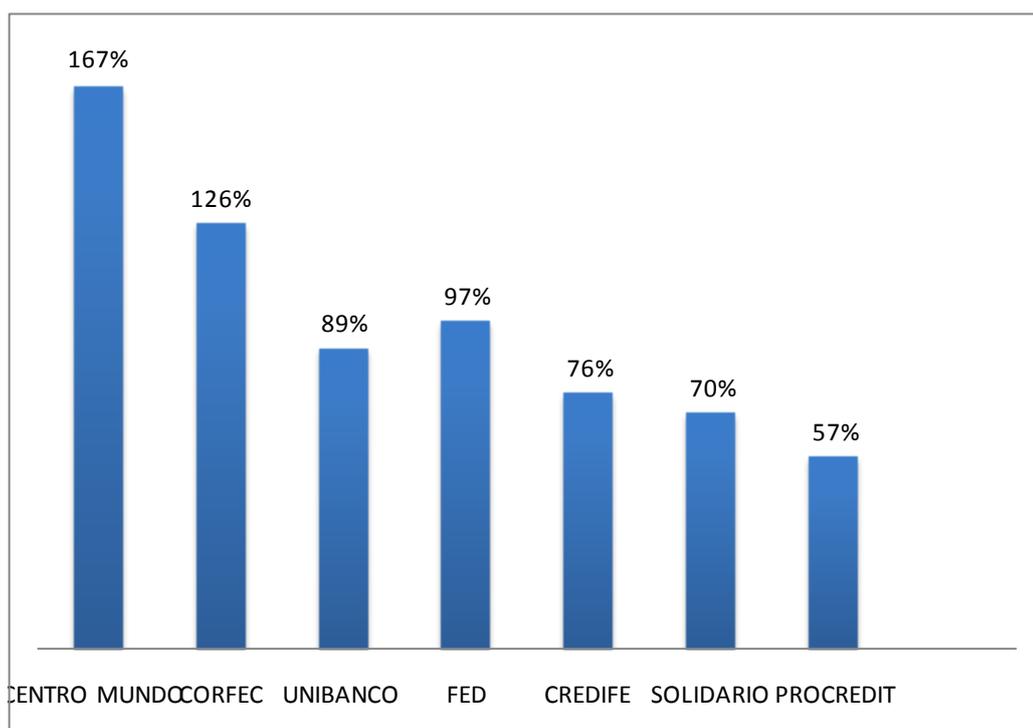
ANALISIS TASAS DE INTERES BANCA ECUATORIANA

En este estudio hubo acceso limitado a la información, sin embargo ésta fue suficiente para confirmar las sospechas de altas tasas de interés muy por encima de los techos impuestos por el Banco Central del Ecuador.²⁵

Ya en su momento lo denunció Luis Torres Rodriguez de Fundación Avanzar en su estudio de las tasas de interés que cobraban los bancos orientados a este sector en el 2006 (Torres Rodriguez, 2006).

Torres demostraba que las tasas de interés se situaban en una media del 97.4% anual.

**Tasa Efectiva cobrada en préstamos de USD \$1,000 a 6 meses plazo
(año 2006)**



Fuente: Microcrédito ¡La industria de la Pobreza!
Elaboración: Luis Torres Rodriguez, Fundación Avanzar

Grafico 5 Análisi Tasa Efectiva (año 2006)

Para este estudio, y debido a las limitaciones de recolección de información, sólo se pudo obtener datos muestras de una sola institución. Los resultados se muestran decepcionantes pues la institución es

²⁵ Tasa de Interés máxima 33.03% Ver anexo 1 Boletín Banco Central del Ecuador

sucursal de un ente internacional muy reconocido a nivel mundial. Esta institución tiene diferentes mecanismos para encarecer el crédito, ellos se valen de encajes bancarios, préstamos a plazos menores de un año pero ofertados a tasas anuales y seguros obligatorios que cuestan más que los propios intereses. El Banco FINCA en un crédito de \$200 cobra \$44²⁶ en seguro de desgravamen obligatorio, un encaje bancario del 15% y por si esto no fuera ya de por sí lucrativo, el periodo de máximo es a 4 meses. Al final el periodo el cliente termina por pagar 50,6% de interés en 4 meses traduciéndose en 151,8% anual.

Los bancos analizados son los más representativos en el sector y a pesar de no tener toda la información se puede inferir que tienen una estrategia de captación de los clientes más acomodados dentro del sector microempresarial, esto significa que los bancos no sirven a la base de la pirámide económica sino que atienden al sector más lucrativo de ellos, la clase media baja. Esto se demuestra por los requisitos y los montos que se contratan.

“El microcrédito, las microfinanzas, desde mi punto de vista, es prestar dinero –sin colateral– a mujeres pobres, las más empobrecidas, para que puedan realizar actividades lucrativas que les ayude a solventar gastos y salir de la pobreza”

Muhammad Yunus, Nov 2010²⁷

Las microfinanzas fueron concebidas para que los más pobres puedan acceder a crédito e iniciar un negocio de subsistencia así paulatinamente mejorar sus vidas. Ninguno de los bancos presta dinero para creación de negocios, todos ellos únicamente otorgan cuando el negocio ya existe, exigiendo que tenga por lo menos 1 año de funcionamiento, 6 meses en el mejor de los casos.

Estos bancos son la causa por la que muchos investigadores se opongan a las IMF con fines de lucro. Especialmente en América Latina existe ésta tendencia depredadora de tales instituciones que otorgan créditos, a personas de bajos recursos, a intereses excesivos. Para muestra tenemos el caso de Compartamos Banco, institución mejicana que presta al 85% promedio e incentiva, con bonos, a sus agentes de crédito a que otorgan créditos cada vez mayores. Compartamos Banco emitió acciones, por vez primera en Abril del 2007, alcanzando \$467 millones por el 30% de su valor. La mayor parte del dinero fue directamente a sus

²⁶ Convenio con la aseguradora Raúl Coka

²⁷ Dr Muhammad Yunus, conceptualizando su idea de microcrédito

accionistas enriqueciéndolos y levantando críticas al ser acusada de prácticas prestamistas depredadoras.

El sector bancario ecuatoriano le sigue negando la ayuda necesaria al más necesitado. Debemos aclarar que no nos oponemos a que las Instituciones financieras obtengan un justo retorno por sus operaciones. Lo que denunciemos es que éstas cobren tasas excesivas, maquilladas, al segmento del microcrédito. Y nieguen el servicio implícitamente a los más pobres.

“Cuando hablamos de microcrédito, no incluyamos a Compartamos Banco. El Microcrédito fue creado para combatir al usurero no para convertirse en el usurero”

Muhammad Yunus, Newsweek²⁸

Hemos dicho que no estamos en contra de las instituciones prestamistas que obtienen un *justo* retorno. Para ilustrar este caso está SKS Microfinance, institución recientemente formada en India que ostenta un crecimiento lucrativo, súper acelerado y con buen desempeño social. Además es la quinta IMF que emite títulos valores, solo después de Compartamos Banco (Méjico), Financiera Independiente (México), BRI (Indonesia),y Equity Bank (Kenya).

²⁸ Dr Muhammad Yunus, al referirse a la emisión de acciones por parte de Compartamos Banco, Newsweek.

CAPITULO V LA NUEVA IMF

Las microfinanzas tienen como principal objetivo servir al pobre desarrollando su bienestar sustentablemente. Esta sustentabilidad se ha convertido en rentabilidad en la última década alejándose del objetivo inicial. Alex Counts, CEO & fundador de Grameen Foundation, argumenta que no puede haber una doble finalidad en la institución financiera, para él es muy fácil: o se sirve al pobre o se aprovecha de él.

La banca tradicional tiene altos costos de producción y es muy ineficiente (Torres Rodriguez, 2006) hemos demostrado que aún maneja altas tasas de interés y con rendimientos de 20% promedio pero concentrándose en la población más rentable de los microempresarios. No asisten en creación de negocios por lo tanto no trabajan con la base de la pirámide económica, los más pobres.

El estudio propone un banco que cumpla con las características iniciales del microcrédito, *otorgar créditos a los pobres, los más pobres para que generen ingresos que les permita salir de la pobreza*, pero creemos que se puede ser sustentable y rentable.

Vikram Akula demostró que puede ser diferente de Compartamos Banco y ayudar al muy pobre y ser rentable. Para Akula el modelo ideal de negocio microfinanciero es ser altamente rentable.

NUESTRO BANCO

Grameen Bank fue el pionero y gran iniciador de este movimiento microfinanciero proveyendo de servicios bancarios a gente muy pobre. SKS mejoró notablemente los procesos y se ha convertido en una institución altamente rentable sin dejar de servir al pobre. NUESTRO BANCO innovará cubriendo las falencias de SKS compartiendo el retorno de la inversión con los ahorristas. Será altamente eficiente al incluir las mejores tecnologías existentes. Las metodologías probadas más exitosas. E incluirá un sistema de medición social que indique a los inversores comprometidos cuanto se está ayudando al cliente.

SKS MICROFINANCE



Tipo de IMF: Institución no bancaria

Número de clientes: 5.8 millones

Cartera de crédito: 960.8 millones

Misión: Nuestro propósito es la erradicación de la pobreza. Lo hacemos al proveer de servicios financieros a los pobres y a través de nuestros canales de los bienes y servicios que los pobres necesitan.

Fundador y CEO: Vikram Akula

Productos y Servicios: Créditos: productivos, mediano plazo y seguros

Créditos comunitarios: Si

Para creación de negocio: Si

Capacitación: No

Tasa de interés: 26.7% - 31.4%

Sucursales: 1,627 sucursales en las regiones pobres de India

No tienen sistema de medición de la efectividad de la pobreza.

Fundada en 1998, SKS Microfinanzas es una de las organizaciones microfinancieras de más rápido crecimiento en el mundo. A septiembre 2009 tenía préstamos valorados por US\$698 millones, desembolsado a 5.3 millones de clientes en las regiones pobres de India cuyo ratio de pago es del 99%. A entregado más de US\$2 billones en micro préstamos desde su creación. Los clientes toman los créditos para empresas generadores de ingresos incluyendo ganado, agricultura, comercio (venta de vegetales), producción (confección de canastas) y servicios (desde salones de belleza a costura)

SKS es la tercera institución en el mundo en emitir obligaciones financieras para capitalizar sus préstamos. Compartamos Banco fue la primera institución de microcrédito en emitir acciones en 2007 a través de Credit Suisse acarreado la crítica internacional. Al igual que Compartamos Banco, la controversia que rodea la emisión de títulos valores dio paso dos debates.

El primero encontró a Vikram Akula explicando su ideología y el trasfondo de la emisión de los títulos a Muhammad Yunus. Este evento fue

denominado *Profiting from the Poor, a Discussion* y fue auspiciado por Clinton Global Initiative. Yunus indicó que una organización microfinanciera puede ser rentable, como Grameen Bank, pero estos ingresos deben estar dirigidos a los pobres y no hacia terceros de lo contrario se está re direccionando el principal objetivo de ayudar al pobre. A pesar de esto la actividad comercial no es ilegal, sin embargo pide no asociar a estas instituciones con el microcrédito.

Por su parte Akula enfatiza que lo importante para el cliente no es el rendimiento que recibe el accionista internacional si no que haya suficiente dinero para recibir un préstamo a tiempo y con intereses convenientes.

El segundo debate fue muy poco tiempo después y se tituló: *Can the Profit Motive Improve Microfinance?*, con Alex Counts, CEO y fundador de Grameen Foundation, este evento fue auspiciado por Asia Society²⁹

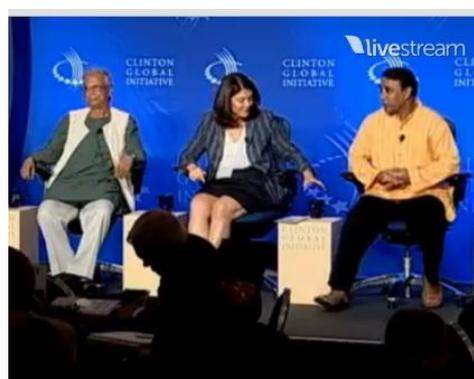
El Dr. Akula ha logrado crear un modelo de negocios altamente eficiente que ha llevado a SKS a tener un crecimiento envidiable y ser altamente rentable sin dejar de servir al pobre.

Can the Profit Motive Improve Microfinance?



Fuente: ASIA Society
Debaten Vikram Akula, fundador & CEO SKS Microfinance vs. Alex Counts, fundador & CEO Grameen Foundation

Profiting from the Poor? A discussion



Fuente: Clinton Global Initiative
Debate: Muhammad Yunus, fundador Grameen Bank vs. Vikram Akula, fundador & CEO SKS Microfinance

Imagen 1 Debates IMF orientadas al lucro

Ambos panelistas expusieron fuertes argumentos que defendían sus posturas. Alex Counts argumentaba que las Microfinanzas tienen como objetivo principal a los pobres y no se puede, en realidad, servir al pobre y

²⁹ El debate, *Can the Profit Motive Improve Microfinance?*, puede verse en el siguiente link: <http://asiasociety.org/business-economics/development/can-profit-motive-improve-microfinance>

ser altamente rentable pues esta dicotomía podría orientarse a la rentabilidad y dejar de lado a su principal stakeholder. Vikram Akula por su parte cree que las ONG dedicadas a los microprestamos tienen una falencia gravísima y es que por su naturaleza sin fines de lucro dependen de donaciones, entonces ese dinero es muy limitado lo que conlleva a no servir apropiadamente a todos los pobres, el principal objetivo de este modelo.

Para tener un crecimiento exponencial, como el caso de SKS se necesita de un modelo de negocios agresivamente rentable, pues sólo al poder reducir costos y alocar eficientemente los escasísimos recursos en pro de la eficiencia se podrá lograr. Por otro lado, ¿cómo saber que se está apoyando verdaderamente al pobre si no se tiene una medición social del trabajo realizado?. Para esto se necesitan Índices de Rendimiento Social (Social Performance Indexes). Al igual que MixMarket determina los índices financieros y contables como morosidad, endeudamiento y cartera distribuida.

De acuerdo a Akula los tres principales problemas que enfrentó para ingeniar un sistema que permita altos crecimientos y así llegar a más pobres fueron:

- 1.- Capacidad, pues no podía abastecerse y llegar a todos.
- 2.- Capital, porque el dinero que recibía de donaciones era muy limitado
- 3.- Los costos son altos, intereses del 33% apenas puede cubrir con los costos y dejar un margen de ganancia de entre 2% – 3%

La capacidad se incrementa al ser más eficiente, reduciendo costos con los sistemas informáticos y metodologías de préstamos tipo Coca-Cola y entrenamiento del personal tipo McDonalds.

Al usar grupos solidarios³⁰, conformados por 5 mujeres, esta modalidad de préstamos fue ideado por Grameen Bank para poderle prestar a personas que no poseen colateral con el cual respaldar sus préstamos. Sin embargo a pesar de no tener activos físicos sí tienen un nombre y reputación que mantener, esto se convierte en el activo que asegura el pago del préstamo. Si uno de los miembros se atrasa en los pagos no se les prestará a ningún otro miembro, solamente hasta que el que está atrasado haya pagado sus cuotas adeudadas. Usualmente se elige a un responsable del grupo que realizará los pagos por el grupo. Las mujeres también reciben un entrenamiento de 7 días, que posteriormente fue

³⁰ Ver diferentes grupos en Anexo 2

reducido a 4 días, para explicarles todos los procesos y conceptos nuevos.

Costos, para bajar los costos en que se incurren al entregar los préstamos, tenían que bajar drásticamente las horas que se tardan en ingresar los datos. Puesto que los asesores de crédito viajaban a las aldeas, después de recorrer y escribir en papel todos los pagos de cada cliente debían retornar a la central y volverlos a pasar a mano. Es por esto que idearon un software que se adapte a las necesidades. De esta manera habría mucho menos manipulación de datos, lo que se traduce en menos errores, y menores tiempos. Los asesores solo tenían que ingresar un número en cada casillero que el sistema les indicara y listo. El sistema se encargaba del resto. SKS logró estandarizar sus préstamos de tal forma que les resulte sumamente fácil a los analistas de crédito manejar todos los préstamos. Estos ingredientes, metodología estándar de préstamos, menores tiempos en reuniones, puntualidad y sistemas informáticos lograron reducir los tiempos y los costos significativamente. Permitiéndoles abarcar nuevos territorios y fomentando la rápida expansión de SKS.

Alex Counts propone la creación de métodos e índices de medición de la efectividad en aliviar la pobreza. La Fundación Grameen y otros organismos están promoviendo la adopción de estos índices y han diseñado Progress out of Poverty Index, Índice de salida de la Pobreza. El cual hasta el momento, Noviembre 2010, no se ha implementado aún. La idea es tener un certificado que avale a la Institución como una entidad responsable y comprometida que las inversiones que financian su actividad estén siendo realmente usadas para servir al pobre y no simplemente lucrándose de ellos.

COMPARTAMOS BANCO

Tipo de IMF: Banco

Compartamos inició sus operaciones en el año de 1990 como una organización no lucrativa y en el año 2006 migró su figura jurídica a la de institución de banca múltiple. Es un banco de microcrédito en el apoyo de capital de trabajo, especialmente para mujeres en zonas rurales y semi-urbanas (98.1% de sus acreditados).

Compartamos inició sus actividades en el año 1990 como una entidad sin fines de lucro. En el año 2001 cambió su figura jurídica a Sociedad Financiera de Objeto Limitado bajo el nombre de Financiera Compartamos. En el año 2006 cambió de nueva cuenta su figura jurídica,

ahora a la de Institución de Banca Múltiple y adoptó su razón social actual.

En abril de 2007 el banco decidió realizar una Oferta Secundaria por el 29.9% de sus acciones, convirtiéndose en una entidad pública de la Bolsa Mexicana de Valores. Actualmente cerca del 55% de su capital social se encuentra en el mercado de capitales, mientras que el 45% restante mantiene una composición similar a la observada antes de realizar la oferta secundaria.

Compartamos se enfoca en el financiamiento de capital de trabajo para microempresarios, en su mayoría mujeres, que pertenecen a los segmentos socioeconómicos de C y D. Con este fin, cuenta con cinco tipos de financiamiento, dos de ellos enfocados en el esquema de garantías solidarias o de grupo (83.6% de la cartera). Su base de acreditados se encuentra muy pulverizada y al 1T09 ascendió a 1'200,124 (+43.1% respecto a 2007) que son atendidos a través de una red de 325 oficinas de servicio localizadas a lo largo de la República Mexicana.

En opinión de Fitch, las prácticas de Gobierno Corporativo de Compartamos son adecuadas; el Consejo de Administración está formado por 11 miembros, 5 de ellos considerados como independientes, así como de sus respectivos suplentes.

Su producto insignia es el "Crédito Mujer" (1T09: 78.1% de la cartera total) que está dirigido a microempresas ubicadas en medios rurales y semi-urbanos. El crédito se otorga a grupos de mujeres (entre 12 y 16) con actividades independientes, otorgando un crédito individual a cada una de ellas. Con la formación de los grupos se busca crear una obligación solidaria entre los miembros, además de crear un filtro de selección y autogestión ya que son las acreditadas quienes los forman. El monto máximo del préstamo inicial es de \$6,000 por acreditada, el plazo promedio del financiamiento es de 16 semanas realizando pagos semanales o bisemanales; los financiamientos son renovados y el monto se incrementa sólo en aquellos casos en que se demuestre un comportamiento de pagos adecuado bajo la política de Compartamos. Una vez que un acreditado cuenta con un historial exitoso dentro del banco (al menos dos ciclos) es candidato para aplicar a otros financiamientos como lo son el "Crédito Adicional" y "Crédito Mejora tu Casa" (2.1% y 8.4% de la cartera respectivamente). Este último ha incrementado de forma importante su número de acreditados (+8.2 veces a partir de 2007).

El segundo producto solidario se denomina "Crédito Comerciante" (antes Crédito Solidario; 5.5% de la cartera) dirigido a pequeños empresarios en zonas rurales y urbanas con una baja integración social. Los grupos se componen de 5 a 8 personas (hombres y mujeres) con actividades independientes, los montos fluctúan entre \$3,000 y \$14,000 de acuerdo con la capacidad de pago de los acreditados, con plazos de 16 y 20 semanas. Los pagos se realizan de forma bisemanal, al igual que en crédito mujer, las renovaciones dependen de su buen historial.

El producto “Crece Tu Negocio” (antes Crédito Individual; 5.9% de la cartera) está enfocado en microempresas con un arraigo de al menos dos años y con la capacidad de otorgar garantías personales o prendarias. El monto del financiamiento varía entre \$8,000 y \$100,000; plazos de 4 a 24 meses y pagos bisemanales o mensuales.

La estrategia de crecimiento de Compartamos se enfocará en el producto de “Crédito Mujer”, cuyo esquema ha demostrado ser el más eficiente en cuanto al control de la calidad de activos. El banco iniciará una desaceleración del proceso de expansión que ha experimentado desde su creación, especialmente en cuanto a la apertura de oficinas, situación que contribuiría gradualmente a la mejora de sus indicadores de eficiencia operativa. La originación del resto de los productos continuará creciendo; no obstante, no se espera un cambio significativo en cuanto a la participación de éstos dentro de la cartera total. La reingeniería que han realizado en algunos de sus productos es considerada como positiva por Fitch y en el mediano plazo sería un factor importante para controlar el gradual deterioro de la calidad de su portafolio de préstamos.

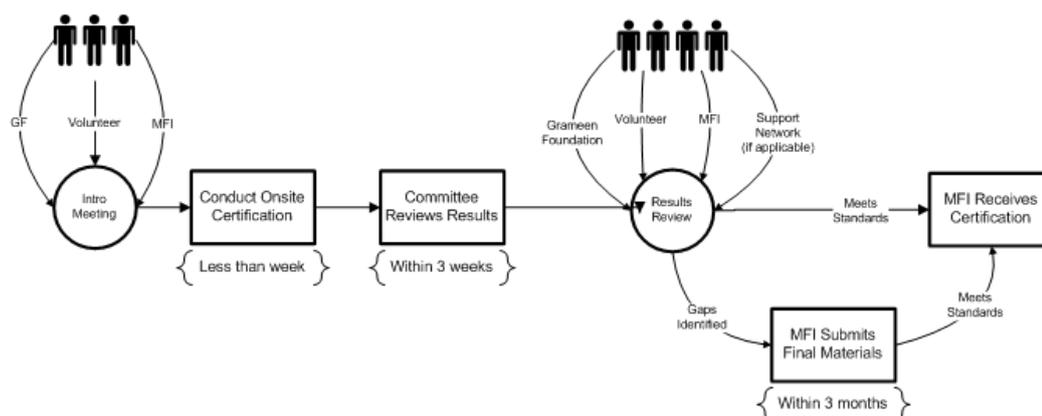
MEDICIONES SOCIALES

Lo que no se puede medir no se puede controlar. Es por esto que diferentes instituciones (Grameen Foundation, CGAP, Mix,) apoyan la creación de medidores sociales que indiquen cuan efectivos son las instituciones en ayudar al pobre. Los principales índices son los siguientes:³¹

Progress Out of Poverty Index (PPI) CGAP-FORD, Fundación Grameen.

El índice PPI es un combinado de 10 indicadores, no financieros, fáciles de coleccionar, como composición familiar, el número de niños atendiendo a la escuela, tipo de casa y activos esto se compara con una calificación de pobreza de acuerdo a diferentes líneas de pobreza. Cada PPI es específico a las características de cada país en específico pues cada uno se basa en una encuesta de hogares que cubren gastos e ingresos.

³¹ Índices extraídos de Social Performance Data, de MixMarket



Fuente: Progress out of Poverty, Grameen Foundation

Grafico 6 Proceso de Certificación PPI

IRIS/USAID Poverty Assessment Tool (PAT)

También se basa en encuestas nacionales de hogares que cubren gastos e ingresos, PAT es un cuestionario de 15-18 indicadores específicos para cada país que compara los hogares contra diferentes líneas de pobreza. Inicialmente fue diseñado para reportar el porcentaje de clientes que son “muy pobres” de acuerdo a la definición legislativa del país en cuestión. Ver Annex 8, Legislación del Ecuador, definición de Pobre, Pobreza.

Per capita household expenditure

Suma de todo el gasto del hogar (consumo y no consumo) dividido para el número de miembros que viven en el hogar

Per capita household income

Ingreso agregado de todos los ingresos del hogar provenientes de trabajo, capital y transferencias gubernamentales, dinero efectivo y similares divididos para el número de miembros que habitan el hogar.

Housing index

El Índice de Hogar usa la estructura de la casa y a veces los componentes, los materiales usados para construir la casa, el número de cuartos, la presencia de agua potable y baños para diferenciar entre los diferentes niveles económicos de hogares e identifica a aquellos son pobres.

Participatory wealth ranking (PWR)

Ranking de participación de la riqueza (PWR) se basa en el criterio de que la comunidad misma define el realizar la valoración de quien ella considera pobre o relativamente bien. PWR le permite definir a la propia comunidad lo que constituye pobreza y relativo bienestar y luego la misma comunidad clasifica los hogares de acuerdo a los diferentes niveles de pobreza.

Means Test

El Test Mean usa una encuesta muy simplificada para determinar los niveles de pobreza en los hogares. Unos cuantos indicadores fáciles de verificar y generalmente basados en activos son usados en este test, incluyendo propiedad del predio, animales, electrodomésticos, etc. Otros indicadores que se pueden usar son nivel de educación o indicadores sociales. Una puntuación conjunta se deriva de todos los indicadores para poder establecer el tipo de hogar.

Food security index

Es una valoración cuantitativa de la disponibilidad, estabilidad y acceso a suministros de comida en cada país, así como los valores nutricionales que resultan de la inseguridad alimenticia.

Own Proxy Poverty Index - Índice de Pobreza propios

Cualquier otro indicador de pobreza usado por la institución.

LLEGAR A LOS POBRES

La situación actual nacional no contempla la inclusión social del realmente pobre. Los bancos se quedan en el nicho rentable de microempresarios establecidos. Los desprotegidos y financieramente marginados³² ni siquiera son atendidos. Las COAC, ONG y fundaciones son las que atienden a este sector. Sin embargo aún queda una larga brecha que cubrir para llegar a los más de 7 millones de pobres ecuatorianos.

De acuerdo a Elisabeth Rhyne los diferentes modelos para llegar al pobre son variados. Se pueden resumir en usar la redes existentes subutilizadas de un socio comercial o de la propia institución. Asociarse con proveedores locales o apalancarse en tecnología y abarcar a más gente.

Para llegar a los pobres el Banco del Pichincha usó las instalaciones que ya poseía y les dio mejor uso, incrementando el ROA. Eligieron formar una entidad diferente a la del banco para evitar que aquellos agentes de crédito que sirven a los estratos más bajos sean menospreciados por los agentes crediticios que no sirven a los microempresarios. (Rhyne, 2009) Aunque parezca gracioso estas situaciones ya se han presentado en otras instituciones en la región. De este modo separó la sucursal dedicada a microcrédito del banco establecido.

Por otro lado el Banco de Guayaquil optó por otro modelo al implementar el Banco del Barrio.

El banco del Barrio es un servicio que presta el Banco de Guayaquil en el cual según una tienda o farmacia independiente se puede convertir en una “sucursal menor” del banco padre. Esta sucursal se convierte en representante del primero permitiéndole captar depósitos, realizar pagos, transferencias y entregar dinero en forma de depósitos.

De acuerdo al banco esto no tiene ningún costo para el dueño del local y recibe por cada transacción que ejecute 5 centavos de dólar. El dueño recibe más clientes y el banco más cobertura. Esta tendencia se ve confirmada en otros bancos de la región como Banco Sol y Banco Amigo.

Finalmente otra manera de llegar a más pobres es asociándose con entidades o grupos comerciales que ya tienen una red de clientes establecido. Este es el caso de Electra y Banco Azteca en Mexico; y la iniciativa del Banco Bradesco y su socio estatal Correos de Brasil al crear

³² Pobres y extremadamente pobres: 7,109,194 de personas pobres, de las cuales 2.121.871 viven en la indigencia, con menos de \$1 diario. Fuente Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU-Mar-2010

juntos Banco Postal. Banco Postal usa la red existente de Correos de Brasil para tomar y realizar transacciones básicas permitiéndoles cubrir amplias zonas donde no había cobertura alguna.

Una de las medidas tomadas por el actual gobierno para la reducción de la pobreza es la implementación del Sistema de Pagos Móviles, tendencia mundial hacia la bancarización de los pobres mediante el uso de la existente red de telefonía celular (m-banking)

De acuerdo a GCAP v la banca móvil reduce en 26% los costos operativos de IMF, por lo que esta es una de las mejores alternativas para llegar a más gente y es incentivada en diferentes regiones del mundo.

BANCA MOVIL

En términos generales la Banca Móvil (Pascual & González, 2008), también conocida como M-banking, es un nuevo canal para ofrecer servicios financieros a través de la telefonía celular como en su momento lo fue la banca telefónica fija y posteriormente la banca electrónica. Estos dos últimos canales se caracterizan por servir al cliente desde una locación distinta a la del banco, ahorrándole costos a ambos (cliente y banco). Ahora bien la banca móvil es mucho mejor porque tiene la facilidad de la telefonía celular y no necesita de mayor tecnología pues no se basa en redes y protocolos de internet si no que está basada en la subvalorada tecnología WAP (Wireless Application Protocol) lo que permite a cualquier teléfono, desde un Nokia 1100, poder conectarse a la red y obtener los beneficios del banco. Esta es la principal característica que vuelve a la banca móvil de gran utilidad en el segmento de las micro finanzas: llegar a los pobres. Permite servir a aquellas personas que tradicionalmente han sido excluidas del sistema financiero.

En la actualidad los países desarrollados tienen un sistema financiero robusto y complejo que los ha llevado a la casi eliminación del dinero efectivo y otros métodos de pago físicos, priorizando distintos métodos electrónicos³³ de los cuales el más difundidos es el dinero plástico. (Pascual & González, 2008) Por el contrario en los países emergentes la mayoría de las personas no cuenta con estos servicios y utiliza el dinero en efectivo como único método de pago.

³³ Como remesas de cheques y pagarés electrónicos, letra de cambio electrónica, transferencias electrónicas a través de cajeros automáticos (ATM), teléfono u ordenador personal, tarjetas de crédito, débito, prepago monederos electrónicos (Pascual & González, 2008)

De acuerdo al estudio del InfoDev (Wishart, 2006) caso Filipinas, los estratos más bajos de la sociedad no tienen cuentas bancarias y dependen totalmente del dinero en efectivo, restringiéndolos en el monto de sus compras, las cuales se limitan a unos pocos días de stock en productos antes de que vuelvan a necesitar más; a este tipo de cliente se lo denomina “sachet customer” y es el objetivo principal de la microfinanzas. Los clienes sachets son una clase invisible para el sistema bancario pues carecen de todo servicio financiero y en el mejor de los casos se requiere de una vasta red que provea de liquidez a este segmento.

En vista de que Filipinas tiene el record mundial de envío de mensajes de texto (SMS, Short Message Service) por persona en el 2010, otorgado por Asociación GSM³⁴ lo cual la convirtió en el lugar idóneo para la implementación de un programa nacional que otorgue la prestación de servicios al segmento tradicionalmente marginado del sistema bancario.

Wishart argumenta que Filipinas reúne los factores claves para la correcta implementación de banca movil a saber:

- Área geográfica dispersa.
- Población educada en transferencia de tiempo aire y crédito celular
- Población objetivo es de tipo cliente sachet.

El Ecuador es muy similar a Filipinas, reúne las características arriba descritas. Por lo tanto es ideal implementar un servicio similar que ha dado tan buenos resultados en otros países.

Para implementar un proyecto de tal envergadura se necesitaría una infraestructura móvil y trabajo conjunto con las operadoras actuales. Para nuestro análisis hemos considerado ideal el proyecto del Banco Central del Ecuador, *Sistema de Pagos Móviles*, que se implementará a partir del próximo año según el diario El Comercio.

Otros casos exitosos son M-Pesa de Vodafone en Kenia y en Filipinas los casos de G-Cash de Globe Telecom y SMART Money de SMART Communications, servicios innovadores auspiciados por Microenterprise Access to Banking Services (MABS) para los emprendimientos filipinos, y a su vez el Departamento de Desarrollo Internacional (DFID, por sus

³⁴ GSMA, por sus siglas en ingles, es una asociación de 800 operadoras mobiles y 200 compañías afines que promueve la estandarización e implementación del sistema de telefonía GSM.

siglas en inglés) auspició el desarrollo del producto en Kenia. Estos servicios transforman un celular común en una *billetera electrónica*. Una billetera electrónica es el medio en el que se convierte el celular al poder transferir dinero a través de mensajes de texto (SMS) de un celular a otro. Las *monederos electrónicos* pueden usarse también para pagar cuentas, comprar productos e inclusive para amortizar deudas (Rural Bankers Association of the Philippines & Microenterprise Access to Banking Services).

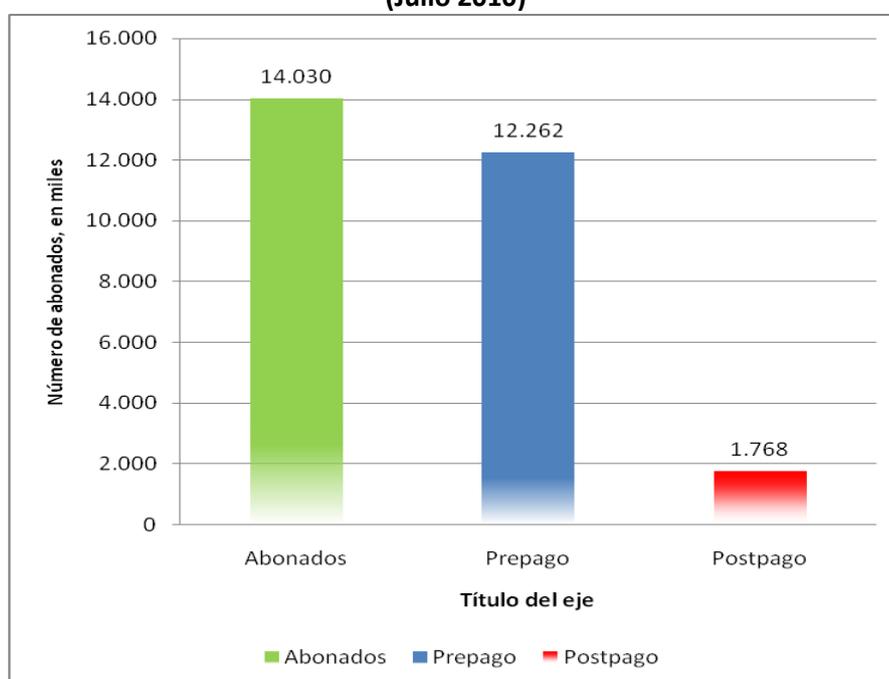
La implementación del *Sistema de Pagos Móviles* en el Ecuador es un caso atípico, pues es el primero en el mundo en el cual el sistema es administrado totalmente por el gobierno. Si bien el BCE contempla la transferencia de dinero y pago de deudas y compra de productos no contempla la amortización de deudas es por esto que el NUESTRO BANCO adoptará la red del BCE y podrá suministrar y cobrar los préstamos que emita a través de este nuevo método llegando a mucha más gente.

Otros modelos exitosos de banca móvil constituyen: Banco Postal en Brasil, FINO en India, WIZZIT en South Africa, y WING en Camboya.

MERCADO ECUATORIANO

El Ecuador tiene 2,076,334 de pobres según el INEC³⁵ y 599,881 personas viviendo por debajo de la línea de la pobreza. Según la Super Intendencia de Telecomunicación a Julio de este año existen 14,030,315 abonados de telefonía móvil, superando la población ecuatoriana, de estos, 12,262,488 son usuarios de prepago de las compañías Conecel, Otecel y Telecsa.

Distribución del Tráfico de Telefonía móvil por tipo de Abonado (Julio 2010)



Fuente: Datos de la Super Intendencia de Telecomunicaciones, Julio 2010

Elaboración: *El Autor*

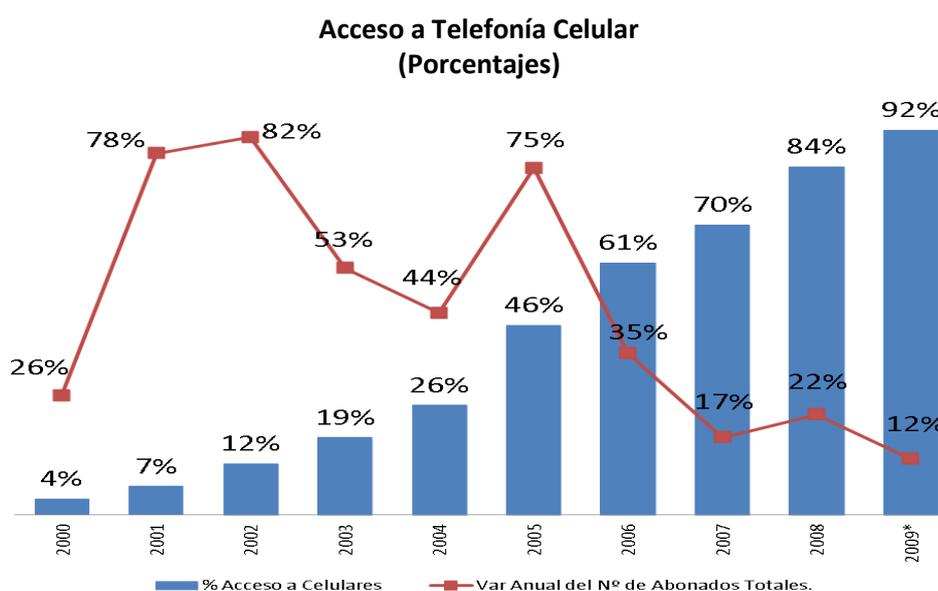
Grafico 7 Distribución de Telefonía Movil

Se puede apreciar que la cantidad de celulares activos es mayor a la población ecuatoriana, según el experto en telefonía móvil Jurgen E. Schuldt CEO de Mobile Business en Ecuador esto se debe a un usuario posee más de una línea celular y argumenta que “el 7% del total de las líneas corresponde a datos y el 25% de los usuarios cuenta con al menos dos líneas celulares. Estos valores nos pueden llevar a inferir que en Ecuador existen cerca de 9 millones de usuarios de telefonía celular” (Schuldt, 2010)

³⁵ Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU-Mar-2010

De estos 9 millones, 3.5 tiene dos o más líneas telefónicas, comportamiento que se nota más en los niveles socioeconómicos medio bajos y en el rango de edad más joven, y corresponde casi en su totalidad a líneas prepago. La razón que lleva a esto es el alto costo de las llamadas entre operadores, que incentiva a que mucha gente tenga una línea con cada operador para, dependiendo del destino de su llamada, escoja con cuál de sus líneas la realiza.

Para nuestro estudio definiremos este segmento como nuestro grupo objetivo de 3.5 millones de personas de estratos bajos que serían beneficiarios del dinero móvil.



Datos a Noviembre 2009

Fuente: Multienlace, Superintendencia de Telecomunicaciones

Grafico 8 Acceso a telefonía móvil

SISTEMAS DE PAGOS MOVILES SPM

El programa, denominado Sistema de Pagos Móviles, comenzará a funcionar el próximo año y permitirá enviar dinero, vía SMS, a un familiar o pagar una factura de agua y luz u otro servicio por el celular. El servicio se creará, sobre todo, pensando en los habitantes de zonas rurales, que no tienen servicios bancarios tradicionales.

Santiago Vásquez, director de este proyecto, cifra en tres millones el número de ecuatorianos que no tienen acceso a servicios financieros básicos, pero que sí disponen de un celular. Wagner Fierro, director de Servicios Bancarios Nacionales del Banco Central, precisa que a través

de este servicio se podrán realizar transferencias por un monto máximo de 500 USD. control necesario para evitar lavado de dinero.

El BCE estará encargado de administrar completamente el sistema de pagos al almacenar los registros transaccionales que corresponden al número de celular de cada usuario que activa su teléfono móvil como un medio de pago.

Cuando alguien haga una transferencia a través del servicio, ésta se enviará al Banco Central, que será el encargado de debitar y acreditar el dinero al celular del destinatario correspondiente. Cualquier persona podrá acceder a este sistema: no importa qué modelo de celular tenga ni qué operadora le ofrezca el servicio. Para que el usuario pueda hacer efectiva la transferencia de dinero deberá acercarse a un centro de transacción (tiendas, locales comerciales, centros de acopio campesino y otros), que sólo podrán operar si tienen una autorización del Banco Central. Vásquez predice que en los próximos dos años habrá alrededor de 5.000 centros de transacción en todo el país.

El servicio también ofrecerá la alternativa de pago con el billetera electrónica para aquellos usuarios que no deseen convertir su dinero a efectivo. Así, se podrá adquirir bienes en los propios centros de transacción, donde habrá personas capacitadas por el Banco Central que guiarán al usuario sobre cómo activar este sistema de pagos y activarán la cuenta en el celular.

Cuando un usuario quiera realizar una transferencia, por ejemplo, a un familiar que vive en Guayaquil, deberá acercarse a un centro de transacción con el dinero en efectivo para cargar su monedero. El celular del agente transaccional también estará diseñado para cargar, por ejemplo, \$50 USD en su teléfono, a cambio del dinero en efectivo entregado por el usuario. Una vez acreditado el valor, la persona puede transferirlo a otro celular.

Si el usuario tiene más dinero en su teléfono, que funciona como una billetera virtual, el sistema también le indicará cuál es el saldo que dispone en su teléfono. Las personas podrán elegir entre diversas funciones de transferencia de bajo valor monetario como, por ejemplo, enviar dinero, retirar dinero, comprar tiempo aire, pagar una factura de servicios básicos y comprar bienes.

Estructura de los Pagos Móviles



Fuente: Diario el Comercio, Julio 2010

Imagen 2 Diseño de la Arquitectura de Pagos Móviles

BENEFICIOS DE LA BANCA MOVIL

El principal beneficio es que podrá llegar a aquellas personas que no tienen acceso al sistema financiero, puesto que sólo el 65% de la población tiene acceso a una cuenta bancaria, por el contrario 90% de la población ecuatoriana tiene acceso a un teléfono celular.

Como ya hemos mencionado el principal método de pago en los estratos menores es el dinero efectivo. El proyecto es fundamental puesto que, según estudios del BCE sólo existen 17 puntos de atención bancaria por cada 50,000 habitantes más aun el 55% de esta cifra se concentra en las provincias del Guayas y Pichincha dejando una gran cantidad de personas desatendidas.

El sistema de pagos móviles se convierte en un Instrumento de Política Económica al ser un medio de pago complementario que atenúa la rigidez del sistema dolarizado.

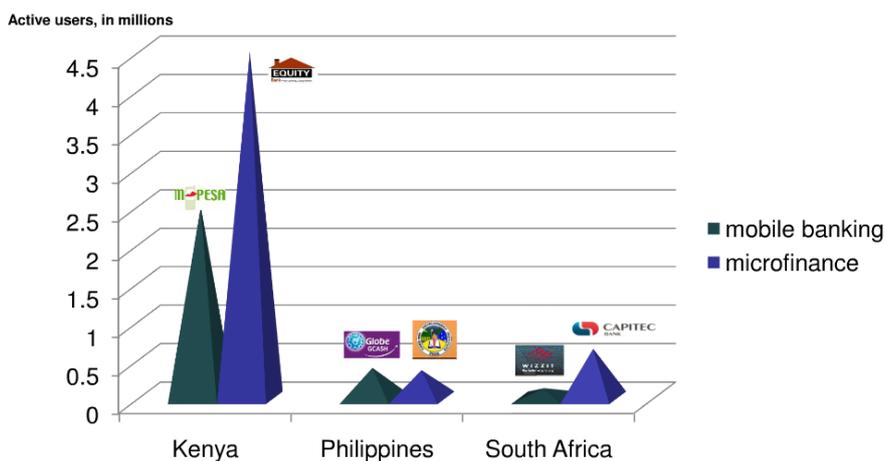
Desmaterializa el dinero físico al disminuir la necesidad de las personas de usar papel moneda

Disminuye costos de acceso a servicios financieros facilitando el acceso a servicios financieros para las personas de bajos recursos en el Ecuador.

De acuerdo a CGAP –Consultative Group to assist the Poor- el ritmo de crecimiento de la banca celular es 5 veces mayor que la de las Microfinancieras, y ha podido alcanzar a un número considerable de personas antes financieramente marginadas.³⁶

La banca móvil está abarcando a personas de bajos ingresos desbancarizadas en grandes cantidades.

Comparativo del alcance M-banking vs. IMF



Análisis comparativo de CGAP del número de personas desbancarizadas que ha podido alcanzar la banca móvil en comparación con instituciones microfinancieras de la misma envergadura.

Fuente: CGAP Advancing Financial Access for the Poor

Grafico 9 Comparativo del alcance Banca Móvil vs. IMF

Análisis comparativo de CGAP del número de personas desbancarizadas que ha podido alcanzar la banca móvil en comparación con instituciones microfinancieras de la misma envergadura. La banca móvil alcanza un número muy significativo de clientes no bancarizados y se está

³⁶ Revisar el estudio de CGAP <http://technology.cgap.org/2010/10/28/branchless-banking-2010-is-the-hype-justified/#more-3364>

moviendo a un ritmo mucho más acelerado de crecimiento comparado con las IMF.

Estudio se basa en datos recolectados de 8 servicios de banca móvil y la proporción de sus clientes que antes no tenían servicios financieros formales. Se estudió a M-PESA en Kenya y Tanzania, Banco Postal en Brasil, FINO en India, GCash y Smart Money en Filipinas, WIZZIT en Sudáfrica y finalmente WING en Camboya. Los resultados fueron:

- 37% de los clientes activos anteriormente eran desbancarizados; cada institución incluyó a 1.39 millones de personas al sistema financiero formal. Por lo que la banca móvil llega a un número considerable.
- En comparación, en 5 de 7 países, banca móvil sirve a más clientes que las IMF tradicionales
- La banca móvil crece mucho más rápido que IMF tradicionales. Este servicio necesitó de sólo 3 años para sobrepasar el alcance de las grandes IMF que en promedio operaban hace 15 años. En ese sentido la banca móvil crece 5 veces más rápido que las IMF más exitosas dentro del mismo mercado.

CASOS EXITOSOS EN OTROS PAISES

De acuerdo a CGAP existen actualmente 12 proyectos activos de banca móvil en 9 países, concentrados la mayoría en Asia y África.

Localización de los Proyectos Implementados



Fuente: CGAP Advancing Financial Access for the Poor

Imagen 3 Distribución mundial de Proyectos M-banking de CGAP

DESCRIPCIÓN DE LOS PROYECTOS MÁS EXITOSOS

M-PESA

M-PESA, en Swahili “PESA” significa dinero por lo que la traducción sería DINERO MOVIL, este es el nombre del servicio de transferencia de dinero entre celulares cuyo concepto inicial y despliegue se lo realizó en Kenia. Esta plataforma fue desarrollada por Sagentia para Vodafone ganando en el 2009



y en el 2010 en la categoría de Mejor Servicio de Dinero Celular (Best Mobile Money Service) en los premios GSM Global Mobile Awards. (Global Mobile Awards)

El concepto inicial de M-PESA fue el crear un servicio que permitiera a los prestatarios de micro crédito recibir y pagar los préstamos convenientemente usando la red de distribuidores y vendedores de tiempo aire de Safaricom. Esto permitiría a las instituciones microfinancieras ofrecer tasas de créditos más bajas en comparación a la competencia puesto que hay una reducción de costos al ya no manejar dinero efectivo. Los usuarios del servicio se beneficiarían al poder revisar sus finanzas más fácilmente. Cuando el servicio fue lanzado a pruebas los clientes usaron éste en otros modos inesperados obligando a reconsiderar el modelo inicial y finalmente adoptandolo para enviar y recibir transferencias entre usuarios a nivel nacional y para realizar pagos de todo tipo.

M-PESA es un servicio de banca móvil del tipo “branchless banking” esto es que la plataforma les permite a los usuarios realizar transacciones bancarias básicas sin tener que visitar el banco físicamente. El éxito de M-PESA en Kenia, se debe a la creación de un servicio muy popular, al alcance de todos y con poca intromisión del banco.

FINO

FINO es el acrónimo de Financial Inclusion Network and Operations Limited, una compañía tecnológica que brinda servicios a Instituciones Financieras cuyo enfoque son el segmento más desprotegido y marginado del sistema financiero.



FINO tiene un abanico extensor de productos y servicios especialmente diseñado para instituciones microfinancieras. Entre los servicios que provee esta el sistema móvil de pagos, el cual intenta consolidar de convertirse en una plataforma estándar entre todas las IMF's que la adopten.

FINO se identifica como un proveedor de tecnología electrónica bancaria y plataformas de pagos para micro clientes a través de todos los canales y productos disponibles.

BANCO POSTAL DO BRASIL

El Banco Postal de Brasil es un *sistema postal de ahorro* que provee a los depositantes que no tengan acceso al sistema bancario de un método seguro y conveniente de ahorrar dinero y éste, a su vez, promueve el ahorro entre los pobres.

Este sistema fue implementado en el 2002 cuando el sistema nacional de correos ECT se asoció con el banco privado más grande del país, Bradesco, para proveer de servicios financieros en los puntos de correos.



EASYPAISA

Cuando **Telenor Pakistan** se asoció con **Tameer Micro Finance Bank** juntos formaron el primer banco de microcrédito sin sucursal en Pakistan. Aprobado por el Banco Central de Pakistan. Tiene los productos estándares como cuentas bancarias para celulares (móviles), transferencia de dinero, pago de cuentas, transferencias internacionales.



Al 2009 tienen una red de 4499 sucursales de Tameer Bank. El Banco Tameer mayoritariamente pertenece a Telenor, 10% International Finance Corporation del World Bank Group y el resto le pertenece al fundador, presidente y CEO, Mr. Nadeem Hussain.

Tameer se ha posicionado como un líder innovador en banca y telecomunicaciones, con soluciones para las masas, que la organización puede replicar y sostener, y además beneficia mucho al consumidor.

Algunos de los premios que ha ganado son:

- 1er Banco en Banca Móvil, Pakistan 2008, por parte del Banco Central de Pakistan
- 1er Banco en lanzar Banca Comunal Microfranquiadas en transacciones GPRS en Pakistan.
- 1er Banco en lanzar maquinas ATM con huella digital localmente construidas
- 1er Banco en ofrecer 24 horas, desde marzo 2009 en las zonas pesqueras de Karachi para adaptarse al horario de los pescadores.

CAPITULO VI LLEGAR A LOS POBRES

La implementación del Sistema de Pagos Móviles será el primer caso de banca móvil operado por el estado. El BCE ha sentado la base de un macro proyecto en pro de los pobres del cual nos beneficiaríamos grandemente.

El presente estudio es para determinar la viabilidad de una institución que implemente las mejores prácticas micro financieras del mundo y las adapte al mercado ecuatoriano. Siempre priorizando al hombre antes que el dinero, lo social a lo financiero. Esto no significada que no devengará un retorno, no. Esto implica que el retorno que tendremos será “adecuado” y respaldado por un decrecimiento de la pobreza. No es una desventaja competitiva es por el contrario nuestra principal carta de presentación ante organismos internacionales que serán el capital semilla de esta institución.

La estrategia del banco se fundamenta en tres pilares:

1. Usar una metodología de negocios
2. Adaptar las mejores prácticas del mundo de negocios para entrenar al personal humano.
3. Apalancarse con la tecnología para reducir costos.

El banco de microcrédito tiene los productos y servicios adecuados a la necesidad del cliente.

Tendrá 2 tipos de clientes:

1. Microempresarios con negocios establecidos de un año o más
2. Mujeres que no dispongan de negocio o colateral

Servicios:

Podemos clasificar los servicios en:

1. Servicios Móviles
2. Servicios Presenciales/Capacitacion

NUESTRO BANCO

Con NUESTRO BANCO queremos llegar a más gente necesitada, más allá de los clientes “menos pobres”, a aquellas personas que los bancos privados no llegan.

Los objetivos del NUESTRO BANCO son:

FINANCIERO	SOCIAL
Sustentable a largo plazo	Combatir la pobreza en los lugares necesitados
Rentable en mediano plazo	Incentivar la economía
Establecer nuevos canales de distribución para futuros productos (microseguros, micropensiones)	Crear la cultura del ahorro en los lugares olvidados
Atractivo para inversionistas	Desarrollo de microempresas
	Mejoras en la calidad de vida

Cuadro 6 Objetivos NUESTRO BANCO

CAPITULO VII VIABILIDAD NUESTRO BANCO

METODO DE MEDICIÓN DE BENEFICIOS Y COSTOS

El principal negocio para una institución bancaria es captar dinero de los depositantes a una tasa pasiva y prestar estos recursos financieros a una tasa activa y ganar por la diferencia de las mismas. Esto es lo que se conoce como spread bancario.

A pesar de ser esta la principal fuente de financiamiento los bancos han diversificado su cartera creando nuevos servicios para el cliente obteniendo así nuevas ganancias. Este estudio se enfoca en los microcréditos, sin embargo también analizará otros ingresos y egresos de la institución.

A continuación se detallan los principales rubros

INVERSIÓN

INFRAESTRUCTURA		
Descripción	Cantidad	Observaciones
Agencias	1	PA: Administrativo PB: Operativo
Adecuaciones	Varias	Tener un ambiente agradable y atractivo para el cliente. Pero permaneciendo en esencia frugal y modesto.
	Mampostería	
	Albañilería	
	Eléctricas	
	Entre otras	
Muebles y Equipos de Oficina		
Descripción	Cantidad	Observaciones
Computadoras laptops	5	Para funcionarios
PDA & impresoras	10	Asesores de crédito
Motos	10	
Asientos	10	Para empleados y clientes
Escritorios	5	Para servicio al cliente y administración
Muebles	2	Para clientes y funcionarios
Otros rubros		Para la comodidad del cliente
Otras Inversiones		
Descripción	Cantidad	Observaciones
Publicidad		Para posicionar la marca
Interna		Personal operativo
Externa		Medios de comunicación
Legales		

Cuadro 7 Metodología evaluación de la inversión

6 agentes de crédito rurales para crédito comunitario
2 agentes de crédito para préstamos individuales

BENEFICIOS

CREDITOS		
Tipo	Observaciones	Beneficio
Micro	Sin garantía	Tasa de interés

Cuadro 8 Metodología evaluación de Beneficios

JUSTIFICACIÓN DE INTERESES

Los intereses máximos estipulados por el Banco Central del Ecuador para microcréditos se sitúan en el 33.90% anual, por las siguientes razones:

- Porque hay que cubrir los altos costos que tiene el banco. El banco va hacia los clientes y no el cliente a los bancos.
- Como son prestamos pequeños cobrar un interés convencional de 10% a 12% no justificaría los costos
- Porque son prestamos sin garantía y hay que provisionar para el riesgo de no pago.

COSTOS

COSTOS	
Costos Fijos	Costos Variables
Administrativos	Comisiones
Personal	Papelería
Publicidad	Transferencias
Seguros	De todo el equipo
Otros	Legales
	Mantenimiento
	Costo de servicios
	Otros

Cuadro 9 Metodología de evaluación de Costos

MÉTODO DE EVALUACIÓN DE RENTABILIDAD A USAR

En este estudio se utilizará la siguiente metodología:

- Cálculo de una tasa de descuento para este tipo de proyectos.

- Cálculo del Valor Actual Neto de los flujos que generan los microcréditos.
- Buscar medios de financiamiento (instituciones gubernamentales o privadas) y calcular el Valor Actual Neto Ajustado a con un financiamiento externo del 50%, 75% y 100%.
- Realizar un análisis de sensibilidad (además del porcentaje de financiamiento) de los principales ingresos y costos.

ANALISIS DEL PROYECTO

El objetivo es lograr la mayor captación de microempresarios en Guayaquil, pues en la capital, Quito, y esta ciudad se concentra el 77% de los microempresarios. Es así que empezaremos en la ciudad de Guayaquil. A medida que el proyecto se expanda y dependiendo de las condiciones del mercado se abrirán agencias en diferentes sitios.

INGENIERIA DEL PROYECTO

Sistema de Información	
MIFOS	Monto
Inversión Inicial	\$2,000.0
Derechos Licenciatura	\$0.0
Derecho Licenciatura Anual	\$0.0

Cuadro 10 Ingeniería del Proyecto

SELECCIÓN DE EQUIPOS

Para el sistema bancario se pensó en utilizar una herramienta disponible para Instituciones microfinancieras. Esta es MIFOS, Software de código abierto especialmente diseñado por Grameen Foundation para estas instituciones.

MIFOS, SOFTWARE DE CODIGO ABIERTO PARA MICROFINANZAS

La visión de Mifos se podría decir que es utilizar la tecnología para que crezcan las microfinanzas de manera efectiva. También es el proveer a toda la industria microfinanciera con tecnología que necesitan para desarrollarse. Ellos prefieren considerar que su misión es salvar gente, así recuerdan que finalmente el trabajo realizado va directamente a salvar personas.



Mifos es un sistema de gerenciamiento de información (MIS) basado en internet para instituciones microfinanciera, que provee de información inmediata y es capaz de adaptarse a los cambios. Mifos ayuda a las instituciones a operar más eficientemente y a llegar a más pobres en lugares más distantes. Como el sistema central de operaciones de una IMF, Mifos provee de administración de cartera y transacciones, creación

de productos inmediatas, administración de clientes exhaustiva, integración de mediciones sociales, y un motor para realizar reportes transparentes e insight sociales y del negocio



MIFOS Software Demostración Inglés



MIFOS Software Demostración Español

Imagen 4 Demostración de Sistema de Información MIFOS

LAS VENTAJAS DE MIFO

- **Eficiente & amigable.-** acelera tu ciclo de adquisición de clientes, incrementa la productividad de los oficiales de crédito, y administra tu cartera con seguridad y eficiencia
- **Impacto empresarial & social.-** Al integrar el Progress out of Poverty Index (PPI) de Grameen Foundation en los reports. Mifos incluye metricas de desarrollo social. Monitorea los clientes para medir cuanto se acercan a su salida de la pobreza.
- **Crecimiento & escalabilidad.-** Mifos es una solución centralizada basada en internet desarrollada a partir de MySQL. Que esté desarrollado para escalabilidad significa que rápidamente se podrían abrir más sucursales, productos y servicios; todos soportados por una arquitectura moderna con una capacidad de crecimiento hasta 1 millón de clientes.
- **Transparencia & Insight.-** A través de acceso en tiempo real a la base de datos, y una poderosa ingeniería de reportes, se puede usar herramientas de análisis al negocio y transparencia para reportar a entidad externas.
- **Integridad en seguridad & datos.-** La información de los clientes está protegida contra corrupción y fraudes pues tiene auditoría de cambios incluida, mostrando los últimos cambios realizados.
- **Flexibility & Agility.-** Respuesta proactiva a la competencia y cambios en las necesidades del cliente al crear rápidamente nuevos servicios.
- **Innovacion & Evolución.-** Se puede llegar a mucho más personas y acelerar innovación al incorporal nuevas tecnologías de vanguardia e integrarlas con otros sistemas y redes.

- **Confianza & Alcance.-** Herramientas de administración de clientes como encuestas ayudan a recolectar información de mercado y entregar servicios de valor agregado. Menos ingreso de datos y más servicio al cliente.

EQUIPOS PDA & IMPRESORAS PORTATILES

Los equipos son esenciales para el trabajo en campo, estos deben ser muy versátiles para cumplir con la labor.

Se han cotizado los siguientes equipos:

PDA ES400 Motorola



Imagen 5 Equipo de Campo
PDA ES400 Motorola

Motorola ha diseñado la herramienta ideal para los asesores de crédito.

Esta PDA es usada por industrias de consumo masivo que tienen una alta cobertura por lo que deben ingresar en lugares remotos y hacer los pedidos en esas zonas.

Los asesores de crédito tendrán estos equipos para realizar la recolección de información justo en frente de posible cliente. Tomando los datos in situ, tomando las fotos del lugar, la familia, el cliente. Escaneando los documentos que tenga en mano y adjuntando la georeferenciación en el sistema. Así mismo podrá sacar información de la base y realizar los pagos móviles de la PDA al celular del cliente. (Ver Anexo 5)

Impresora Móvil ZEBRA MZ 220

De igual manera se necesita un recibo en el instante para que la transacción sea efectiva y aunque ya tiene todo el respaldo del banco será mucho más confiable para el cliente si éste cuenta con un documento impreso de la transacción realizada. En el se incluirá los detalles de monto, plazo, tasas de interés y números de contacto. (Ver Anexo 5)



Imagen 6 Equipo de campo
Impresora Móvil ZEBRA MZ 220

PDA & Impresoras			
Equipo	Valor	Cantidad	Total
ES400 EQUIPO Motorola	\$ 1,70	10	\$ 7.417,0
ES400 Cable: USB	\$ 4,19	10	\$ 41,9
ES400 Batería: 3080mAh, 2X	\$ 38,73	10	\$ 387,3
Servicio 3 años Bronce	\$207,44	10	\$ 2.074,4
Impresora Móvil ZEBRA MZ 220	\$440,96	10	\$ 4.409,6

TOTAL **\$14.330,2**

Imagen 7 Costos PDA & Impresoras

PRODUCTOS & SERVICIOS

Productos & Servicios		
Tipo	Descripción	Monto
Producto de Ahorro	Cuenta de Ahorro	-
Producto de Crédito	Microcrédito Productivo	\$ 300 - \$ 500
	Microcrédito II	\$ 5000 - \$ 10000
	Crédito Grupo Solidario	\$ 100 - \$ 1000
	Micro hipoteca	Hasta \$ 5000
Servicios	Mobile Market Watch	-

Cuadro 11 Productos & Servicios

DESCRIPCION DE PRODUCTOS & SERVICIOS

MICROCRÉDITO PRODUCTIVO Préstamo que provee de capital de trabajo a Microempresarios para que crezcan sus negocios así como proveer de un flujo de caja crítico necesario para el sector microfinanciero se mantenga por encima de la línea de pobreza

Producto:

- 6 meses mínimo de existencia operacional del negocio
- Préstamos desde USD \$500 hasta USD \$5000
- Tiempo de espera: 5 días
- Fácil acceso a préstamos con bajos intereses
- La oportunidad de mejorar e incrementar la sustentabilidad y el crecimiento del negocio
- Co-prestatarios aceptados
- *Seguro de Vida incluido

Documentación

- Copia a color de cédulas de ciudadanía (solicitante)
- Copia de las papeletas de votación actualizadas (solicitante)
- Copia de la planilla de pago de agua luz, teléfono o un documento que permita verificar el domicilio (solicitante y garante).

MICROCRÉDITO PRODUCTIVO NIVEL II.- Préstamo que provee de capital de trabajo a Microempresarios con negocios establecidos semi formales.

Producto:

- 1 año mínimo de existencia operacional del negocio
- Acceso a maquinas ATM y el servicio Banca Móvil
- Préstamos desde USD \$5,000 hasta USD \$10,000
- Tiempo de espera: 5 días
- Fácil acceso a préstamos con bajos intereses
- La oportunidad de mejorar e incrementar la sustentabilidad y el crecimiento del negocio

- Co-prestatarios aceptados
- **Seguro de Vida

Solicitud de microcrédito en línea (junto al asesor de crédito)

Documentación:

- Copia a color de cédulas de ciudadanía (solicitante, garante y cónyuge)
- Copia de las papeletas de votación actualizadas (solicitante, garante y cónyuge)
- Copia de la planilla de pago de agua luz, teléfono o un documento que permita verificar el domicilio (solicitante y garante).
- RUC o RISE
- Declaración del Impuesto a la Renta
- Título de propiedad o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión.
- Una vez que el Banco haya realizado el análisis respectivo, el oficial de negocios se comunicará con el cliente para informarle la resolución.

MICROCRÉDITO GRUPO SOLIDARIO Crédito a mujeres, tanto en áreas urbanas como rural, con condiciones fáciles respaldado con más alta tecnología.

Esto asegura que el producto y/o servicio entregado –el microcrédito estándar de colateral social- sea una ventaja para los clientes de tal manera que el colateral social (group-lending) y la calidad de las relaciones sean más confiables y más productivas para el cliente. La inclusión de tecnología asegura un manejo del riesgo más eficiente para el banco.

- Servicio Banca Móvil
- Créditos máximos de 1500
- Grupos de 5 personas
- Garantías de unos a otros dentro del grupo
- *Seguro de Vida incluido

MICRO HIPOTECA producto que cubre las diferentes necesidades del sector microempresarial abarcando desde financiamiento para cosechas, compra de inventario hasta la compra de maquinaria y herramientas para el negocio.

- Prestamos desde USD \$500 hasta USD \$5,000
- Tiempo de espera 5 días
- Prestamos hasta 3 años plazo
- *Seguro de Vida incluido

Documentación:

- Copia a color de cédulas de ciudadanía (solicitante y cónyuge)
- Copia de las papeletas de votación actualizadas (solicitante y cónyuge)
- Copia de la planilla de pago de agua luz, teléfono o un documento que permita verificar el domicilio (solicitante y garante).
- Título de propiedad o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión.
- Una vez que el Banco haya realizado el análisis respectivo, el oficial de negocios se comunicará con el cliente para informarle la resolución.

MICROAHORRO Las mejores tasas de interés ofrecidas por el mercado. Sólo al colocar los excedentes en el banco, a plazos de entre 3 meses hasta 1 año, el cliente contribuye a financiar los varios depósitos que el banco entrega a sus clientes.

Al colocar el dinero en El Banco contribuye a la reducción de pobreza y crear desarrollo sustentable.

Pequeños Depósitos.- diseñado especialmente para pequeños y medianos negocios, micro empresarios y mujeres, entrega un alto rendimiento por pequeños montos.

- Rendimientos del 7% por año en ahorros desde USD \$50 a USD \$ 100

- 12 meses de plazo
- Sin recargos y sin comisiones en el momento del depósito.

Documentación

- Cédula de identidad o pasaporte.
- Certificado de votación vigente.
- Comprobante de pago de servicio básico o impuesto predial.

MICROSEGURO En caso de accidente o muerte del principal sustento del hogar, la familia usualmente entrará en depravación y crisis económica. Desafortunadamente la mayoría de las veces la importancia de un seguro que alivie la calamidad no se considera hasta el momento en que ocurre la catástrofe.

Mi Barrio tiene una fuerte convicción de que todo individuo en el sector micro financiero debe tener póliza de seguro y esa convicción se encuentra adjunta a cada producto -préstamo, depósito, leasing- en la forma de protección contra accidentes, pérdida de vida o productos.

La mayoría de las pólizas son gratis o a un mínimo costo simbólico

Los seguros son y seguirán siendo una prioridad para con el consumidor.

OTROS SERVICIOS – Mobile Market Watch.- El Banco proveerá de otros servicios innovadores. Al empezar solo será informativo conforme se vaya consolidado la red de usuarios y se incremente la confianza hacia el banco este podrá obtener ganancias.

Uno de ellos es el Mobile Market Watch, Medidor móvil, los usuarios, cualquiera usuario podrá trabajar con el Banco para ser un Medidor Móvil del Mercado, proveyendo información al instante, eficiente y sin sesgos de un determinado pedido. Esta herramienta es útil para la comunidad y para las empresas que lo soliciten. Por ejemplo:

- Empresas que quieran medir el impacto mediático de una campaña masiva determinada podrán pedirle al banco que realice el seguimiento con sus clientes.
- Medición del clima. El clima puede ser medido en tiempo real desde cualquier locación donde se encuentre un cliente del banco.
- Precios, los precios de los productos pueden ser medidos en cualquier momento

El cliente del banco suministra información, esta se empaquetada y analizada para su posterior venta con valor agregado al cliente que la solicita y se realiza el pago a cada cliente. El pago puede ser en crédito a la cuenta del cuenta ahorrista para que este la use a su parecer o puede ser tiempo aire.

CAPACITACIONES

Las capacitaciones son un servicio importante a proveer pues que a pesar de que los pobres son gente muy hábil, que buscan constantemente cómo sobrevivir realizando cualquier tipo de trabajo, es necesario educarlos en temas contables y financieros básicos. Aquellos que formaran pequeños negocios deberán recibir las clases para así darles mejores oportunidades de desarrollarlos sustentablemente. De este modo el Banco disminuye el riesgo de no pago y crea lealtad entre los clientes.

El Banco ayuda a construir la microempresa y le ofrece recursos sobre la correcta organización y administración de todo tipo de negocios y la obtención de crédito. Se podrá aprender en línea, participar de un seminario en la Web o encontrar un taller informativo en su comunidad.

Las clases serán impartidas en sociedad con instituciones internacionales como, Bankers without borders y localmente a través de Universidades Agropecuarias y de tecnología.

RED Y FLUJO DE PROCESOS DE CRÉDITOS

El proyecto está basado en la más alta tecnología y las mejores prácticas existentes. Así llegar a más gente y proveerles de servicios básicos. Para esto se necesita la red adecuada y los equipos necesarios.

Arquitectura típica de red end-to-end Microfinanciera

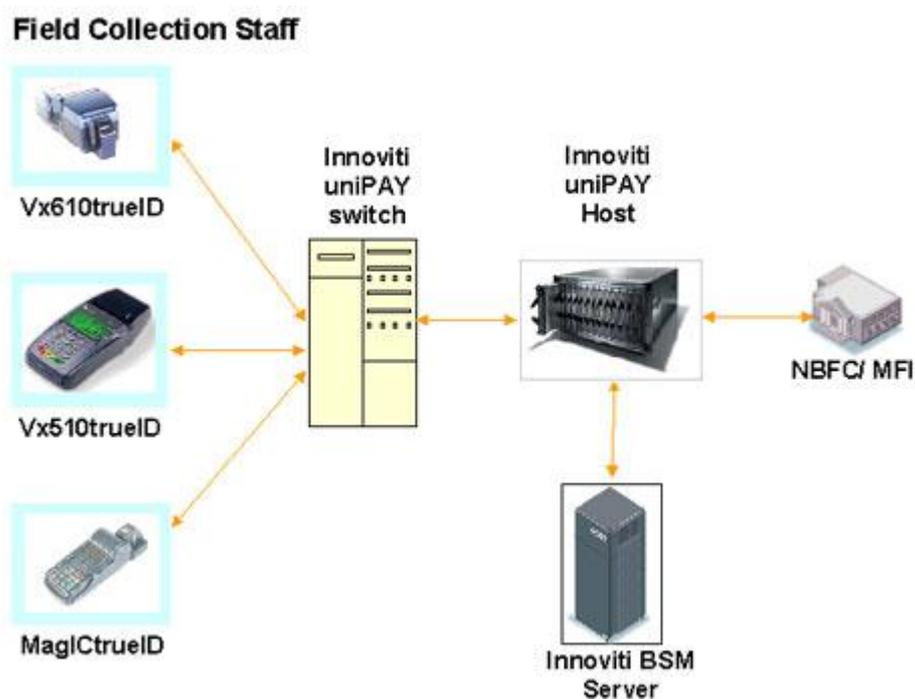


Grafico 10 Arquitectura de Red típica pagos móviles

Fuente: Innoviti, www.innoviti.com/micro_finance.html

Flujograma de Crédito, bancos convencionales

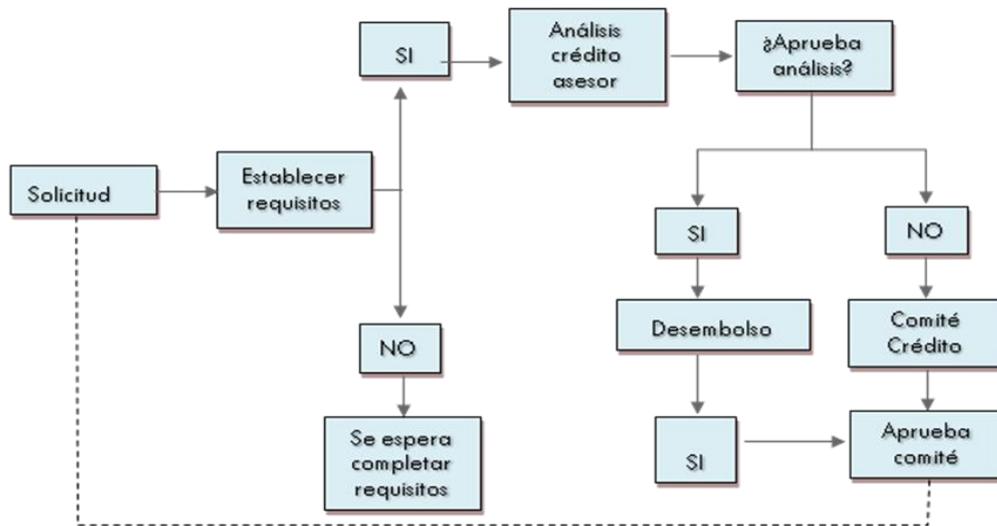


Grafico 11 Flujograma de Crédito Banco Convencional

Flujograma de Crédito, NUESTRO BANCO



Grafico 12 Flujograma de Crédito NUESTRO BANCO

ESTRATEGIA DE CANAL EN MICROFINANZAS

Cuando una institución ya tiene establecida su portafolio de clientes esta se convierte en un Canal de Microfinanzas que tiene un gran potencial para comercializar otros productos y servicios relacionados.

1. Estandarizar procesos y productos.- siguiendo el modelo de los gigantes como McDonalds, para distribuir a la BOP es necesario crear productos simples y estándares que le queden a todos, y usar la última tecnología para reducir cualquier y todos los trabajos manuales que consuman tiempo.
2. Explotar Economías de escala.- la base de la piramide esta hecha de un gran número de individuos muy sensible al precio, con necesidades homogéneas: adoptar una estrategia de costos (cost leadership strategy) para manejar una cartera amplia de clientes y siempre ofertar el mejor precio del mercado
3. Enfocarse en la lealtad del cliente.- más de un tipo de cliente, aquellos que se encuentran BOP viven en comunidades pequeñas donde la “word of mouth” tiene un gran efecto (sea este positivo o negativo) Al escuchar las necesidades de los clientes, trabajando junto a ellos, y trabajando en su lealtad (scaling up their loyalty) el efecto viral de un boca en boca positivo será como una campaña de marketing gratis. Ya que los productos y servicios que se ofertan en el Canal de Microfinanzas hacen grandes usos de los créditos, sólo una gran lealtad por parte de los clientes es una ruta viable para obtener un grado de repago alto y permanecer rentable.

PROCESOS

El agente de créditos visitará a los posibles clientes. Si este considera que el cliente es digno de crédito (experiencia) tomará los datos del mismo, los documentos (dependiendo del producto a solicitar) serán revisados en el momento y enviados a la central mediante el PDA GPRS. En la oficina se realiza la verificación del cliente, se actualiza la información y de ser necesario se revisa la Central de Riesgo del candidato, la aprobación se obtiene mediante la huella digital del cliente. Este análisis solo toma un par de horas. Cuando el asesor vuelva a entrevistar al cliente, y si el crédito es aprobado, el asesor indicará al cliente los pormenores del crédito, como monto, tasa de interés, pagos a realizar. El monto se entregará por partes se le depositará el dinero en la cuenta celular con el Banco Central. Si no poseyera cuenta, se le recomendará que abra una en la localidad más cercana ya sea con el Banco de Guayaquil o Banco Pichincha, y tendrá un seguimiento constante por parte del asesor. Crear confianza es la clave del negocio.

Para créditos productivos más elevado, se solicitarán documentos que serán escaneados (como planillas de agua, luz, teléfono; RUC, RISE, contrato de arrendamiento) se establecerá la fecha indicada para firmar la documentación como: pagaré, contrato mutuo y tabla de amortización. Con esta documentación el cliente se compromete a utilizar los recursos del crédito exclusivamente en el plan de inversión aprobado; autorizar al Banco para que en cualquier tiempo pueda realizar visitas de control y seguimiento de la empresa, así como proporcionar todo tipo de información que el Banco solicite respecto al proyecto y la situación económica de la actividad; y, a no grabar, arrendar o enajenar los bienes que constituyen garantías reales.

PROYECTOS COMPLEMENTARIOS

Parte fundamental del desarrollo sustentable de la cartera de clientes es que estos progresen y aumenten sus bienes y bienestar con el tiempo. Para esto se ha diseñado diferentes capacitaciones provenientes de instituciones dedicadas:

- Convenios con universidades agrarias para el desarrollo de mejores técnicas de cultivo
- Convenio con universidades locales para clases básicas de negocios
- Convenio con Bankers without Borders

- Convenio con asociaciones para clases de oficios como
 - Manos de Todas, clases prácticas de manualidades
 - Clases de oficios prácticos

CALENDARIO DE INVERSIONES

	INVERSIÓN	DESCRIPCIÓN	ACTIVIDADES PREVIAS
Año 0	Agencia Matriz	Alquilar lugar para operaciones	Cotización y evaluación estratégica de la localización
	Dotación Agencias	Muebles, Enseres y Equipos de Oficina, Seguridad, licencias, entre otros.	Establecer la Agencia
	Software MIFOS	Sistema Informático para la operación y administración de Instituciones Microfinancieras	Aprobación del proyecto
	Publicidad	Campaña promocional previa al inicio de actividades.	Establecer MIFOS operativamente
	Otros Activos Fijos	Motocicletas	Cotizar mejores ofertas, incluyendo seguros
	Capital de Trabajo	Dinero operacional para los primeros años del proyecto.	Estudio Técnico y Económico del Proyecto
	Sistema Pagos Mviles	Solicitar licencia al BCE para aprobacion de pagos	Capital de trabajo operativo
Año 1-5	Agencias	Abrir progresivamente agencias según la demanda/crecimiento de cartera.	Revisión de la evaluación inicial del proyecto
	Macro agentes BCE	Abrir progresivamente según desarrollo de las agencias	Estudio Técnico y Económico de la agencia
	Nuevos Servicios	Servicios que mejoren el bienestar del cliente, como servicios mviles	Estudio de Mercado
	Nuevos Productos Bancarios	Compra de tiempo aire. Depositos a cuentas de ahorros	Estudio de Mercado y Técnico
	Proyectos Complementarios	Convenios con distribuidores de productos de consumo masivos para que entreguen credits	Análisis de costos y evaluación proyecto complementario.

Cuadro 12 Calendario de Inversiones

ANALISIS ORGANIZACIONAL

Organigrama Institucional

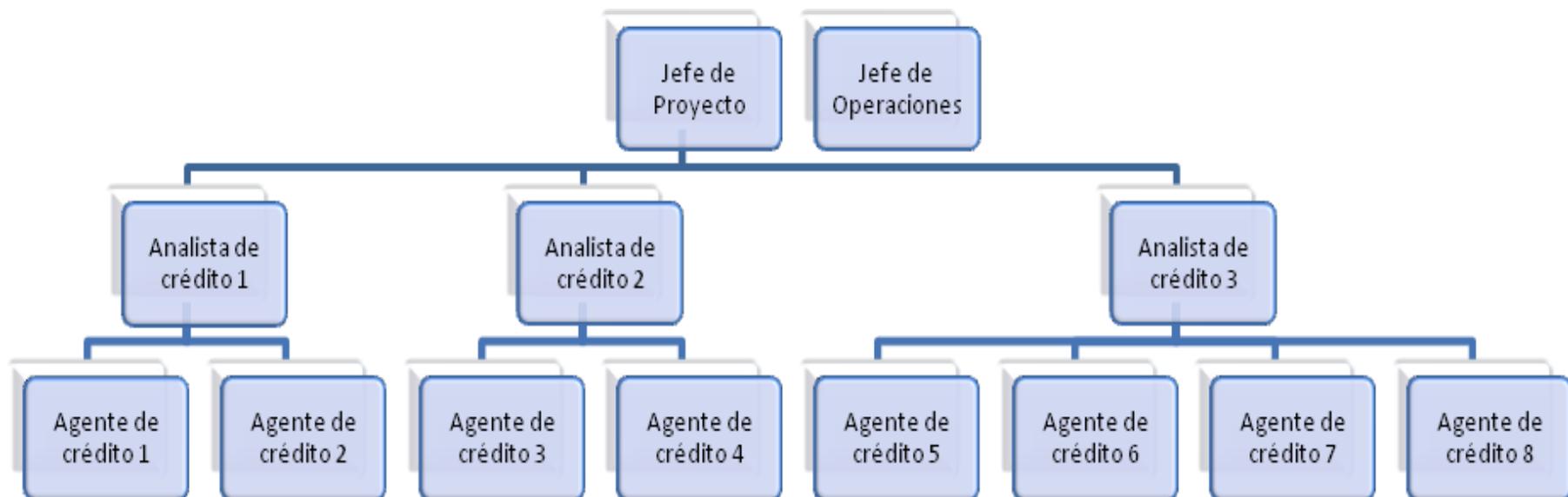


Grafico 13 Organigrama institucional

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

JEFE DE PROYECTOS

El Jefe de Proyecto se encargará de evaluar y analizar a los analistas de crédito. El Jefe tiene la responsabilidad de desarrollar sustentablemente el negocio siempre velando por el bienestar de los clientes. Debe crear valor mediante alianzas y convenios con diferentes organismos y buscar nuevos canales de distribución. Debe hacer cumplir las políticas de crédito para obtener certificación de Fundaciones exteriores.

JEFE DE OPERACIONES

Tiene a su cargo las actividades relacionadas con los procedimientos de todos los productos desarrollados por el banco, además estará encargado de los sistemas de información para lograr la excelencia en la red de comunicaciones, la cual debe ser confiable y estandarizada y permitir el manejo eficiente de operaciones y bases de datos en un sistema de información automatizado, plenamente integrado y con cobertura nacional.

AGENTES DE CREDITO

Los analistas de están divididos en dos grupos, los analistas de crédito en el campo y los analistas que están dentro de la sucursal. Los primeros tienen la responsabilidad de salir a buscar nuevos clientes, aconsejarlos, y realizar el análisis previo a la acreditación de los préstamos. Estos analistas se movilizarán en motocicletas y cargaran consigo las PDA Motorola ES400. Estos dispositivos les permitirán desempeñar su labor mucho más eficiente que la competencia. Pudiendo realizar el diagnóstico crediticio in situ. También están los analistas de crédito que procesan toda la información necesaria para el asesor de crédito en el campo. Estos analistas organizan y administran la base de datos que los primeros alimentan. Realizan consultas y entregan información. El entrenamiento de estos agentes será en el campo, dos meses de práctica teórica y salidas constantes con los actuales analistas, de esta manera tienen experiencia de primera mano.

Los agentes de crédito recibirán comisiones por los siguientes parámetros:

FINANCIERO	SOCIAL
Rentabilidad de la cartera	Porcentaje de clientes que salen de la pobreza
Recuperación de la cartera	Cantidad de niños en edad escolar que asisten a la escuela
Ahorros captados	

Cuadro 13 Parámetros de comisión

LEYES LABORALES COMPETENTES AL PROYECTO

CUMPLIMIENTOS OBLIGATORIOS	REFERENCIA	OBSERVACION
Política empresarial de seguridad y salud	Compromiso de la empresa	
Reglamento de seguridad y salud	Código de trabajo, art. 434	
Comité de seguridad e higiene del trabajo	Art. 14 de. 2393	
Contratación de personal con discapacidad	Ro. 198, enero 30 de 2006	4% de la nomina total
Unidad de seguridad e higiene	Art. 15 de. 2393	
Servicio médico	Art. 16 de. 2393	
Reg. De seg. De empresa intermediaria	(ro. 83) agosto 17 de 2005	
Registro de accidentalidad	Resolución 741 iess	
Plan de emergencia y contingencia	Art. 16 del instrumento andino de sst, art. 160 y 161 d.e. 2393	
Señalización de seguridad	Norma inen 439	
Información y capacitación en prevención de riesgos	Art. 11 instrumento andino	
Gestión ambiental, plan de manejo ambiental	Ley ambiental	
Evaluación de riesgos	Sasst del iess	
Estadística de accidentalidad	Resolución 741 iess	
Examen médicos preventivos	Art. 14 y 22 instrumento andino	
Examen médicos preventivos	Art. 14 y 22 instrumento andino	

Cuadro 14 Leyes laborales competentes al proyecto

Todas estas obligaciones legales son controladas por : Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio de Salud, y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Se aplican para todas las empresas públicas y privadas en el Ecuador. Su incumplimiento se castiga con multas desde \$ 2,000 por cada incumplimiento.

ANALISIS DE COSTOS

Los intereses máximos estipulados por el Banco Central del Ecuador para microcréditos se sitúan en el 33.90% anual, por las siguientes razones:

- Porque hay que cubrir los altos costos que tiene el banco. El banco va hacia los clientes y no el cliente a los bancos.
- Como son prestamos pequeños cobrar un interés convencional de 10% a 12% no justificaría los costos
- Porque son prestamos sin garantía y hay que provisionar para el riesgo de no pago.

COSTOS DE INVERSIÓN

Una de las competencias del Banco es su inversión en capital fijo, intangible y capital de trabajo, todo esto es parte fundamental para diferenciarse de la competencia y empezar operaciones. El ingreso principal del Banco es la diferencia de interés, spread bancario, a pesar de que no está planificado captar ahorros para financiamiento. Solo estamos considerando los ingresos por intereses devengados en préstamos, la operación se enfocará en obtener mayor volumen de clientes.

CAPITAL FIJO

- Máquinas y equipos de oficina. Solamente lo necesario para un desempeño eficiente. La casa matriz no manejará dinero en efectivo. Sólo tendrá los computadores y servidores necesarios.
- Equipos PDA Motorola ES400 x 10
- Vehículos, 8 motocicletas para cada agente de crédito y 1 para reserva.
- Agencias, Matriz y demás infraestructura necesaria. Estas inversiones serán progresivas.

CAPITAL INTANGIBLE

- La Marca. La estrategia fundamental es posicionar la marca del Banco como la mejor alternativa para microempresarios. Tratar de emular los pasos de alto crecimiento que tienen IMF en otros países.
- Software contable y operativo, especial para el sector Microfinanciero adaptado a las necesidades del mercado Ecuatoriano.

CAPITAL DE TRABAJO

El dinero es el principal producto de un banco. Este no sirve de nada si no llega a quien lo necesita. La actividad principal de los bancos es ser el intermediario entre aquellos agentes que disponen de excedentes de dinero y dirigirlos a aquellos que tienen un déficit del mismo. Es por esto que el Banco necesita ser rentable y atraer a la mayor cantidad de accionistas comprometidos con la sociedad, así podrá expandirse y llegar a más pobres en el país.

Se analiza para esto una proyección del flujo necesario, basándose en ingresos y egresos históricos del sistema financiero del Ecuador, demanda proyectada de servicios bancarios, demanda proyectada del microcrédito y proyección de tasas de interés.

COSTOS OPERACIONALES

Los principales costos operacionales son:

- Intereses Causados.
 - Obligaciones con el público. Este rubro depende de la tasa pasiva existente en el mercado en el momento. Ese porcentaje se debe pagar al depositante.
 - Operaciones interbancarias. La ley permite realizar préstamos u otro tipo de servicio entre bancos. En el caso de que el banco que se analiza sea el que solicite el préstamo, deberá pagar un interés a la otra institución financiera.
 - Obligaciones Financieras. Préstamos solicitados a otras instituciones no bancarias también deberá cancelarse un interés.
 - Valores en Circulación. Cuando se emiten bonos, y cuando el Banco sea lo suficientemente atractivo para emitir en el mercado de capitales para captar fondos, tendrá que pagar un interés a los tenedores de los mismos.

- Comisiones Causadas.
 - Cobranzas. Las comisiones que los agentes reciban del banco al cumplir sus metas.
- Financieros.
 - Venta de Activos Financieros. Se puede tener pérdidas al vender activos financieros por fluctuaciones del mercado o malas negociaciones.

Se debe también analizar todos los gastos que tiene el banco, para conocer la verdadera rentabilidad del proyecto y flujo de efectivo necesario. Los principales gastos son:

- Remuneraciones
 - Fijas
 - Personal Administrativo.
 - Personal Operativo. Los analistas y los agentes de crédito
 - Variables
 - Comisiones por créditos. Se le cancela un porcentaje del monto del crédito al agente, según los parámetros ya indicados.
 - Bonos y premios. Bonos de desempeño para incentivar a los agentes.
- Mantenimiento.
 - Equipos PDA & impresoras ZEBRA
 - Vehículos
 - Muebles y útiles
 - Inmueble
 - Sistemas informáticos
- Gastos generales. Dentro de este rubro se puede incluir alimentación del personal, combustible, subvenciones, uniforme personal, otros.
- Impuestos, contribuciones y multas.
- Servicios Recibidos (Tercerizados).
 - Publicidad.
 - Limpieza.
 - Seguridad.

ESTUDIO MARCO LEGAL

El proyecto está regido por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y su respectivo Reglamento. Ésta ley especifica los siguientes requisitos legales para la operación y funcionamiento legal del Banco.

El Banco tendrá dentro de su denominación la palabra "banco", de acuerdo a la normativa legal vigente, es decir NUESTRO BANCO

Las acciones deberán ser nominativas. En el contrato social podrá estipularse que el capital se divide en varias clases de acciones, con derechos especiales para cada clase, sin que pueda excluirse a ningún accionista de la participación en las utilidades.

En el Estatuto Social se determinará el valor nominal de las acciones que podrá ser de cien o múltiplo de cien.

El Banco se constituirá en un sólo acto, por convenio entre los que otorguen la escritura. Se establecerá en el Estatuto Social el capital autorizado, hasta cuyo monto podrá el banco aceptar suscripciones y emitir acciones.

El aporte de capital se lo pagará en dinero efectivo. La cuenta de integración de capital deberá acreditarse mediante el comprobante de depósito de la suma correspondiente en cualquier banco del sistema financiero del país. Este depósito se hará bajo una modalidad que devengue intereses.

GOBIERNO Y ADMINISTRACION

En la Junta General de Accionistas del Banco, cada acción pagada dará derecho a un voto. Los accionistas podrán conferir poder o carta poder para votar en ella.

El derecho preferente para la suscripción de acciones en un aumento de capital, así como para recibir el certificado de preferencia, será ejercido por los accionistas que aparezcan registrados como tales, en el Libro de Acciones y Accionistas, a la fecha en la que se publique por la prensa el llamado al ejercicio de este derecho.

La Junta General de Accionistas se reunirá en la forma y para los efectos determinados en la Ley de Compañías, dentro de los noventa días siguientes al cierre de cada ejercicio anual, con el fin de conocer y resolver sobre el informe del directorio relativo a la marcha del negocio.

Toda elección que realice la Junta General de Accionistas se efectuará por voto escrito, de cuyo escrutinio se dejará constancia en el acta respectiva.

La administración del Banco estará a cargo del Directorio.

CAPITAL Y RESERVAS

El monto mínimo de capital pagado para constituir el NUESTRO BANCO sujeto a la Ley es: US \$ 2.628.940.

El Banco anunciará únicamente su capital suscrito y pagado.

Se constituirá un fondo de reserva legal que ascenderá al menos al cincuenta por ciento (50%) de su capital suscrito y pagado. Para formar esta reserva legal, el Banco destinará, por lo menos, el diez por ciento (10%) de sus utilidades anuales.

OBLIGACIONES CON LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

- El Banco dará todas las facilidades a la Superintendencia para que esta cumpla su función: el acceso a la contabilidad, libros, correspondencia, archivos o documentos justificativos de sus operaciones.
- Se remitirá de forma mensual los Estados de Situación, Pérdidas y Ganancias, cambios en la posición financiera y Patrimonio Técnico
- Se publicara para circulación nacional, los estados de situación, Indicadores Financieros, que muestren su situación. Esto se realizara 4 veces al año, cuando lo disponga la superintendencia de bancos

ESTUDIO TRIBUTARIO

Dentro de las obligaciones tributarias que tiene un banco en el Ecuador es la de ser Agente de Retención, también llamados por el Servicio de Rentas Internas, Contribuyentes Especiales.

Debido a esto, NUESTRO BANCO S.A. será responsable de lo siguiente:

- Retener por cada transacción los impuestos legales establecidos.
- Entregar el comprobante de retención debidamente llenado.

- Declarar y pagar mensualmente todas las retenciones realizadas en el periodo anterior.
- Registrar contablemente las retenciones realizadas y los pagos efectuados al SRI.
- Proporcionar la información que le sea requerida por las instituciones del Estado.
- Guardar un archivo de todos los comprobantes de pago realizados, junto con las declaraciones efectuadas cada periodo.

En la actualidad, las retenciones que se realizan son las siguientes:

- Retención del 30%, 70% o 100% del Impuesto al Valor Agregado. El porcentaje de retención del IVA dependerá del tipo de persona que sea (jurídica o natural), si es o no Contribuyente Especial y si la transacción es sobre un bien o un servicio.
- Retención en la Fuente. El porcentaje de retención puede ser del 1% u 8%, dependiendo si es compra de activo o compra de servicios, respectivamente.
- Impuesto a Consumos Especiales. Ciertos productos y servicios bancarios, como los créditos, generan este impuesto, el cual es el 15% del valor del producto o servicio. El cliente paga este porcentaje al banco y luego éste lo cancela en sus declaraciones mensuales.
- Impuesto a la Salida de Capitales. Toda transferencia de dinero al exterior, cualquiera sea el motivo de la salida de divisa, tendrá una carga impositiva del 2% del valor total de la transferencia. Este valor se le cobra al cliente y luego el banco deberá cancelarlo en su declaración mensual.

En el gobierno del Eco. Rafael Correa se suprimió ciertas tasas e impuestos que tenían los créditos, como la contribución a SOLCA o a los deportes, para abaratar el costo de los créditos.

NUESTRO BANCO deberá realizar una declaración mensual, llenando el formulario que corresponda, de todas las retenciones hechas. Actualmente el SRI permite realizar el trámite en línea, con un sistema contable especial, lo que agiliza las declaraciones.

Además, el banco debe efectuar el pago en alguna institución autorizada por el Servicio de Rentas Internas. El NUESTRO BANCO podrá realizar un convenio con el SRI y abrir una cuenta corriente a dicha institución en el banco, para ahí realizar la transferencia de las retenciones.

Además de las obligaciones por ser Agente de Retención, NUESTRO BANCO deberá cancelar anualmente, como toda empresa con fines de lucro, el Impuesto a la Renta. Este impuesto es el 25% de los beneficios obtenidos durante un año contable. En el Ecuador el año contable empieza el 1 de enero y termina el 31 de diciembre.

El Banco tendrá como plazo el mes de abril para la cancelación del impuesto a la renta del periodo anterior. Después de ese mes se le cobrará multas y tasas por mora.

ESTUDIO SOCIETARIO

TIPO DE SOCIEDAD

Dentro de la Banca privada se encuentra un solo tipo de sociedad:

- Compañías Anónimas

Con lo que podemos decir que el NUESTRO BANCO se compondrá de socios o accionistas que tendrán responsabilidad limitada según sus aportaciones realizadas. Estas acciones estarán representadas por títulos negociables, ya sea nominativos o al portador.

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

DEFINICIÓN DE PARÁMETROS

DETERMINACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA MONEDA DE EVALUACIÓN

Todas las operaciones financieras realizadas en el Banco se expresarán en la moneda oficial del Ecuador, dólares de los Estados Unidos de América.

Por lo tanto la moneda utilizada en la evaluación del proyecto es el dólar.

DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO

Se empezará con los intereses máximo vigentes, sin embargo la finalidad es ser más eficiente cada vez y reducir los costos cada vez más, para dar un servicio de alta calidad a un costo bajísimo. Los intereses máximos

estipulados por el Banco Central del Ecuador para microcréditos se sitúan en el 33.90% anual, por las siguientes razones:

- Porque hay que cubrir los altos costos que tiene el banco. El banco va hacia los clientes y no el cliente a los bancos.
- Como son prestamos pequeños cobrar un interés convencional de 10% a 12% no justificaría los costos
- Porque son prestamos sin garantía y hay que provisionar para el riesgo de no pago.

CRITERIO PARA DETERMINAR HORIZONTE DE EVALUACIÓN

Uno de los criterios por los que se utilizó un horizonte de evaluación de cinco años es debido al Payback obtenido en las dos alternativas analizadas. Ambos son menores a 10 años, lo que indica que el retorno de la inversión será en menos de 10 años.

Otra razón por las que se lo determinó es que se fijaron las reinversiones del proyecto cada 5 años.

CALENDARIO DE MONTOS DE INGRESOS

CALENDARIO DE MONTOS DE EGRESOS

DEPRECIACIONES

Se fijó la depreciación de la dotación de las agencias a cinco años. Este rubro se refiere a computadoras, licencias de software, equipos de seguridad, vehículos, que deberán ser renovados cada 5 años debido a los cambios de tecnología.

CONCLUSIONES

El sistema crediticio actual está compuesto principalmente de bancos privados, ONGs y fundaciones que a marzo del 2010 desembolsaron USD \$671,4 millones en crédito. Dos de estos bancos se encuentran también en la Red Financiera Rural, organización que aglutina entidades en su mayoría COAC, que sirven exclusivamente a microempresarios. Estos conforman aproximadamente al 45% de la PEA. Este segmento es muy importante para la economía nacional pues aporta 34% del PIB ecuatoriano.

Los microempresarios conforman un segmento muy rentable que crece a un ritmo del 30%, otras estimaciones indican que 124,000 nuevos microempresarios ingresan al mercado cada año.

Desde el punto de vista de Grameen Bank, el servicio del microcrédito debe estar destinado al pobre, el más pobre y principalmente mujeres desempleadas. Actualmente el crédito se distribuye en un 60% promedio a clientes mujeres, pero siempre para crédito productivo a negocios ya establecidos. Muy pocas instituciones dan capacitación a sus clientes. Las pocas IMF que lo dan son COAC y ONG.

Podemos concluir que los bancos se concentran en los microempresarios “menos pobres” que no necesitan mayor capacitación. Y en los más rentables, puesto que de acuerdo a la definición oficial estos negocios pueden vender hasta USD \$9,000 mensuales para estar en el rango de microcrédito. Esta cantidad es muy representativa para estándares ecuatorianos.

La banca tradicional, adecuada al segmento micro, no llega a los sectores más pobres y necesitados. Ningún banco otorga crédito para iniciar negocios puesto que no les resulta en ninguna garantía que pueden cobrar. Inclusive bancos comunales aseguran sus retornos mediante prendas y ahorros forzados, muy alejado de los métodos de Grameen Bank basados en confianza y respeto mutuo.

Las tasas de interés están estipuladas por el Banco Central, sin embargo los bancos logran adecuarse para cobrar tasas mucho más elevadas. Mediante ahorro y seguros forzados, encajes bancarios y reduciendo los tiempos de cobro pueden imponer tasas reales de hasta 150% anuales, de este modo convirtiéndose en los nuevos usureros locales. A pesar de las altas tasas de interés que se les carga, los pobres logran cumplir con los pagos demostrando cuanto necesitan de los créditos para su vida

diaria. Esto se refleja en la baja tasa de morosidad que oscila entre el 3% y no supera el 5%.

La crítica radica en que el microcrédito se debe dar en condiciones favorables y debe servir para ayudar a salir de la pobreza, no para enriquecimiento del prestamista, que se convierte en otro opresor del pobre.

Actualmente el abanico de servicios es muy limitado, no existe innovación en cuanto a servicios financieros pues además del crédito se necesita ahorro y seguros adecuados, para proteger al pobre de los factores exógenos.

Ningún banco ni institución que se estudió posee algún método de medición del progreso del bienestar del cliente. Podemos concluir que sólo están interesados en el retorno de su inversión y no en la situación del cliente.

Al estudiar bancos extranjeros y los nuevos métodos sabemos que es posible entregar servicios de calidad a precios razonablemente bajos que sirvan verdaderamente a la base de la pirámide. Así es como nace el NUESTRO BANCO, IMF dedicada al servicio del pobre. NUESTRO BANCO tiene un esquema de negocio rentable pero de ayuda a la gente.

Esto se logra apalancándose de la tecnología para agilizar los procesos de crédito. Permitiendo la llegada del asesor de crédito hasta los puntos más distantes, acortando los tiempos y los precios de servicio. Integrando la tecnología al servicio del pobre y evaluándose constantemente al utilizar las mediciones sociales como PPI, y creando las propias para un mejor control.

El financiamiento inicial será a través de terceras personas, inversionistas altruistas que principalmente busquen rendimiento social serán nuestro fondo para operaciones. Con el tiempo se adjuntarán nuevos socios, muchos más socios accionistas que darán su dinero a cambio de una rentabilidad justa. Los accionistas serán los propios clientes.

Las operaciones empezarán en Guayaquil y de acuerdo a las estimaciones en poco más de 4 años se podrá pagar la inversión inicial de USD \$32 millones. La mayoría dedicada al crédito comunitario y de grupo social, el sector menos atendido hasta el momento.

El estudio también contempla capacitar a los micronegocios en administración y flujo de dinero. Así se asegura la sustentabilidad de la inversión y el repago de las cuentas.

El NUESTRO BANCO competirá contra los bancos ya establecidos y se forjará un nombre social. La diferenciación radica en usar la mejor tecnología los mejores métodos al servicio del pobre y ofrecerles servicios innovadores que los saquen de la pobreza.

1. Los clientes de la Base de la Pirámide Económica tienen un alto índice de repago. Esto demuestra cuanto necesitan de servicios financieros especializados - a pesar de las altas tasas de interés.
2. Ninguna de las IMF reguladas que reciben financiamiento exterior tiene métodos de evaluación de progreso social
3. Los clientes de la Base de la Pirámide Económica son muy rentables y requieren de diferentes servicios financieros no satisfechos

RECOMENDACIONES

Es necesario que el Banco Central del Ecuador se preocupe por analizar correctamente las tasas de intereses reales que cobran las IMF.

Se deben ofrecer mejores servicios que vayan más allá del crédito. Éste por sí sólo no es suficiente para lograr la erradicación total de la pobreza. El pobre necesita de ahorro conveniente, de seguros contra accidentes, de vida y por muerte que cubra a toda su familia a precios razonables.

Para una mejor bancarización se necesita integrar al Sistema de Pagos Móviles a los proveedores de los pequeños negocios, de esta manera se cierra el círculo virtuoso y el dinero en efectivo será menos requerido, agilizando las transacciones y promoviendo la economía.

Es necesario implementar mediciones de control social en todas las IMF que alegan servir al pobre, así los inversores extranjeros sabrán en donde colocar su dinero y financiar no a la institución más rentable sino a la que mayor alcance social tiene. Para esto también es necesario segmentar aún más el sector de tal manera que se muestre quien sirve o no a la base de la pirámide.

Es necesario que los bancos brinden capacitación para creación de negocios y para la correcta administración de los negocios, de este modo disminuyen el riesgo de quiebra y proveen de herramientas adecuadas para el desarrollo de los negocios.

1. Ejercer mejores controles hacia las IMF. Revisando exhaustivamente las tasas de intereses efectivas.
2. Implementar obligatoriamente en las IMF mediciones de progreso social.
3. Se recomienda la creación de NUESTRO BANCO

Bibliografía

Afrane, S. (2002). Impact Assessment of Microfinance Interventions in Ghana and South Africa: A Synthesis of Major Impacts and Lessons. *Journal of Microfinance* .

Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). (s.f.). Recuperado el 8 de Noviembre de 2010, de Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación: <http://www.aecid.es/web/es/aecid/>

Akula, V. (2010). *A Fistful of Rice: My Unexepected Quest to End Poverty Through Profitability* (First eBook Edition: November 2010 ed.). Boston Massachusetts: Harvard Business Press.

ASIA Society. (25 de Octubre de 2010). Can the Profit Motive Improve Microfinance? *SKS Microfinance founder Vikram Akula debates the Grameen Foundation's Alex Counts* . New York.

Chiriboga, M. (2010). *Microfinanzas en el Ecuador*.

Clinton Global Initiative. (28 de Septiembre de 2010). Profiting from the Poor? A discussion. New York.

Credifé Desarrollo Empresarial S.A. (s.f.). *CrediFé*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2010, de <http://www.credife.com/>

Credito Sud. (s.f.). Recuperado el 8 de Noviembre de 2010, de www.creditosud.it

Da Ros, G. (2007). El Movimiento Cooperativo en el Ecuador. Visión Histórica, situación actual y perspectivas. *Revista de Economía Pública* , 249-289.

Fitch Ratings - New York Risk. (2009). *Banco Compartamos*. Fitch Ratings Ltd.

Foroohar, R., & Ramirez, J. (2010). It's Payback Time. *Newsweek* , 44-45.

Global Mobile Awards. (s.f.). Recuperado el 9 de Noviembre de 2010, de www.globalmobileawards.com

Grameen Foundation. (Noviembre de 2010). *Progress Out of Poverty*. Recuperado el Noviembre de 2010, de <http://www.progressoutofpoverty.org/certification>

Gutierrez, N. (2009). *Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador y sus transformaciones en los últimos diez años*. Quito: FLACSO.

Hossain, I. (2000). Micro-Credit and Good governance: Models of Poverty Alleviation. *Southeast Asian Journal of Social Science* , 51.

Jacome, H., Ferraro, E., & Sanchez, J. (2005). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*. Quito: FLACSO.

- Klein, K. (2010). Microfinance Steps into The Funding Breach. *Bloomberg Businessweek* .
- Lombe, M., & Ssewamala, F. (2007). The Role of Informal Social Networks in Micro-savings Mobilization. *Journal of Sociology & Social Welfare* , 16.
- López Pascual, J., & Sebastián González, A. (2008). *Gestión Bancaria. Factores claves en un entorno competitivo*. Madrid: McGraw Hill/Interamericana de España, S.A.
- Microfinance Information eXchange*. (2010). Recuperado el 8 de Noviembre de 2010, de MIX Market: www.mixmarket.org
- Mifos*. (2010). Recuperado el 14 de Noviembre de 2010, de <http://www.mifos.org>
- Morduch, J. (1999). The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature* , 37.
- Pascual, J. L., & González, A. S. (2008). *Gestión Bancaria - Factores Claves en un Entorno Competitivo*. Madrid: McGraw Hill.
- Rahman, A. (1999). Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays? *World Development* , 67-89.
- Red Financiera Rural. (2010). *Boletín Microfinanciero Trimestral. Reporte Financiero, Social y de Mercado Instituciones Miembro*.
- Rhyne, E. (2009). *Microfinance for Bankers and Investors*. McGraw Hill.
- Rural Bankers Association of the Philippines & Microenterprise Access to Banking Services. *RBAP Text-A-Payment & G-Cash Cash-in/Cash-out Services*.
- Schreiner, M. (199). Self-employment, microenterprise, and the poorest Americans. *The Social Service Review* , 496-524.
- Schuldt, J. E. (01 de Julio de 2010). *Mercadeo Móvil*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2010, de <http://www.mercadeomovil.com/2010/07/ecuador-situacion-del-mercado-movil.html>
- The Micro Summit Campaign. (s.f.). *The Micro Summit Campaign*. Recuperado el Noviembre de 2010, de Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcredito:
http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_Spanish.pdf
- Torres Rodriguez, L. (2006). *Microcrédito, la industria de la Pobreza*. Guayaquil: QUALITYPRINT.
- Torres, L. (2006). *Microcrédito. La industria de la Pobreza*. Guayaquil.
- Wishart, N. (2006). *Micro-Payment Systems and Their Application to Mobile Networks*. Recuperado el Octubre de 2010, de World Bank: www.infodev.org/en/Publication.43.html

Anexo 1

Tasas de Interés			
COMPARACION TASAS <small>ACTIVAS PROMEDIO - REFERENCIALES BCE</small>			
SEPTIEMBRE 2009			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.15	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.93	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.38	Productivo PYMES	11.83
Consumo	18.00	Consumo	18.92
Vivienda	11.16	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.92	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	28.15	Microcrédito Acumulación Simple	33.30
Microcrédito Minorista	30.91	Microcrédito Minorista	33.90
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.57	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	1.59	Depósitos de Tarjetahabientes	2.61
Operaciones de Reporto	1.21		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.87	Plazo 121-180	6.41
Plazo 61-90	5.32	Plazo 181-360	6.77
Plazo 91-120	5.88	Plazo 361 y más	7.20
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 197-2009)			
Tasa pasiva efectiva máxima			% anual
Tasa de interés pasiva efectiva máxima para las inversiones de las instituciones financieras públicas en el sistema financiero privado			4.00
Tasa de interés pasiva efectiva máxima para las inversiones de las entidades del sector público no financiero en las instituciones financieras públicas (excepto las entidades públicas del sistema de seguridad social)			3.50
Tasa de interés pasiva efectiva máxima para las inversiones de las entidades públicas del sistema de seguridad social en las instituciones financieras sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros			3.50

5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.57	Tasa Legal	9.15
Tasa Activa Referencial	9.15	Tasa Máxima Convencional	9.33
7. Tasa Interbancaria			
8. Boletín de Tasas de Interés			
8.1. Boletín Semanal de Tasas de Interés			
9. Información Histórica de Tasas de Interés			
9.1. Tasas de Interés Efectivas			
9.2. Resumen Tasas de Interés			
9.3. Tasas de Interés por Tipo de Crédito (Vigente hasta Julio de 2007)			
9.4. Boletines Semanales de Tasas de Interés			
10. Material de Apoyo:			
10.1. Instructivo de Tasas de Interés – Incluye ejemplos			
11. Informes de Tasas de Interés:			
11.1. Evolución del Crédito y Tasas de Interés (Vigente hasta Julio de 2007)			
12. Base legal:			
12.1. Base Legal: Regulación No. 153 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.2. Base Legal: Regulación No. 154 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.3. Base Legal: Regulación No. 161 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.4. Base Legal: Regulación No. 184 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.5. Base Legal: Regulación No. 190 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
Para mayor información, contáctenos: prod.dge@bce.ec			

Anexo 2

Método de Acción Grameen Bank

1. Empezar con el problema en vez de la solución: un sistema crediticio debe basarse en una encuesta de la situación social en vez de una técnica bancaria pre establecida
2. Adoptar una actitud progresiva: el desarrollo es un proceso de largo plazo que depende en las aspiraciones y el compromiso de los operadores económicos
3. Asegurarse de que el sistema sirva al pobre, y no viceversa: los oficiales de crédito visitan las villas, permitiéndoles conocer a sus posibles clientes.
4. Establecer prioridades para tomar acciones en las poblaciones objetivas: servir a las personas más empobrecidas aquellas que necesitan de recursos financieros que no tienen acceso al crédito.
5. En el comienzo, restringir el crédito a las operaciones productivas que generen el ingreso, libremente adoptada por el prestatario. Darle la posibilidad al cliente de tener la capacidad de pago del crédito.
6. Apoyarse en los grupos solidarios: grupos informales pequeños conformados por miembros que se apoyan que provengan del mismo background y que confíen unos a otros.
7. Asociar el ahorro al crédito sin que esto sea un pre requisito.
8. Combinar monitoreo cercano con procedimientos que sean simples y estandarizados lo más posible.
9. Hacer todo lo posible para asegurar que el balance del sistema financiero.
10. Invertir en recurso humano: el entrenamiento a los líderes les proveerá con un desarrollo real ético basado en tenacidad, creatividad, entendimiento y respeto para el ambiente rural.

Anexo 3

CENTRO DE INVESTIGACION DESARROLLO GLOBAL

MODELOS DE CREDITOS

“Microfinanzas: Modelos de Crédito” es un documento que detalla los diversos modelos de crédito actualmente practicados por Instituciones Financieras alrededor del mundo

Asociación

Donde la comunidad foco del proyecto forma una ‘asociación’ a través de la cual varias actividades microfinancieras (así como de otra índole) se llevarán a cabo. Algunas de estas actividades pueden incluir el ahorro. Estos grupos o asociaciones pueden estar formados por jóvenes, por mujeres; pueden ser el resultado de una cohesión política, religiosa o cultural; pueden crear estructuras sociales que respalden iniciativas para micronegocios y otras actividades relacionadas al trabajo.

En algunos países, una asociación puede ser un ente legal que tiene ciertas ventajas como la recolección de tarifas, seguro, descuentos fiscales y otras medidas protectoras.

Se distinguen dos tipos, por un lado están los individuos, basados en comunidades de personas como las asociaciones, grupos comunales, organizaciones, etc. y por otro lado las organizaciones externas como las ONGs.

Garantías Bancarias

Como el nombre sugiere, una garantía bancaria se usa para obtener un préstamo de un banco comercial. Estas garantías pueden ser gestionadas externamente (a través de donantes/donaciones, agencias gubernamentales, etc) o internamente (usando ahorros). El préstamo obtenido puede ser entregado directamente a un individuo, o también, a un grupo autoformado.

Las Garantías Bancarias es una forma de garantizar el capital. Los fondos entregados en este método pueden ser usados para diferentes fines, incluyendo recuperación de cartera. Algunas organizaciones internacionales y organismos de las Naciones Unidas han trabajado con Garantías Bancarias para proveer de fondos a bancos y ONG, para que estos a su vez puedan prestar o empezar programas micro crediticios

Bancos Comunales

Este método esencialmente trata a toda la comunidad como una sola unidad, y establece instituciones formales o semi-formales a través de las cuales las micro finanzas son distribuidas. Tales instituciones son usualmente formadas con ayuda extensiva de ONG y otras instituciones, que además entrenan a los miembros de la comunidad en diferentes actividades financieras del banco comunal. Estas instituciones pueden ofrecer ahorro y otros proyectos que generen ingresos en su estructura. En muchos casos, los bancos comunales son parte de un proyecto de desarrollo comunitario mucho más grande el cual usa las finanzas como un estímulo a la acción.

Cooperativas

Una co-operativa es una asociación voluntaria de personas unidas para resolver sus aspiraciones comunes tanto económica, social, cultural y aspiracional mediante un proyecto compartido y democráticamente controlado. Algunas cooperativas incluyen cuota de membrecía y ahorro obligatorio.

Credit Unions – Cooperativa de Crédito

Es una institución autofinanciada y dirigida por sus propios miembros. Es organizada y conformada por miembros de un grupo particular u organización, que acuerdan ahorrar dinero juntos y entregar créditos a cada miembro a tasas de intereses razonables

Los miembros son personas con algún lazo en común: el mismo empleador; la misma iglesia; miembros del mismo sindicato o fraternidad, etc; o miembros de la misma comunidad donde viven/trabajan. La membrecía está abierta a todo el que pertenezca al grupo, independiente de raza, religión o credo.

Una Cooperativa de Crédito es una cooperativa financiera democrática sin fines de lucro. Los miembros son los dueños y tienen voto en la elección del directorio y el comité representativo.

Modelo de Crédito Grameen

Este modelo de crédito toma su nombre del banco homónimo fundado por el Prof. Mohammed Yunus en Bangladesh, el cual se enfoca en los sectores más vulnerables y pobres de la sociedad:

Una unidad se forma encabezada por un Gerente y algunos empleados del banco, estos cubrirán un área del alrededor de 15 a 22 aldeas. Los empleados y el gerente empezaron visitando aldeas para familiarizarse con la comunidad, e identificando clientes prospectos, al mismo tiempo que explican el propósito, función y operación del banco.

Para los préstamos se forman grupos de 5 personas; en la primera fase, sólo dos personas reciben el crédito. El grupo se observa por un mes para saber si cumplen con las reglas del banco. Sólo si las dos primeros miembros cumplen con el pago del capital más intereses en las 52 semanas establecidas del plazo, otros dos miembros del grupo son elegidos para otorgarles préstamos. Debido a esta restricción hay una presión grupal que mantiene los historiales individuales limpios. En este caso, la responsabilidad colectiva del grupo sirve como garantía de la deuda.

Modelo Grupal

La filosofía básica del modelo grupal se basa en el hecho de que las debilidades y flaquezas individuales son sobrepuestas y superadas por la formación del grupo, logrando la seguridad colectiva.

La unión colectiva de los miembros se usa para diferentes propósitos: educación, negociaciones, presión social, etc

Individual

Este es un modelo directo en el cual el micro crédito se otorga directamente al individuo. No incluye la formación de grupos, o la necesidad de tener presión social que asegure el pago. El crédito individual es, en muchos casos, una parte de un programa mayor que abarca también el crédito, en el cual otros servicios socio-económicos como desarrollo de habilidades, educación, entre otros son proveídos a la comunidad.

Intermediación

Este modelo incluye una organización 'intermediadora' entre el prestamista y el prestatario. El intermediario juega un papel crítico en generar educación financiera y crediticia entre los prestatarios. Estas

actividades se realizan para subir el nivel del valor crediticio de los clientes a un nivel suficientemente atractivo para el prestamista.

Los lazos que cubre la intermediación abarcan financiamiento, educación, entrenamiento y desarrollo. Estas actividades pueden realizarse a diferentes niveles desde internacional, nacional, local e individual.

Los intermediarios pueden ser prestamistas individuales, ONG, programas de microcrédito, y bancos comerciales (para financiamiento gubernamental) Los prestamistas pueden ser agencias gubernamentales, bancos comerciales, donadores internacionales, etc.

Organizaciones No Gubernamentales

Las ONG han emergido como importantes participantes en el microcrédito. Han sido intermediarios en muchos casos, las ONG han estado activas en desarrollar y participar en programas de microcrédito. Esto incluye crear conciencia de la importancia del microcrédito entre las comunidades, así como en las agencias y donantes nacionales e internacionales. Estas han desarrollado herramientas y otros recursos para comunidades y organizaciones de microcrédito que miden el progreso y las buenas prácticas. También han promovido el estudio de los principios y prácticas del microcrédito, mediante publicaciones, talleres, seminarios y programas de entrenamientos.

Presión social (Peer pressure)

La presión social usa la moral y otros lazos entre prestatarios y otros participantes para asegurar la asistencia y los pagos en los programas de microcrédito.

La presión la pueden ejercer otros miembros del grupo (pues, al no otorgarles crédito a todos, quienes no reciban el crédito pondrán presión en quienes ya obtuvieron); líderes de la comunidad (usualmente capacitados y entrenados por ONG externas); las ONG y su personal a cargo; bancos. La presión puede ser frecuencia en las visitas del deudor, reuniones de la comunidad donde abiertamente se le exige al moroso que honre la deuda, etc.

ROSCAs

Por sus siglas en ingles, Asociacion de Ahorro y Crédito Rotativas - Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs)- son esencialmente un grupo de individuos que se reúnen y realizan contribuciones regulares a un fondo comun, luego el monto se le concede a cada miembro sucesivamente. Por ejemplo, un grupo de 12 personas contribuirá con US\$20 mensual por 12 meses. Los US\$240 recolectados cada mes se le entregan a un miembro. Así, cada participante 'prestará' dinero al otro miembro mediante las contribuciones mensuales regulares. Después de recibir el préstamo total, el miembro que 'recibió del grupo' le devolverá al mismo en pagos regulares futuros. La decisión de quien recibe el monto total cada mes se realiza por consenso, lotería, puja u otros métodos.

Pequeños Negocios

El concepto tradicional de 'sector informal' es uno de sobrevivencia, baja producción y poco valor agregado. Pero esto está cambiando a medida que aumenta el interés en promover pequeños y medianos negocios (pymes) para la generación de empleo, incrementar ingresos y proveer de servicios faltantes.

Las políticas generalmente se han enfocado en intervención directa en la forma de sistemas de respaldo como entrenamiento, consejería técnica, clases de administración, etc. También hay de intervención indirecta en la forma de políticas y mercados.

Uno de los componentes principales incorporados comúnmente han sido las finanzas y específicamente el microcrédito. El microcrédito en estos casos se entrega directamente a las pymes o como parte de un programa más complejo que aborda otras temáticas.

Village Banking

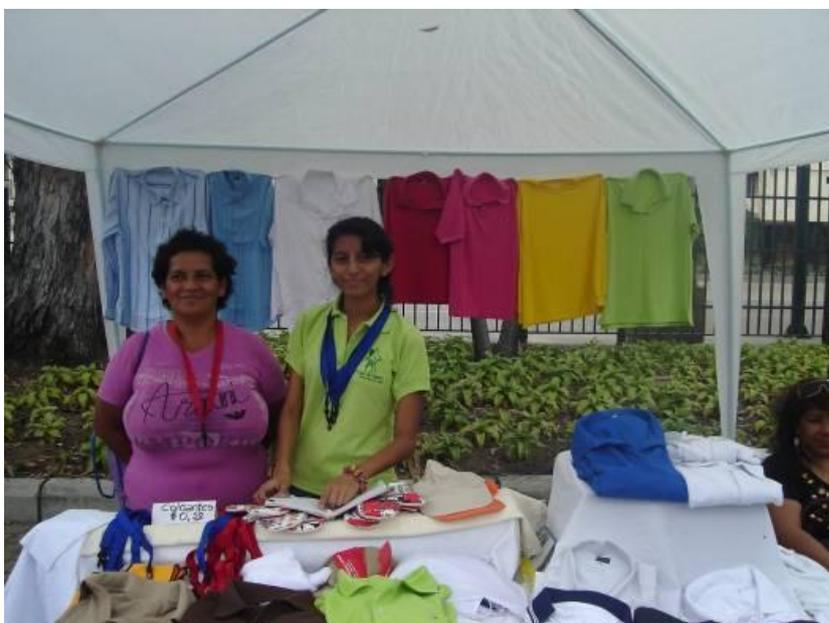
Bancos Aldeanos, son asociaciones de crédito y ahorro basados en comunidades. Típicamente consisten entre 25 y 50 individuos de bajos recursos que buscan mejorar sus vidas mediante actividades de autoempleo. El capital inicial para el NUESTRO BANCO puede provenir de alguna fuente externa, sin embargo los mismos miembros son los que administran el banco: ellos eligen a los miembros, eligen a los administradores, establecen sus propias reglas, otorgan préstamos a individuos captan pagos y ahorros. Los préstamos concedidos no están respaldados por ningún bien o propiedad, en lugar de eso está el colateral moral: la certeza de que el grupo respalda cada préstamo individual.

Anexo 4

FERIA MICROEMPRESA NOVIEMBRE 2010



Asociación de Pequeños Productores de Ciruelas Juntas del Pacífico
Una vez al año cultivan ciruelas entre los meses de septiembre a
Diciembre.



Empresa Familiar Confecciones Nina de la Sra. Ana Marizsa
Empresa manufacturera de camisas y artículos POP que da trabajo a 8
personas



Microempresa de Adornos hechos a base de materiales reciclados de Puerto López. 50 familias beneficiadas.





Cooperativa de Ahorro y Crédito Fundación de Todas. Microempresas de adornos varios y peluches.

Anexo 5



No. cotizacion
Guayaquil Noviembre del 2010
Vendedor:

CLIENTE: BANCO ALDEANO Sr. Andrés Toro R.

Descripción:

CANT	DESCRIPCIÓN	UNIT *	TOTAL
10	ES400 EQUIPO: Software Radio Programable PÁLIDA, WiFi, GPS, Bluetooth, 1r/de 2D Código de barras que descifra w/3.2MP Cámara de Foco Automática con Apuntador Rojo CONDUcido, 3.0â€€ demostración de Toque en color, QWERTY, WM6.5.3, 2x BTRY, 256 bachiller de medicina RAM/1GB memoria sólo de lectura, inglés OS	\$741.70	\$7,417.00
10	ES400 Cable: USB SINCRONIZACIÓN Y PRECIO	\$4.19	\$41.90
10	ES400 Batería: 3080mAh, 2X	\$38.73	\$387.30
10	Servicio de 3 Año del Bronce de Centro de reparaciones de Principio. Incluye la Cobertura Comprensiva. No incluye la cobertura para horquillas.	\$207.44	\$2,074.40
PRECIO NORMAL			\$9,920.60
IVA 12%			\$1,190.47
TOTAL			\$11,111.07

Acceptado

Quito Av. 10 de Agosto N46-77 y Retamas

PBX:(593-2) 2410104 - 2242917 - 2402420 Fax:(593-2)2403343 P.O.BOX: 1704-10353

Guayaquil Miguel Alcivar s/n y Plaza Dañín Condominio del Buen Jesús
Telfs.:2294417 - 2394427 - 2286957 Fax: 2283509



Cliente: CONSUMIDOR FINAL
CONSUMIDOR FINAL

No Cotización:

Fecha Cotización: Nov/2010
Vendedor:

Lugar de Entrega:
Fecha de Entrega: Nov2010
Regla de Pago: 50% Anticipo / 50% Contraentrega
mostrador
OFICINA GUAYAQUIL,

Cant.	Unid	Descripción	Precio	Monto
10	Pza	Equipos IMPRESORA MOVIL ZEBRA MZ 220,BLUE TOOTH,CABEZAL 2PIg	440,96	4.409,60
		12% IVA Ventas Bienes	4.409,60	529,152

Total: 4.938,75

Observación: Banco Aldeano
ATN : ANDRES TORO
EQUIPO PARA IMPORTACION : 5 A 6 SEMANAS

F: _____

Aceptado

QUITO: Av. 10 de Agosto N46-77 y Retamas
PBX:(593-2) 2410104 - 2242917 - 2402420 Fax:(593-2) 2403343 P.O.BOX: 1704-10353

GUAYAQUIL: Miguel Alcivar s/n y Plaza Dañin Condominio del Buen Jesús
Telfs.:2294417 - 2394427 - 2286957 - 2283962 Fax: 2283509

Anexo 6

ESTADOS FINANCIEROS